



NORDISKA INVESTERINGSBANKEN

bulletin *juli 2000*





Finansiella intermediärer

NIB är i sin verksamhet inriktad på att samarbeta med och komplettera andra nordiska banker och internationella finansinstitutioner med långfristig långgivning till bärkraftiga investeringsprojekt. Denna fokusering har skärpts de senaste åren. För att nå små och medelstora företag går NIB via sådana finansiella intermediärer som verkar närmare gräsrotterna än NIB.

Genom en målmedveten satsning i alla nordiska länder har man kunnat nå en betydande ökning i utlåningen till nordiska banker och finansieringsinstitut för att komplettera deras finansiering av små och medelstora företags nordiska projekt, inte minst inom miljö- och energisektorn.

På Island är detta system av intermediärer mest utvecklat. Under många år var de viktigaste intermediärerna på Island statliga investeringsfonder för basnäringar och kommuner. Efter omstrukturering och fusionering av många av dessa fonder med affärsbanker under senare år har NIB nu etablerat nya kanaler via affärsbankerna. Detta gör NIB nu också i övriga Norden.

NIB har också kanaler till små och medelstora företag genom ett antal regionallåneinstitut. Regionallånen är intressanta för NIB:s långgivning till små och medelstora företags projekt inom Norden. För närvarande har banken utestående engagemang med fyra regionallåneinstitut.

Nordisk utlåning

I NIB:s långgivning för 1999 har lån till finansiella intermediärer för vidareutlåning till små och medelstora företag prioriterats och särskild vikt har lagts vid att banken, genom att erbjuda längre maturiteter och fullfinansiering av projekt, antar en kompletterande roll på marknaden. NIB beviljade senaste år ramkrediter till banker i alla nordiska länder, bl.a. till Ålandsbanken, Sparbanken Finn, Íslandsbanki, Roskilde Bank, Ringkjøbing Landbobank och Sparebank 1 SR-Bank. Totalt utbetalades ramkrediter för 71 miljoner euro fördelat på åtta motparter. Därutöver utbetalades regionallån på totalt 34 miljoner euro till Finnvera, Ålands landskapsstyrelse och Vestnordenfonden. Det sammanlagda beloppet av utestående låneramar till 20 intermediärer i Norden var vid årsskiftet 418 miljoner euro.

Internationell utlåning

Utanför Norden anlitar NIB ett antal kreditvärdiga intermediärer främst för att kunna bidra till finansiering av små och medelstora projekt. Dessa intermediärer i utvecklings- och transitionsländer är oftast statsägda och alltid starkt för-

ankrade inom långfristig finansiering.

För den internationella utlåningen har NIB:s multilaterala och *preferred creditor*-status möjligtvis en ännu viktigare kompletterande roll än för utlåningen inom Norden på grund av att NIB där har en reducerad landrisk i förhållande till affärsbankerna. Det är en gemensam bedömning av alla nordiska projektexportörer, både inom nya högteknologiska branscher och mera traditionella entreprenader och utrustningsleveranser, att det ofta är en konkurrensnackdel för nordiskt näringsliv att Norden har begränsad kapacitet för finansiering på den globala arenan. Detta gäller inte minst nya produkter och tjänster för teknologiexport. Det är på detta område som NIB kan bidra med långfristig finansiering för angelägna projekt av ömsesidigt intresse för Norden och låntagarländerna och komplettera affärsbanker och nationella exportkrediter, genom obundna projektlån. Det utestående beloppet under dessa låneramar var vid årsskiftet 412 miljoner euro till 12 intermediärer.

Låneramarna öppnar möjligheter för små och medelstora företag att delta i nordisk projektexport. Med sin lokalkännedom och sitt kontaktnät kompletterar de lokala intermediärerna NIB:s resurser på ett effektivt sätt.

Nyföretagande

Nyföretagande i Norden växer idag främst fram genom små och medelstora företag. Kunskapsbaserad verksamhet inom informationsteknologi och softwarebranschen intar här en nyckelroll för framtida tillväxt.

De kreditramar som NIB har beviljat till intermediärer är att betrakta som ett led i strävan att främja tillväxt och nyföretagande. Men denna metod har sina begränsningar både institutionellt och finansiellt. NIB utreder därför för närvarande möjligheterna för mezzaninutlåning för finansiering av innovations- och teknologiföretag. Denna finansieringsform, t.ex. genom mezzaninfonder eller direkt till nya företag, kunde komplettera affärsbankernas finansiering och ha ett klart tilläggsvärde för nyetablerade företag. Detta kunde bli ett nytt instrument för NIB för att främja nyföretagande i Norden.


Jón Sigurðsson

NIB:s intermediärer vid årsskiftet 1999/2000

	ANTAL	UTESTÅENDE (EUR MILJ.)
Inom Norden	20	418
Utanför Norden	12	412



Pärm: Berit Djuse.

NIB bulletin juli 2000

NIB-bulletin

NIB:s kundtidning utkommer på danska, engelska, finska och svenska med två nummer per år.

I redaktionen:

Christian Söderström, chefredaktör
Jamima Löfström
Gunilla Nyman
Pamela Schönberg

Lay-out:

Lowe Lintas & Partners, Helsingfors

Tryck:

Nomini, Helsingfors

Utgivare:

Nordiska Investeringsbanken

Huvudkontor:

Fabiansgatan 34, Helsingfors, Finland

Postadress:

PB 249, FIN-00171 Helsingfors

Telefon: +358 9 18001

Telefax: +358 9 1800 210

Internet: www.nibank.org

E-post: info@nib.fi

Adressändringar:

Telefon: +358 9 1800 294

Innehåll

VD har ordet 2

Första miljölånet till Eesti Energia 4

Polisk mineralullsproducent Paroc Polska 5

Elopak tog över Lahtisfabriken 6



Munksjö – papperstillverkare med anor 7

Nordisk utblick: gästande krönikör Ralf Friberg 8

NIB-bulletins tema "Finansiella intermediärer":

• Polska BISE Bank 9

• Ringkjøbing Landbobank 10



• Landshypotek – Lantbrukskredit 11

• Vingåker Närvärme värmer lokalt 12

• Vestnordenfonden 13



• Stykkishólmur borrar efter värme 14

Technopolis stöder IT-framgångar 15

NIB i Baltikum 16



Aktuellt i NIB 20

Kortfakta om NIB:s utlåning 22

Bokslutskommuniké 1999 23

Eesti Energia lyfter första miljölånet

Det estniska energibolaget Eesti Energia har med NIB avtalat om ett långfristigt lån på 200 miljoner estniska kronor, motsvarande 13 miljoner euro. För NIB innebär lånet en viktig milstolpe då lånet är det första som utbetalats inom ramen för bankens miljölånefacilitet.

Lånet som avtalades i slutet av förra året är avsett för miljömässigt viktiga investeringar i tre estniska kraftverk. Två av kraftverken är oljeskiffereldade och är belägna i Narva i östra Estland, medan det tredje, ett gas- och oljeeldat kraftverk finns i Iru, nära Tallinn. Till det omfattande investeringsprogrammet hör ytterligare satsningar i det nationella eldistributionsnätet.

Eesti Energia satsar omkring 1,6 miljarder estniska kronor på ett investeringsprogram som gynnar förutom bolaget självt och den estniska ekonomin, även hela Östersjöregionen.

Den nu aktuella Narva-investeringen visar att man gått in för oljeskifferbaserad energiproduktion och att samtidigt göra den miljövänlig, en fråga som länge varit känslig för stabiliteten och utvecklingen i nordöstra Estland, på grund av kraftverkets betydelse som dominerande arbetsgivare i trakten.



Sandor Liive

Grundlig utredning

Det nu aktuella investeringsbeslutet skall ses mot bakgrunden av en grundlig studie, som NIB tog initiativ till i början av 90-talet. I november 1995 lade man fram en rapport kallad "Investerings- och utvecklingsplan för kraftverken i Narva och oljeskifferutvinning i Estland".

Planen utvecklades i nära samarbete med Eesti Energia och de finländska och estniska myndigheterna. Planen gick ut på att säkerställa tillgången på el i Estland under kommande decennier. Man tog även upp möjligheterna att effektivisera driften av landets kraftverk och tillgodose existerande miljökrav. I planen behandlades även frågan om en säker tillgång på oljeskiffer för de estniska kraftverken.

Ett förverkligande av planen skulle även innebära att Estland kunde uppnå målet att kunna sänka sina svavelutsläpp med 50 procent, samtidigt som planen skapade en grund för fortsatta nedskärningar.

Genom detta investeringsprojekt, som NIB nu finansierar, kommer Eesti Energia att kunna uppnå de i planen upptagna direkta miljömålen, dvs. att reducera de

årliga svaveldioxidutsläppen med 20 000 ton. Det finns redan färdiga planer som tar sikte på en ny, ännu effektivare reduktion av utsläppen fram till år 2008.

Vilken blir framtiden?

Det statsägda energibolaget Eesti Energia svarar idag för 95 procent av energiproduktionen och för 40 procent av värmeproduktionen i Estland. Bolaget har idag en personal på 5 000, efter en drastisk nedskärning med 3 000 anställda på två år.

– Outsourcing av olika servicefunktioner till utomstående underleverantörer har inte varit populärt, men helt nödvändigt, konstaterar Sandor Liive, finansdirektör på Eesti Energia.

Bolaget befinner sig för närvarande i ett vägsval, med vägar öppna åt olika håll. Samtidigt som det estniska samhället i snabb takt anpassas till ett kommande EU-medlemskap, har marknadssituationen för Estlands energiproducerande konkurrenter förändrats, vilket även skärper läget på den estniska energimarknaden.

– Vi har elproducenter i våra grannländer som gärna vill bli av med sin överlopsenergi och därför vill sälja den billigt till våra kunder, berättar Sandor Liive. Genom att tidigare begränsningar i lagstiftningen justeras – vilket EU förutsätter – öppnas möjligheterna för estniska energikonsumenter att köpa importel.

Enligt Sandor Liive utgör elnätet i de baltiska staterna och Ryssland tekniskt sett en enhet, vilket gör det lätt att leverera el över gränsen.

Han betonar betydelsen av samarbetet mellan de baltiska och nordiska länderna för Eesti Energia:

– Samarbetet i Baltikum började i och med att ländernas elnät och produktionskapacitet utgjorde en del av det sovjetiska kraftsystemet. Under åren har samarbetet fördjupats, bland annat med stöd av kraftbolagen i Norden, och stora ekonomiska fördelar har uppstått genom detta. Från att i början mer vara av teknisk natur, utvecklas samarbetet nu i allt mer kommersiell och marknadsmässig riktning.

Enligt NIB:s regionchef i Baltikum, Lauri Johnson, är det viktigt att Eesti Energia strävar efter lönsamhet. Det ger bolaget en god grund för fortsatta investeringar i anlägg-

ningar för energiproduktion och säkerställer på så sätt att den estniska energisektorn håller sig konkurrenskraftig.

NIB kan genom sin långfristiga finansiering bidra till att Eesti Energia får bättre möjligheter att skaffa sig en fördelaktig upplåning från den kommersiella marknaden.



NIB:s första miljölån går till upprustning av Narvaverken.

Polsk satsning

Den polska marknaden för byggnadsmaterial hör till de svåraste i Europa. Trots stor efterfrågan är prisnivån ytterst pressad då Europas alla mer betydande tillverkare av isoleringsmaterial finns på plats i landet. Det berättar chefen för Paroc Polska, Tapio Moisala, om de verksamhetsförutsättningar bolaget mötte då man etablerade sig i Polen för snart två år sedan.

Paroc kan falla tillbaka på en gammal tradition av stenulls-tillverkning då dess tidigare moderbolag, den finländska Partek-koncernen, sysslat med tillverkning av mineralull i närmare 50 år. Under 90-talet sålde dock Partek ut hela sin byggmaterialstillverkning för att inrikta sig på verkstadsindustri. Numera har Partek en 38 procents andel av Paroc.

Paroc Group, som nu har en av fonderna som administreras av svenska Industri Kapital som sin största ägare, kan nu se tillbaka på en nästa tvåårig verksamhet i Trzemeszno, beläget cirka 60 km nordost om Poznan i mellersta Polen.

Att det blev en etablering i centrala Polen berodde på att det polska statsföretaget Izopol ville sälja ut sina tre stenullslinjer. Paroc tog ett snabbt beslut om etablering i Polen och i augusti 1998 startade tillverkningen i Trzemeszno i ny regi efter att två av de tre linjerna renoverats och upprustats.

För att kunna öka kapaciteten och höja effektiviteten har Paroc beslutat investera i en tredje helt ny stenullslinje, som blir klar hösten 2000. Förutom högre effektivitetsgrad kommer linjen att använda mindre energi och samtidigt minska miljöbelastningen då ny reningsteknik installeras.

Stenull i olika former och utförande

Paroc tillverkar isoleringsmaterialet stenull i olika former

och applikationer. Stenullen kan, på grund av sitt relativt låga pris, inte transporteras alltför långa sträckor utan bör helst framställas lokalt. Ekonomiskt sunda transporter av stenull skall inte gärna överstiga 400 km, konstaterar VD för Paroc Group Oy Ab Peder Biese.

Han berättar att Paroc Group tillverkar stenull och vidareförädlade produkter av den, förutom i Polen och Litauen även i Sverige, Finland, Island (ägarandelen 27 %). Därtill kommer paneltillverkning i England inom ramen för ett joint venture-företag. Försäljningskontor finns på 14 olika ställen i Europa.

Stenull är ett isoleringsmaterial som används såväl för att isolera mot kyla som mot hetta men även mot buller och som brandskydd. Den produkt som alla småhusbyggare i Norden väl känner till är stenullen i sitt rödvitrandiga plasthölje på rulle eller i skivor. Industrin behöver sina egna applikationer som kan gälla isolering av rör, ljudisolering av maskiner eller värmeisolering av hela fabriker och fartyg.

– Våra investeringar i samband med etableringen i Polen har hittills kostat 10 miljoner US-dollar, berättar styrelseordföranden för Paroc Polska, Tapio Moisala. Den nya tillverkningslinjen som provkörs under sommaren, kommer att kosta cirka 22 miljoner dollar och finansieras med krediter bl.a från NIB, IFC, Finnfund och NEFCO.

TIDIGT 90-TAL: Tillverkning av isoleringsmaterial i Sverige och Finland med stark marknadsposition i båda länderna, med blygsam export. Ekonomisk kris i båda länderna och efterfrågan sjunker kraftigt. Det får företaget att överväga nya marknader, närmast Baltikum.

1992-93: Försäljningsenheter grundas i Estland, Lettland och Litauen.

1995: Goda försäljningsresultat stöder beslutet att grunda egen tillverkning i Baltikum.

1997: Tillverkning inleds i Vilnius i Litauen.

1998: Beslut om etablering i Polen. Två företag grundas; försäljningsbolaget Paroc Polska Sp med dotterbolaget Paroc Trzemeszno Sp som svarar för tillverkningen. I dessa har Paroc en 48 procents ägarandel medan IFC, Nordiska Miljöinvesteringsbolaget NEFCO och Finska Industrialiseringsfonden Finnfund äger 52 procent.

FINANSIERING: NIB finansierar Paroc Polskas investeringar med ett lån på USD 7,4 miljoner. Övriga finansiärer är delägarna i företaget, IFC, NEFCO och Finnfund samt Paroc Group.



Rödklädda gäster. På våren besöktes Paroc Polska av en grupp nordiska journalister. VD Tapio Moisala andra fr.h.

Moderbolaget tar över Pakensos Finlandsfabrik

Alltsedan starten år 1959 har norska Elopak funnits i våra kök. Med sina mjölkförpackningar, oundgängliga inte minst för alla barnfamiljer, har Elopaks takåsförpackningar blivit välbekanta för generationer av mjölkdrickare i alla nordiska länder.

Enso har innehaft hälften av konverteringsfabriken Pakenso i Lahtis medan Elopak har ägt den andra halvan. I samband med fusionen mellan Stora och Enso krävde EU:s konkurrensmyndigheter att Enso måste avhända sig Pakenso-fabriken. För Elopak var det en naturlig lösning att inlösa fabriken och fortsätta under det nya namnet Elofin Oy.

Elopak a.s. är helägt dotterbolag till en av de större privatägda industrigrupperna i Norge, Tiedemanns. Elopak är idag en världsomspännande tillverkare av förpackningssystem för flytande livsmedel. Den välkända takåsförpackningen används av mejerierna till att förpacka olika slag av mjölk- och yoghurtprodukter, safter och soppor. Men även som emballage för vin, kryddor och sirap kan takåsmodellen utnyttjas.

Elopak har fabriker i 16 länder och försäljningskontor i 20 länder. Försäljningen uppgick förra året till 3,8 miljarder norska kronor.

Långvarigt samarbete

I Finland har Elopak verkat i nära samarbete med pappers-tillverkaren Enso, vars kartonger används vid produktionen. Själva processen då en mjölkburk blir till omfattar skärning,



Elofins förpackningar går även på export till Baltikum och Centraleuropa.



Helnorskt. Moderbolaget Elopak tog över bolaget i Finland sedan EU ogillat Ensos delägarskap efter fusionen med Stora. Timo Virtanen är VD i Lahtisfabriken sedan ett år tillbaka.

stansning och tryck av text. Därefter viks kartongarket och packas i högar för leverans till mejeriet.

I Finland, liksom i övriga Europa delar Elopak marknaden med sin huvudkonkurrent Tetrapak med lika stora andelar var. Elofin har en årsproduktion på ungefär 700 miljoner förpackningar och kan enligt verkställande direktören Timo Virtanen lätt höja sin produktion till en miljard om så skulle behövas.

Förutom för den inhemska marknaden tillverkar Elofin mjölk- och andra vätsketåliga förpackningar för de baltiska länderna, Tjeckien, Slovakien, Ryssland och Kroatien.

Timo Virtanen som tog över som VD i mars berättar att Elofins integration med norska moderbolaget har förlöpt smidigt.

– Vi verkar som ett självständigt företag men får hjälp och stöd i olika frågor från concernledningen i Norge.

Miljömässigt är Elofins produktion mönstergill, framhåller Timo Virtanen. I början av året erhöll fabriken ett ISO-standardiseringscertifikat, som bekräftar att hela produktionsprocessen sköts rationellt. Allt avfall som tillverkningsprocessen ger upphov till tas tillvara och säljs vidare som energi eller råmaterial för annan tillverkning. En av uppköparna av spillmaterialet utnyttjar det vid sin tillverkning av skosulor, berättar Timo Virtanen.

Munksjö söker smala nischer

Per Rodert, bolagets tidigare ekonomi- och finansdirektör som tillträdde som koncernchef i maj detta år, beskriver Munksjöns verksamhet så här:

– Våra kärnområden är papper, förpackningar, massa och hygienprodukter. Affärsidén är att med bas i skogsindustrin utveckla pappersprodukter, där specialprodukter med internationell tillväxt gynnas.

Papper (55 % av omsättningen)

För Per Rodert är det lätt att konkretisera vad han avser med uttrycket specialprodukter med internationell tillväxt. Inom specialpapper har man lyckats uppnå en betydande marknadsandel på den internationella marknaden till följd av en lyckad satsning på dekorpapper. Detta specialpapper används som ytskikt vid tryckning av mönster på laminatskivor som används vid golv- och möbeltillverkning och för annan inredning.

Framgången har varit såpass god att dekorpappret för dessa laminat idag representerar 40 procent av omsättningen och ger därmed Munksjö en 25 procents andel av världsmarknaden.

På Munksjö tror man att marknaden för dekorpapper kommer att växa med 5–10 % per år (ökning de senaste 5 åren med 7,5 %). Nya marknader öppnar sig såväl i USA som i Asien med ökad försäljning, en utveckling som koncernchefen tror starkt på.

Munksjö har valt bort tillverkning av papper i stor skala. I stället inriktar man sig på smala produktischer där en order kan uppgå till bara ett par ton.

– Det är mindre än vad en stor pappersmaskin åstadkommer i makulatur under intrimning, skrattar Per Rodert. Munksjöns övriga repertoar när det gäller specialpapper omfattar tunnpapper, impregnerat kraftpapper och elektrotekniskt papper för kablar.

Wellpapp (25 %)

Wellpapp hör till kategorin massprodukter som bäst lönar sig att tillverka lokalt. Det färdiga förpackningsmaterialet bör inte fraktas längre än 200–300 kilometer innan lönsamheten går förlorad. Munksjö tillverkar wellpapp vid 11 olika fabriker. Det sker förutom i eget land med en marknadsandel på 22 procent, även i Norge (marknadsandel 38 %), i Danmark och Polen. Råvaror till wellpappen fås ur den egna fabriken i Timsfors. Genom inriktning på högre förädlingsgrad i form av elegant tryck på förpackningarna eller t.ex. specialfodral för glasvaror profilerar sig Munksjö även inom

detta segment. Förpackningen är ju idag allt mer en del av den marknadsförda produktens image, framför allt i snabbköp och stormarknader.

Hygien (8 %)

För den breda allmänheten i Sverige är Munk-

sjö kanske bäst känd för sina s.k. hygienartiklar, det vill säga toalett- och hushållspapper. Bolaget har två produktionsen-

heter för denna tillverkning, det är Jönköpingsenheten i Sverige och så ytterligare en i norska Drammen, en expansion som NIB tidigare delvis finansierat. Export av halvfabrikat i form av stora rullar förekommer även och representerar numera en fjärdedel av produktionen.

Massa (12 %)

Bolagets fjärde affärsområde är massatillverkning. Den sker i Aspa Bruk, beläget vid sjön Vätterns nordvästra del, medan huvudkontoret i Jönköping ligger vid stranden av samma sjö på sydsidan. På Aspa Bruk tillverkas såväl blekta som oblekta kvaliteter på ett miljövänligt sätt med stora renhetskrav. På Aspa var man först i världen med att tillverka totalt klorfri massa. Brukets årskapacitet ligger på 170 000 ton och kommer småningom att öka till 200 000 ton.

Investeringar

Munksjö AB stärkte sina positioner inom wellpappstillverkningen genom förvärvet av norska Norpapp i juni 1999. I moderna anläggningar belägna i Hønefoss, 60 km nordväst om Oslo, produceras cirka 40 000 ton wellpapp om året. Samordning och integration mellan Norpapp och Munksjö pågår intensivt när det gäller marknads-, maskin- och produktutveckling.

Munksjö AB

Ägare: Börsnoterat bolag med irländska Smurfit Holdings Ltd som största ägare (33 %).

Investering i två wellpappdivisioner, varav en i Norge (Norpapp Industri) samt en i Sverige (Dalwell AB i Bäckeby) för NOK 600 miljoner.

NIB:s lån till Munksjö NOK 200 miljoner.

Munksjö AB hör till de äldsta papperstillverkarna i Sverige, bolaget har verkat sedan 1862. Huvudkontoret är beläget i Jönköping i mellersta Sverige men verksamheten är global – man har tillverkning i åtta länder. Omsättningen uppgår i år till drygt 6 miljarder svenska kronor. Munksjö är börsnoterat sedan 1919.

Koncernchefen Per Rodert tror på nya marknader för bolagets specialpapper.



Kaliningrad i blickpunkten



Ralf Friberg är Finlands ambassadör i Köpenhamn. Han har varit riksdagsman och medlem av Nordiska rådet, journalist och chefredaktör samt avdelningschef vid utrikesministeriet i Helsingfors. Han tjänstgjorde som Finlands ambassadör i Aten före flyttningen till Danmark år 1995.

Den ryska exklaven Kaliningrad är aktuell just nu. Området med nästan en miljon invånare förefaller problematiskt och stillastående jämfört med den ekonomiska, demokratiska och kulturella utveckling som äger rum i de baltiska länderna och Polen. Stagnationen är iögonfallande mot det blomstrande Östersjöområdet i övrigt.

Flera konkreta processer vid sidan av den dynamiska utvecklingen kring Östersjön medverkar till att Kaliningrad nu är i fokus. Den händelsekedja, som uppmärksammas mest, åtminstone från ryskt håll, är att Schengen-avtalet väntas träda i kraft i mars nästa år, för de nordiska ländernas del och senare blir Schengen ett direkt problem för Rysslands förbindelser med Kaliningrad.

Schengen-arrangemanget underlättar fri rörlighet av människor och varor inom EU-området plus Norge och Island. Den nordiska passunionens praxis och idé överlever alltså. Däremot förutsätter Schengen effektiva åtgärder vid den europeiska unionens yttre gränser, t.ex. Finlands gräns mot Ryssland. Här talar vi om gränskontroll, asylförfarande och invandring samt kamp mot internationell brottslighet. All trafik över den yttre gränsen kommer att kontrolleras och det kommer att krävas resedokument, inklusive visum för resande från en del länder. Det är typiskt att Ryssland inte har nämnt några problem i relation till Finlands Schengen-anslutning. Vår gränskontroll anses ömsesidigt fungerande och har i själva verket motsvarat ett Schengen-arrangemang långt före Schengen.

Den andra faktorn är den europeiska unionens utvidgning. Polen och Litauen kan väl komma med i den första gruppen av nya medlemsländer. EU har för sin del sagt sig vara redo för nya medlemmar från nyåret 2003, men redan dessförinnan kan Polen och Litauen tillämpa unionens s.k. Schengen-acqui. Kaliningrad oblast kommer alltså att omslutas av Schengen-gränser åt alla håll. Kaliningrad kan förliknas med situationen för Schweiz – utan

jämförelse i övrigt. Jämförelsen är heller inte särskilt populär inom EU.

Östersjöstaterna har även andra orsaker att visa intresse för Kaliningrad. Förekomsten av HIV och aids har antagit epidemiartade proportioner i området. Likaledes upplever man där, som i t.ex. S:t Petersburgsområdet, en alltmer oroande förekomst av medicinresistent TBC. Därtill upplevs Kaliningrad som problematiskt både från miljösynpunkt och med hänsyn till brottsbekämpning.

I Moskva är man akut uppmärksam på problematiken. Utgångspunkten för Rysslands hållning är stram. Unionens utvidgning får inte leda till någon försämring alls av möjligheterna för Ryssland att försörja Kaliningrad, sköta transittransporter, trygga en smidig trafik och ge ryska medborgare såväl i Kaliningrad som i Ryssland möjligheter att besöka varandra utan t.ex. orimligt höga visumkostnader.

Danmark ordnade helt nyligen en konferens i Köpenhamn om Kaliningradproblematiken. Det var ett av Danmarks bidrag till EU:s nordliga dimension. Det är klart att Kaliningrad också inom denna begreppsram är ett intressant särfall. Från rysk sida talar man om att denna minsta av den ryska federationens oblaster kunde – med sin speciella ekonomiska zon – bilda ett pilotfall i kontakterna mellan EU och Ryssland. Situationen är unik för både Ryssland och unionen och det existerar inga färdiga modeller för hur man skall gå vidare. Men här är en region, vars inlemmande i Östersjösamarbetet är ett genuint ryskt intresse, att jämföra med det svala engagemang Ryssland har i det övriga Östersjösamarbetet inom Östersjöstaternas råd (CBSS). Väl att märka har också EU-kommissionen sina förbehåll emot att hals över huvud kasta sig in i ett Kaliningradäventyr.

En rätt allmän bedömning efter konferensen i Köpenhamn är, att de ryska deltagarna mötte upp väl förberedda. Detta gäller både delegationen från Kaliningrad, som i sin helhet företrädde regionen medan ingen från själva staden deltog, och experterna från Moskva. Detta är i och för sig hoppingivande, också om relationerna mellan centrum och

regionen är ansträngda. Kanske president Putins nya giv, att strama taget om regionerna, leder till en upklaring. Det kan också höstens guvernörsval göra, om sådana alls kan hållas i Putintiden.

En gynnsam utgångspunkt för begynnande samarbete mellan Ryssland och EU kring Kaliningrad är det faktum, att detta forna östpreussiska område i dag är oomstritt ryskt. Inget grannland eller

Tyskland har krav på detta ryska irredenta. Därmed är den internationellt-politiska situationen med hänsyn till Kaliningrad stabil.

I dag är Kaliningrad ett problematiskt område med hän-

"Vi i Norden har kanske haft en tendens att räkna Kaliningrad som en postkommunistisk tassemark dit man inte kan bege sig, där man inte kan engagera sig ... Nu arbetar tiden för Kaliningrad."

syn till internationella investeringar. Små och medelstora företag möter svårigheter med ett skattesystem i permanent omvandling, med vanskligheter att registrera företag, arrendera tomtmark eller hyra verksamhetsutrymmen, utverka byggtillstånd och framförallt, ordna finansiering, sade en svensk delegat.

Från svensk sida medgav man i Köpenhamn att det nu främst gäller att utnyttja existerande instrument för att få fart på tingen. I framtiden kan det bli aktuellt för EU att även överväga nya former och metoder att bistå Kaliningrad. "Om vi vill lyckas med allt detta behöver vi en genuin vilighet från de regionala myndigheterna i Kaliningrad, likaväl som från den federala administrationen att bringa regionen närmare den europeiska unionen och samarbeta på ett sätt som syftar till reformer, är transparent och baserat på lag och rätt."

Som ordförandeland för EU under första hälften av nästa år har Sverige både intresse och möjligheter att kraftigt beakta Kaliningrad inom ramen för sin insats gällande den nordliga dimensionen.

Vi i Norden har kanske haft en tendens att räkna Kaliningrad som en postkommunistisk tassemark dit man inte kan bege sig, där man inte kan engagera sig och där inget gott är att vänta. Nu arbetar tiden för Kaliningrad. Det är dags att börja studera om där så småningom kan uppstå en grogrund för framgångsrik produktions- och affärsverksamhet. Vid konferensen lade delegationen från Kaliningrad särskild vikt vid att man nu hade en fungerande monteringsanläggning av BMW-bilar. Ett faktum som man ofta återopade.

NIB och den europeiska återuppbyggnadsbanken (EBRD) är redan med på ett litet hörn i Kaliningrad, nämligen rekonstruktionen av den kommunala vattenförsörjningen genom Vodokanal. Flera projekt kan bli aktuella inom kort. Kaliningrads speciella position är inte bara en nackdel. Inom en del områden är tillväxtpotentialerna i Kaliningrad bättre än i den övriga Ryska Federationen. Det börjar också finnas tillräckligt med fallstudier och analyser av denna oblast. Vad som saknas är en välfungerande och konsekvent regional och lokal administration och som en följd härav, utländska investeringar.

Ralf Friberg

Nordiskt-polskt banksamarbete stöder polska kommuner

BISE har som största ägare dels den polska staten, dels två franska kreditinstitut. Banken inriktar sig på att verka inom segmentet små och medelstora företag. En annan viktig sektor utgör de polska kommunerna, vars verksamhet man stöder på olika sätt. Banken vill även närma sig ickestatliga organisationer och sammanslutningar med tanken att hjälpa denna del av det polska samhället på fötter igen.

Även privatkunder

BISE kan förutom investeringslånen även erbjuda sina kunder, som också består av privatpersoner, ett stort utbud av mer traditionell bankservice. Internationella kreditkort, olika slag av leasing för maskiner och bilar, fastighetslån och till och med försäkringar ingår i bankens produktportfölj.

I juni 1999 beslutades om en fusion mellan Bank Energetyki belägen i staden Ransom och BISE, en konsolidering som ytterligare stärker bankens position på den polska marknaden.

NIB:s ramkredit till BISE uppgår till 20 miljoner euro. Den är avsedd för projekt med miljöförbättrande åtgärder att sättas av de polska kommunerna. BISE undertecknade ett motsvarande avtal med Världsbanken 1998.

Enligt Martin Relander, biträdande direktör vid NIB och regionchef för Central- och Östeuropa, kommer det nya låneprogrammet att ge unika möjligheter att delta i finansieringen av miljöprojekt i de polska kommunerna.

– Under detta låneprogram kan NIB indirekt bevilja lån med en återbetalningstid på upp till 20 år. Det innebär samtidigt att NIB indirekt genom låneprogrammet kan erbjuda finansiering till kommuner, vars kreditvärdighet är svår att fastställa, konstaterar Martin Relander.

– Förutom de positiva miljökonsekvenserna ger låneprogrammet möjligheter för den nordiska industrin att delta då dessa projekt förverkligas, tillägger han.



BISE:s verkställande direktör Włodzimierz Grudziński säger att samarbetet med NIB kan innebära en mångfald av affärsmöjligheter för de små och medelstora företagen i Norden.

Med vindkraft som specialitet

John Fisker berättar att ett av bankens viktigaste åtaganden är finansiering av vindkraftverk, den energiform som Danmark skaffat sig överlägset kunnande i. Och i synnerhet i Västjylland, där Landbobanken har sin hemvist.

– Det är ingen tillfällighet att det började i Västjylland. Landet kan indelas i regioner enligt vindfrekvens, och då befinner vi oss naturligtvis på det ställe i Danmark där det blåser mest. Vindkraftverk

är således mycket lämpliga för vår hemort. Därför hörde vi av naturliga skäl till de första som kastade oss över finansiering av vindmøller, vilket har gjort oss till experter på området.

– Vi har specialiserat oss på att finansiera vindkraftverk för två olika grupper. Den ena gruppen består av enskilda personer. I dagens läge är det oftast en lantbrukare som har ett ställe där han vill bygga ett vindkraftverk. Det kostar honom omkring 5 miljoner kronor. Den andra gruppen består av sammanslutningar av flera personer, kanske 100, som går samman om att köpa ett vindkraftverk, vilket är en investering på i genomsnitt 50 000 kronor.

Vad beror det på att just Landbobanken blev intresserad, och inte konkurrenterna?

– Det var nog först och främst det att vi hade expertis i huset och att de flesta vindkraftverk byggdes inom vår region, i Västjylland. Dessutom hade vi en filosofi om att vi skulle vara expansiva.

Likviditet har aldrig varit en begränsning för oss. Vi insåg ganska snabbt att om vi kunde genomföra detta med låg risk så kunde vi på motsvarande sätt erbjuda kunden ett lågt pris. Kombinationen av att veta något om området, det vi kallar kompetens, och att sedan fastställa det rätta priset, har gjort att vi har fått väl-

I dag finns det ett stort antal vindkraftverk som producerar 660 kW. De är ca 10 gånger större än de vindkraftverk som byggdes för 10 år sedan, och samtidigt har tekniken förbättrats markant. Vindkraftverken innehåller nu elektronik medan de förr fungerade med mera gammaldags teknik.

I Ringkjøbing finns världens största tillverkare av vindmøller. Det är själfallet en av orsakerna till att vi i tiderna kastade oss över finansiering av vindkraften, säger John Fisker om Landbobankens engagemang.



digt många nya kunder, och inte bara i Västjylland. Nu byggs det vindkraftverk över hela Danmark, och där är vi också aktivt med.

John Fisker berättar att utvecklingen av vindmøller har varit snabb, att man från enheter som producerar 0,66 MW så småningom kommer upp till effekter av 1,5–2 MW eller mera.

– Redan nu arbetar man med møller som producerar 3 MW. Det är fråga om vindkraftverk som är fem

gångar så kraftiga som dagens. I förhållande till de vindkraftverk som byggdes för tio år sedan är de 30–40 gånger så stora. Inte i fysiskt omfång, utan beträffande deras produktionskapacitet. För övrigt är de fem gånger så höga. De sticker verkligen upp i landskapet. Jag tror att vingpetsen når en höjd av 120 meter.

Fördelen med dessa stora vindkraftverk är enligt John Fisker att gamla ineffektiva enheter kan nedmonteras och att flera av dem kan ersättas med en enda stor anläggning.

Läkare istället för lantbrukare

Men Landbobanken har även annat på sitt program än vindkraft. Ursprungligen var banken inriktad på att finansiera lantbrukare och deras anskaffningar. I dag utgörs hälften av bankens kunder av företag, medan hälften är löntagare, berättar John Fisker. Landbobanken har kontor i 11 städer på Jylland och är därmed störst i den västra delen av landet.

– Vi sysslar också med finansiering av läkarmottagningar. När en färdigutbildad läkare vill slå sig ned i ett område som praktiserande läkare, måste han ofta köpa utrustning till sin mottagning. Detta kostar kanske 2–4 miljoner kronor, och här kan Landbobanken erbjuda den nödvändiga finansieringen.

– Vi har dessutom privat bankservice. Om det t.ex. finns behov av finansiering av en villa är det också något som vi kan sköta om.

Vad har NIB att erbjuda Landbobanken som ni anser vara intressant?

– Vi är otroligt glada över det samarbete vi har med NIB. Det har ju betytt att banken har fått en långsiktig finansiering som på ett utmärkt sätt kompletterar vår egen långsiktiga finansiering av t.ex. vindkraft.



Landshypotek – jordnära finansiering

– Vi har våra rötter i lantbruket. Vi tycker att krediter och låntagare skall behandlas med samma självklara jordnärahet som grödorna.

Det är sättet på vilket Lantbrukskredit AB i Sverige närmar sig sina existerande och potentiella kunder i sin senaste årsredovisning.

Att det är lantbrukarna i Sverige som Lantbrukskredit vänder sig till är väl närmast självklart. Lantbrukskredit AB är ett kompletterande dotterbolag till Landshypotek som är den stora finansiären av jordbruket i Sverige.

Landshypotek med en utlåning på sammanlagt drygt 30 miljarder kronor har en marknadsandel på cirka 60 procent av de krediter som landets bönder och skogsägare beräknas behöva.

På moderbolaget Landshypotek konstaterar verkställande direktör Ulf Fredriksson att konkurrensen hårdnar i och med att allt fler kreditgivare bearbetar marknaden. Men med den specialkunskap som Landshypotek har samlat på sig sedan starten år 1836 ger den fortfarande en stark position på marknaden.

– Vi har cirka 70 000 medlemmar som står bakom oss genom sitt medlemskap i regionala ekonomiska föreningar. Det ger oss en möjlighet att sänka ribban för krediter lägre än vad våra konkurrenter klarar av, konstaterar Ulf Fredriksson. Genom att kreditkontrollen är lokalt förankrad har vi tillgång till all väsentlig information om våra låntagare. Det sänker kostaderna och håller kreditförlusterna nere, förklarar han.

Landshypotek kan också erbjuda sina kunder ytterligare ett konkurrenskraftigt arrangemang. Som låntagare får man

återbäring på inbetald ränta. Hur stor återbäringen blir beror på det resultat Landshypotek gör. Senaste år uppgick återbäringen till 9,1 procent av inbetald ränta. I slutändan sänker således återbäringen den ränta kunden betalar till Landshypotek.

Lantbrukskredit har som affärsidé att komplettera Landshypoteks utlåning till jord- och skogsbruket när det gäller finansiering av investeringar till näringsgrenen. Det kan gälla investeringar till lantbrukets förädlingsled, som t.ex. livsmedelsindustrin, skogsindustrin och dagligvaruhandeln. Lantbrukskredit är även en av Sveriges ledande finansiärer av vindkraft.

Lantbrukskredit med specialuppgifter

Anders Bjerling, som är bolagets verkställande direktör, påpekar att det svenska jordbruket befinner sig i en fas av snabb strukturomvandling, dels på grund av den allmänna tekniska utvecklingen, men också på grund av de krav som medlemskapet i EU ställer.

Men en liknande strukturrationalisering kan vi se inom den övriga industrin, tillägger han. Inköpen koncentreras till färre och större leverantörer.

– I enlighet med våra ägares önskemål deltar vi i omställningen av landets energisystem. Vi går emot en ökad användning av förnyelsebar energi.

Som ett led i denna utveckling har Lantbrukskredit beslutat sig för att finansiera lokala bioeldade värmekraftverk. Tillsammans med NIB har man finansierat fjärrvärmeverken i Söderköping, Trosa och Vingåker. De är, som VD Anders Bjerling framhåller, konstruerade att uppfylla höga krav på teknik, ekonomi och miljösäkerhet.

*Anders Bjerling
framhåller att det
svenska jordbruket
befinner sig i en fas
av snabb struktur-
omvandling.*



Vingåker satsar på närvärme

Åke Lundqvist från Närvärme Sverige AB visar upp Vingåkers närvärmecentral som den nyaste i Sverige för tillfället.



Vingåker Närvärme AB är en av de tre fjärrvärmecentraler som Lantbrukskredit valt att finansiera tillsammans med NIB. Vingåker ligger cirka 20 km väster om centralorten Katrineholm. Vingåker Närvärme bildades hösten 1998 och har Svenska Lantmännen, LRF och Värmeland Teknik AB som ägare. För närvarande har Vingåker Närvärme ungefär 100 fastigheter anknutna till sitt 8 km långa ledningsnät, bland annat har nästa alla av kommunens fastigheter anslutits till fjärrvärmen.

Närvärmebolagets affärsidé bygger på lokalt företagande i samarbete med lokala lantbrukare. Man vill erbjuda traktens fastighetsägare en förmånlig uppvärmning som dessutom bygger på ekologiskt hållbara lösningar. Lantbrukarna ansvarar för drift, underhåll och lokal bränsleanskaffning. Som råvara för värmeproduktionen används biobränsle, som kan bestå av sorterat träavfall, skogsflis, energiskog eller halm.

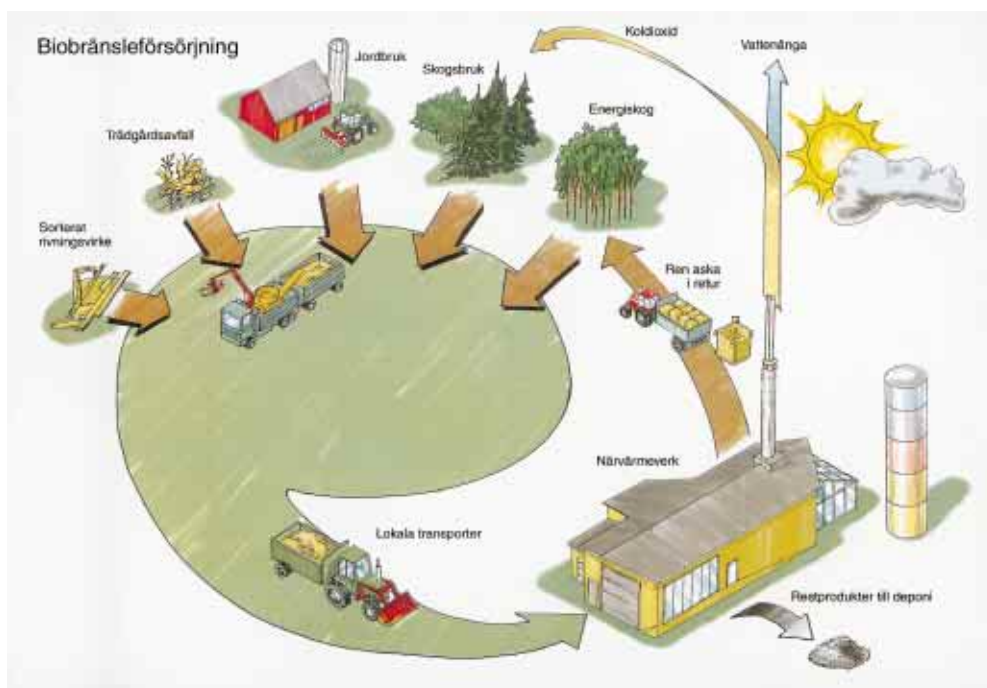
Den begränsade askmängden efter ugnarna återförs till

skog och mark medan restprodukterna efter rökgasreningen tas om hand och förs till avfallsdeponi.

I Vingåker har den nya fjärrvärmecentralen kunnat ersätta oljeeldning med en inbesparing som motsvarar 4 000 m³ olja. Men i stället behövs 20 000 m³ flis eller annat biobränsle. Under den kallaste perioden under vintern behöver värmecentralen påfyllning med mellan 5–10 lastbilslass flis i veckan.

Ånga ger energi

Vid förbränningen i värmeverket uppstår heta rökgaser som leds till en ångpanna och där ångan utnyttjas i en ångmotor. Den vattenånga som bildas driver en generator som producerar elektricitet som i främsta hand utnyttjas för värmecentralens behov, medan återstoden kan säljas till det lokala elnätet. På så sätt utnyttjas all energi som uppstår vid värmecentralen.



Så långt som möjligt försöker man skapa ett slutet kretslopp. Det åstadkoms när rökgaserna efter förbränningen i ugnarna renas effektivt i kombination med rökgaskondensering.

Vestnordenfonden söker nya vägar

Där Nordiska Investeringsbanken har som uppgift att stärka och utveckla samarbetet på ett nordiskt plan kan man säga att Vestnordenfonden eller Nordiska utvecklingsfonden för Västnorden axlar samma ansvar för sin region. Västnorden omfattar de tre örikena Island, Färöarna och Grönland. Fonden har redan verkat i femton år och får nu en ny verkställande direktör, färingen Sverri Hansen, som blir den andra i ordningen som sätter sig i chefsstolen.



Sverri Hansen

Vestnordenfonden grundades av de nordiska länderna jämte Färöarna och Grönland år 1986. Fondens uppdrag är att befrämja den ekonomiska utvecklingen i de tre västnordiska samhällena. Regionalpolitik är ett honnörsord i sammanhanget.

Under åren har Island dominerat som låntagare i fondens utlåning. Island har en andel om 57 procent, medan Färöarna (27 %) och Grönland (16 %) delat på resten. Vid slutet av år 1998 hade fonden 68 låntagare, med utestående lån på sammanlagt 75 miljoner danska kronor. Fondens grundkapital uppgick per 31/12 1999 till 91 miljoner kronor. Fondens totala låne- och garantiåtagande får högst uppgå till den dubbla mängden av det egna kapitalet, vilket innebär att lånetaket går vid 182 miljoner kronor.

Fondens nya stadgar som antogs 1997 strävar efter att jämna ut fördelningen av lånemedlen. Nu vill man satsa mer på samarbetsprojekt.

Den nye chefen Sverri Hansen ser som sitt uppdrag att finna nya områden som fonden kan vara till nytta för. Han tror på vikten av att koordinera de interna relationerna inom Västnorden. Inte heller rollen som operatör i de enskilda länderna känns främmande för den nye fonddirektören.

– Om inget görs, händer heller inget, konstaterar Hansen. Han påminner om att det i alla fall handlar om ett område som bebos av 350 000 människor.

Vid tidpunkten för intervjun – i mitten av maj – hade Hansen strax innan återvänt till sitt kontor i Reykjavik efter en första, veckolång resa på Grönland. Då fann han att fonden har en funktion att fylla på Grönland

– Jag tror fonden kan vara till nytta som sparringpartner för dem som arbetar med projekten, säger han. Aktuella projekt som Vestnordenfonden kan tänkas stöda på Grönland gäller branscher såsom turism – bland annat tre hotell

hör till låntagarna – hantverk och projekt som tar tillvara inuiternas kunnande.

Fiskeri på Färöarna

Fiskeri är den bransch som toppar en sektorvis uppdelning av fondens lånekunder: Fiskeri 26%, industri 24% och turism 23%.

Sverri Hansen är nationalekonom till sin utbildning och verkade under den färiska krisen åren 1995-98 som arbetande styrelseordförande för Färöarnas Erhvervsutvecklingsinstitut som hade till uppdrag att kraftigt rekonstruera och rädda den färiska fiskeindustrin från konkurs.

Ett tufft jobb som inte gjorde mig speciellt populär, konstaterar han nu efteråt. Men det var en förutsättning för att kunna överleva. Idag skördar vi frukterna av den saneringen, nu går den färiska fiskerindustrin på högvarv igen.

Vestnordenfonden är representerad i alla tre öriken: huvudkontoret finns i Reykjavik med två anställda vid sidan av fondchefen. Ett kontor finns i Torshamn på Färöarna och ett i Nuuk på Grönland.

NIB:s utlåning till fonden består av en ramkredit på 20 miljoner danska kronor.



Stykkishólmur går in för geotermisk uppvärmning

Hälften av stadens hus är redan anslutna till värmecentralen som pumpar upp hett, 87-gradigt vatten. Med hjälp av ett 5 km långt rör pumpas det vulkaniskt upphettade vattnet till staden. Via värmeväxlare överförs värmen till de anslutna hushållen, som året runt kan glädja sig åt att ha tillgång till varmt hushållsvatten, som vid det här laget är 55-gradigt.

– Man ansåg att vår region egentligen var ett så kallat kallt område, att chanserna att finna heta källor var väldigt små, berättar borgmästaren i Stykkishólmur Oli Jón Gunnarsson.

Men den nya tekniken som utvecklats för ändamålet gav trots allt hopp. Från 60 meter djupa borrhål kan man numera mäta förekomsten av varma källor, då temperaturskillnaden i berggrunden signalerar om eventuella förekomster. Man inledde provborrningar, och resultatet lät inte vänta på sig. Man fann att ett område utanför staden som mätte 1 x 3 km verkade lovande.

– Första borrhålet bekräftade våra förväntningar, uppströmmade 87-gradigt vatten, minns Oli Jón Gunnarsson. Sen var det bara att borra vidare. De brunnar som nu utnytt-

Stykkishólmur är en kommun med 1 400 invånare belägen vid Breiðafjardens södra strand på nordvästra Island. Som i så många andra isländska kommuner bygger stadens ekonomi på fisket. I Stykkishólmur verkar fyra fiskerifabriker som förädlar de fångster fiskefartygen håvar in. Kommunen har valt att lösa sina uppvärmningsbekymmer genom att utnyttja den geotermiska kapacitet Island så rikligt har tillgång till.

jas har ett djup som uppgår till 900 meter.

Men det är inte bara hushållen i staden som kan glädjas åt den geotermiska energiresursen. Stadens barn och ungdomar har fått en simbassäng som är belägen strax invid skolan.

Borgmästaren hoppas att Stykkishólmur någon gång skall kunna utnyttja sin naturresurs även för turismen. Det är ett konstaterat faktum att det svavelhaltiga vattnet, som dessutom har rätt hög salthalt, har en vårdande effekt på personer med hudsjukdomar. Han tänker sig någon form av hälsobad, som kunde erbjuda besökande gäster både avkoppling och en uppfriskande hälsokur. Men allt bygger på hur en sådan anläggning kan finansieras.

Värmeanläggningen i Stykkishólmur som snart blir färdig har kostat kommunen 400 miljoner isländska kronor. Den isländska staten har bidragit med 75 miljoner. NIB har via den isländska kommunala lånefonden (Lánasjóður sveitarfélaga) belånat projektet med 200 miljoner isländska kronor.



Ingen stor anläggning. Det behövs inte mycket extra attiraljer när man tar upp vatten ur jordens inre. Ett borrhål, en pump och några mätare som avläser vattentemperaturen.



Borgmästaren i Stykkishólmur Oli Jón Gunnarsson har inga rykande skorstenar i sin stad, sedan alla hus har anslutits till värmecentralen.

Technopolis förenar kunskapsföretagen



Technopolis verkställande direktör Pertti Huuskonen definierar företagets verksamhetsprinciper koncist så här: "Vi erbjuder våra kunder ändamålsenliga lokaliteter med tillhörande servicekoncept".

Hyresvärdar och fastighetsinvestorer finns det i så gott som varje stad, men Technopolis erbjuder något utöver vanliga kontorslokaler.

– En fungerande växelverkan och en gynnsam atmosfär för våra IT-företag är basen för Technopolis konkurrenskraft, förklarar Pertti Huuskonen, som studerat liknande tillväxtcentra i både Europa och Amerika.

– I våra lokaliteter planerar vi träffpunkter för alla som jobbar i huset. Hyresgästerna, dvs. företagen, samordnas temavis så att en naturlig växelverkan skall uppstå. Och vi glömmer heller inte arbetstagarnas privata behov som till exempel tennisplaner och dagislokaler för personalens barn.

Viktiga beslut

Uleåborgs väg till ett av Finlands mest betydande tillväxtcentra grundar sig i hög grad på ett beslut från slutet av 1950-talet, då statsmakten gick in för att grunda ett universitet i Uleåborg. Mest handlade det om regionalpolitik med sikte på framtiden, konstaterar Pertti Huuskonen.

– När norra Finlands processindustri på 60-talet behövde mera ingenjörer hörsammade universitetet behovet och grundade en ny teknisk fakultet. Då fakulteten i sin tur ledade efter en egen specialitet stannade man för elektronik. Och då ytterligare Statens tekniska forskningscentral på 70-talet beslöt att stationera en enhet i Uleåborg, ja, då föll alla de viktiga bitarna på plats, berättar Huuskonen.

Över förväntan

Teknologibyn, som grundades i närheten av universitetet, inledde sin verksamhet i en gammal mejeribyggnad. De långsiktiga planerna som då – år 1982 – gjordes upp baserade sig på en vision om att teknologibyn år 2000 skulle förfoga över 15 000 kvadratmeter. Utvecklingen har dock skett i en helt

annan takt; företaget breder idag ut sig över en yta av 125 000 m². Och mer blir det.

Technopolis hyresgäster – många av dem bland Finlands namnkunnigaste exportföretag, som t.ex. Nokia med över 1 000 anställ-

da i Technopolis samt Sonera och många fler – expanderar med en svindlande hastighet och behöver naturligtvis större lokaler.

Technopolis styrelse har därför fattat beslut om en utbyggnad, en tilläggsflygel som ansluts till företagets nuvarande byggnad Smarthouse. Företagets lokaler växer därmed med 8 000 m² och projektet kostar ca 21 miljoner euro.

Technopolis är ett center för den nya teknologin i norra Finland. Denna sektor har visat en utomordentlig tillväxttakt i Finland. Då Teknologibyn i Uleåborg grundades år 1982 var idén att samla alla tekniska begåvningar från denna del av landet under samma tak. I dag hör Teknologibyn, sedermera omdöpt till Technopolis, med sina 140 företag och 4 000 anställda, till föregångarna i branschen. I juni 1999 introducerades företaget på börsen i Helsingfors.

NIB har finansierat Technopolis investeringar med sammanlagt 10 miljoner euro. VD Pertti Huuskonen beskriver samarbetet med NIB som nyttigt.

– Flera banker har deltagit i finansieringen av våra investeringar. Vi anser att NIB:s finansieringsmodell med långfristiga lån och en klar garantistruktur har passat oss bra. Huuskonen understryker dessutom att bankens goda renommé bidrar till att ge en bra image för själva projektet.

I frontlinjen

Pertti Huuskonen tror på en stark tillväxt. I fjol investerade Technopolis för 140 miljoner mark, i år stiger siffran till cirka 200 miljoner. Technopolis vill också i fortsättningen finnas i utvecklingens frontlinje som ett servicebolag för branscher med tillväxtpotential. Därför har företaget grundat ett nytt center, Medipolis, för en sektor som förutspås bli Finlands nästa tillväxtområde, nämligen bioteknik. I Medipolis samsas medicin och bioteknik med forskning som inriktar sig på människors välmående.



VD Pertti Huuskonen tror på en stark tillväxt.

Technopolis Oyj

DE STÖRSTA ÄGARNA:

Uleåborgs stad	20,9 %
Sampo-Group	5,7 %
Finnvera	5,0 %
Norvestia	3,7 %
Fortel Invest	3,7 %
Utländska ägare	7,0 %

Lån till kvinnor i Baltikum

Nordiska Investeringsbanken har tillsammans med tre baltiska banker avtalat om en låneram för kvinnliga företagare i Estland, Lettland och Litauen. Banken har undertecknat ett låneavtal med lettiska banken Hansabanka i Riga, motsvarande avtal har ingåtts med estniska Optiva Bank och litauiska Lithuanian Development Bank.

I oktober 1999 ordnades konferensen "Kvinnor och demokrati" i Reykjavik, där deltagare från Norden, de baltiska länderna, Ryssland och USA dryftade frågan om hur man skall öka kvinnors engagemang inom politik och näringsliv.

I samband med konferensen meddelade NIB att banken för detta ändamål grundar en låneram på 1 miljon euro för att finansiera kvinnors företagsverksamhet i Estland,

Lettland och Litauen. På konferensen meddelade även USA att man beviljar 1 miljon US-dollar för samma ändamål i Ryssland.

Genom detta lånearrangemang med de tre förmedlande bankerna i Baltikum har NIB skapat en konkret möjlighet att understödja kvinnoföretagare i dessa länder. Låneramen ger de kvinnliga företagarna möjlighet till medelfristiga lån för kommersiella projekt.

– Vi utgår från att lånefaciliteten utnyttjas i sin helhet under detta år så att vi vid uppföljningskonferensen i Vilnius nästa år kan presentera reella resultat, konstaterar direktör Siv Hellén vid NIB. Hon hoppas att detta initiativ skall visa sig vara ett sätt att uppmuntra kvinnor i Baltikum till ökat entreprenörskap.

Optiva Bank förmedlar NIB:s kvinnolån i Estland

NIB:s kvinnofacilitet som avtalades med Optiva Bank i början av året faller enligt Jelena Hlebnikova mycket väl in i bankens produktsortiment. Hon berättar att då banken gick ut med information om det nya kvinnolånet blev man formligen nerringad av kvinnliga företagare som ville veta mer om lånet.

Hos Optiva behandlas kvinnolånen som vilket vanligt lån som helst, eftersom samma kriterier gäller som för övriga lån.

Estniska Optiva Bank har nu verkat i drygt ett år sedan banken bildades som en fusion mellan den estniska investeringsbanken och Foreks Pank. Idag räknar sig Optiva Bank tillhöra de stora bankerna i Estland, och är tredje störst efter Hansabank och Unibank. Enligt senior analytiker Jelena Hlebnikova har Optiva funnit sin nisch som finansiär av de små och medelstora företagen i Estland. Men även privatkundssektorn är viktig för banken.

– De företag som väljs ut skall syssla med lönsam verksamhet och ha sina dokument i god ordning, konstaterar Jelena Hlebnikova.

Under våren har Optiva Bank beviljat 14 lån under kvinnofaciliteten till ett sammanlagt belopp om 3,5 miljoner estniska kronor (0,22 miljoner euro). Lånebeloppen varierar mellan 100 000 och 200 000 kronor.

Optiva Banks kvinnliga låntagare representerar i stor utsträckning servicebranschen. Ofta kan det vara

fråga om skönhetssalong eller damfrisering. Men även apotek och försäljare av byggnadsmaterial finns med i urvalet.

Hos Optiva Bank är man mycket nöjd med nya kundkategorin.

– Våra kvinnliga låntagare är ofta erfarna företagare som drar sig för alltför stora risker. Allmänt taget är de väldigt skotsamma personer, summerar Jelena Hlebnikova.

Daam Koolitus utbildar reseledare

Det går inte att ta miste på den entusiasm och framåtanda som kvinnoföretagarna Inga Jagodkina och Reet Kivi utstrålar då vi träffas för en liten pratstund. De två damerna representerar en helt ny verksamhet i Estland. De estniska reseledarna saknar kunskap om resmål och kundservice. För att råda bot på denna brist har man nu grundat ett utbildningscenter för reseledare i Tallinn, som fått namnet Daam



Jelena Jagodkina och Reet Kivi planerar reseledarutbildningen i sitt kontor i Tallinn.

Koolitus. Företaget har även en egen resebyrå. Lånet hos Optiva Bank är företagets första och används till att inreda nya lokaliteter för utbildningen.

Marina Laikjõe kommer egentligen från Tartu där hon startade en resebyrå för sex år sedan. Under resorna som främst utsträckt sig till Paris, Egypten och Hawaii märkte hon att de estniska guider hon anlitate hade otillräckliga baskunskaper. Hon ville ge sina turistgrupper bättre service, men kunde konstatera att det inte finns reseledare som kan det där med personlig service.

Med det som bakgrund beslöt sig Marina Laikjõe för att grunda RRA, utbildningscentret för reseledare och rekreation.

Till den första kursen som utannonserades i våras sökte 250 personer, men endast 30 kunde antas. Under den kommande utbildningsperioden som innehåller 300 timmar föreläsningar får deltagarna bland annat lära sig om kundservice, olika länders kultur och mycket fakta om resmålen. Därtill ingår kurser i första hjälpen, gruppsykologi och ekologi.

Nästa projekt som damerna tänkt ta itu med är att utbilda reseledare för ryskspråkiga grupper.

Kvinnliga företagare i Lettland får nordiska lån

På lettiska Hansabanks huvudkontor har chefen för bankens låneavdelning, Baiba Circene, haft bråda tider denna vår. NIB:s låneordning för kvinnliga företagare i Baltikum har fått mycket publicitet och väckt stort intresse. Det är många som hört sig för hos Hansabank om lånemöjligheterna.

– Vi har fått många samtal av kvinnor som gärna velat starta eget, men vi har fått ge avslag i sådana fall där finansieringsplanerna varit ofullständiga, säger Baiba Circene. Lånen inom kvinnofaciliteten beviljas till lägre ränta än de normala lånen, men annars är villkoren de samma som för ordinarie lån från Hansabank.

– Den egentliga målgruppen för kvinnolånen är små företag utanför Riga. Företagarna i Riga har ofta möjlighet att lyfta ordinarie lån medan läget utanför huvudstaden är svårare. Situationen är väldigt ojämn då 75 % av den ekonomiska aktiviteten i landet finns i Riga där också den utbildade arbetskraften är koncentrerad, berättar Baiba Circene.

Listan på dem som erhållit kvinnolån omfattar för närvarande nio företag främst inom servicebranschen. Dessa kvinnliga företagare driver bl.a. matvaruaffärer och utbildar frisörer. Företagen ägs av kvinnor eller sysselsätter främst kvinnor. Mest är det fråga om små företag som tagit lån för renovering av sina lokaler.

– Av den totala låneramen på 200 000 lettiska lats har banken tillsvidare beviljat lån för ca 180 000 lats. Programmet blir inom kort fullt utnyttjat, förutspår Baiba Circene.

Framgångsrika kvinnliga datakonsulter

Ett av de lettiska företagen som erhållit kvinnolån är PC Konsultants, som erbjuder dataprogram och kursverksamhet åt andra företag. Företaget, som verkar i Kuldiga, en typisk småstad med 14 000 invånare i västra Lettland, har fått lån för renovering av en ny kontors- och affärslokal i centrum av staden.

Antra Dilāne och hennes man Aldis Dilāns har satsat



Antra Dilāne och Aldis Dilāns är dataföretagare i Kuldiga i Lettland.

hårt men också lyckats väl inom databranschen.

– I vår stad finns andra dataföretag som specialiserat sig på Internet och tekniska satellitförbindelser. Vår nisch är datautbildning och kursverksamhet. Vi både säljer mjukvara och erbjuder kunderna utbildning i form av kurser. Och per telefon ger vi datorstöd till användarna, berättar Antra Dilāne.

Främst företagskunder men också myndigheter anlitar deras tjänster. Man räknar med 150 aktiva kunder för tillfället.

– Det här är en bransch där det hela tiden händer något och vi måste hänga med i utvecklingen, säger Aldis Dilāns, teknisk ansvarig på PC Konsultants. Enligt honom har ny lagstiftning inom bl.a. bokföring inneburit nya krav på företagen och samtidigt nya bokföringsprogram. Här är vår uppgift att följa med läget och erbjuda våra kunder det senaste också på detta område.

– Bolaget har nu sex anställda men vi kommer att expandera och anställa två nya kvinnliga medarbetare inom kort. Det är ingen lätt uppgift att locka utbildad arbetskraft till vår stad, menar Antra Dilāne.

Paret Dilāne-Dilāns vill utveckla Internettjänsterna och hoppas kunna erbjuda on-line-förbindelse. Idag har en tredjedel av pc-användarna i Kuldiga tillgång till Internet. Aldis Dilāne förutspår att många fler privatpersoner med tiden kommer att finnas med bland deras kunder.

Företagarkvinnorna aktiva i Litauen

Vi fick in över 60 ansökningar från kvinnliga litauiska företagare men har varit tvungna att sälla kraftigt bland ansökningarna, berättar Donatas Germanavičius på LDB, Lithuanian Development Bank, som koordinerat det kvinnliga låneprogrammet i Litauen.

Bland de företag som ansökt om lån genom LDB finns caféer och små affärer, tandkliniker, hotell och en tidskrift. En tredjedel av ansökningarna kommer från större städer. Faktum är att stadsborna har lättare att lämna garantier och följaktligen lättare att få lån. Enligt Germanavičius har säkerheten varit stötestenen för många företagare i det här fallet.

I Litauen är klimatet för kvinnligt företagande gynnsamt och kvinnorna har goda möjligheter att aktivt delta i den ekonomiska utvecklingen i landet.

– I Litauen är kvinnor vana vid att delta i affärlivet och känner sig därför inte diskriminerade. Men att etablera ett nytt företag är svårt för alla i början, konstaterar Vida Gintautaitė, som själv tidigare varit företagare och nu är projektkoordinator vid Nordiska rådets informationskontor i Vilnius. Hon koordinerar olika litauiska och nordiska kvinnoprojekt och fungerar som en länk till kvinnoorganisationer i bl.a. Estland och Lettland.

Enligt Vida Gintautaitė är de litauiska kvinnorna väl organiserade i föreningar och frivilligorganisationer och på många håll i landet verkar olika kvinnonätverk. Inom dessa organisationer kan kvinnor få utbildning i bl.a. bokföring och företagande, något som enligt henne verkligen behövs.

Kvinnorna i Litauen är progressiva och aktiva, menar

hon. De är snabba med att snappa upp nya idéer och bättre än män på att anpassa sig till den rådande ekonomiska situationen. Tänk på att landet infört marknadsekonomi för mindre än tio år sedan!

Med henne instämmer Alexandra Voronova och Jūratė Zabielaitytė, båda kvinnliga företagare i Vilnius. De hade läst om lånen till kvinnliga företagare i en tidningsartikel och skickat in en ansökan till LDB.

Många av advokatbyråerna i Vilnius har kvinnliga ledare. Jūratė Zabielaitytės advokatbyrå har gjort ett gott resultat och verksamheten växer stadigt. Hon specialiserar sig på affärskunder.

– Av kunderna är 70 % utländska investerare som behöver hjälp med att etablera sig i Litauen, berättar Jūratė Zabielaitytė. Hon kan betjäna sina kunder också på engelska och har utbildat sig bl.a. i England och USA.

Alexandra Voronovas företag Alma säljer kontorsmaterial på fem orter i landet. Bolaget har närmare 100 anställda och man kommer att expandera ytterligare. Lånet genom kvinnofaciliteten är bolagets första egentliga banklån.

– Vi startade verksamheten för åtta år sedan med hjälp av ett lån från en av våra vänner. Räntan på det lånet var 600 %, berättar Alexandra Voronova. Nu är tiden mogen för ett vanligt banklån med normala villkor.

– Vi ser positivt på framtiden. Den unga generationen tänker på ett helt annat sätt än vi äldre. De unga har mål och vet vad de vill. Det finns många skeptiker, men vi tror själva på att Litauen ska klara sig och hoppas att andra också ska tro på oss, tillägger hon.



Jūratė Zabielaitytė och Alexandra Voronova (t.h.) är aktiva företagare i Vilnius.

Baltiska investeringsprogrammet – förväntningar och erfarenheter

Etableringen av BIP föregicks av två omfattande undersökningar av dels investeringsklimatet, dels behovet av finansieringsmekanismer för de baltiska staterna. Dessa undersökningar hade påbörjats redan innan länderna blivit självständiga igen. Baserat på dessa undersökningar och läget i länderna vid tiden för etableringen konstaterade man bl.a. följande:

- Utvecklingen av privatsektorn är utslagsgivande för övergången till marknadsekonomi,
- de små och medelstora företagen innehar en nyckelposition,
- marknadsbaserade finansieringsmekanismer bör etableras som instrument för att kanalisera främmande långfristigt kapital till de baltiska länderna.

BIP-programmet utvecklades för att möta dessa behov. Vidare utgick man ifrån att specialkreditinstituten som innehade stöd från staten i en eller annan form hade en uppgift att fylla på lång sikt och att dessa institut länge skulle vara en relativt unik källa för långfristigt kapital. En förutsättning var dessutom att det skulle bli en naturlig arbetsfördelning mellan dessa institut och de lokala affärsbankerna.

Transitionsprocessen förväntades också bli långvarig och det skulle finnas god tid att utveckla färdighet och kunnande samt anpassning till nya förhållanden. Marknaden skulle därför inte förvänta sig alltför snabba kreditbeslut. Den legala infrastrukturen förutsattes också utveckla sig parallellt med den övriga marknadsanpassningen.

Slutligen utgick man ifrån att de multilaterala och bilaterala biståndsgivarna och andra samarbetsparter skulle ha en gemensam målsättning för utvecklingen av finansieringsmekanismerna.

Snabb utveckling – förlorade marknadsandelar

Snart stod det dock klart att den ekonomiska utvecklingen på vissa områden blev mycket snabb. Nya banker och företag grundades och privatiseringen av näringslivet framskred, dock inte alltid på mest ändamålsenliga sätt. Lagstiftningen kunde inte hålla jämna steg med den övriga utvecklingen.

För att hävda sig i konkurrensen från affärsbankerna blev specialkreditinstituten tvungna att sänka sina marginaler, vilket de inte som affärsbankerna kunde kompensera med intäkter från andra produkter och serviceformer. Specialkreditinstituten blev mindre lönsamma än affärsbankerna och förlorade småningom sina marknadsandelar på grund av sitt snäva produktsortiment. Universalbankerna vann terräng. Inom ägarkretsen i bankerna rådde oenighet om ban-

kernas framtida strategi. Staten önskade inte längre ta aktiv del i finansieringsverksamheten och småningom startade processen att omvandla bankerna till vanliga affärsbanker.

Ungefär vid den tidpunkten inträffade emellertid Asienkrisen som fick ringverkningar även i Baltikum; flödet av finansiella investeringar stannade upp och det blev kursras på börsen. Sedan kom Rysslandskrisen som definitivt fick länderna och bankväsendet att tänka om. Kanske en välfungerande specialkreditinstitution i alla fall kunde ha fyllt sin plats i ett långsiktigt perspektiv.

Det baltiska investeringsprogrammet (BIP) etablerades 1992 av de nordiska länderna på basis av en gemensam nordisk-baltisk deklaration. BIP förlängdes år 1995 fram till slutet av 1999. BIP administrerades av tre institutioner: NIB, EBRD och Nordiska projektexportfonden (Nopef).

BIP, som omfattade inalles ca 175 miljoner euro, bestod av sex olika delkomponenter, varav NIB hade ansvaret för tre:

1. En låneordning på 60 miljoner euro för utlåning till mindre och medelstora företag .
2. En fond för tekniskt bistånd på 8,25 miljoner euro för uppbyggnad av de tre baltiska investeringsbankerna.
3. En aktiefond på 7,5 miljoner euro för att teckna aktiekapital i investeringsbankerna (tillkom 1996).

Flexibilitet

Det är alltid lätt att vara efterklok men vissa slutsatser kan vi i NIB dra efter dessa sju år baserade dels på egna erfarenheter, dels på synpunkter vi fått från mottagarna av våra insatser i Baltikum.

Program för nya ekonomier som de baltiska bör göras flexibla med möjlighet att omforma inriktningen. Det är för dessa länders vidkommande omöjligt att på förhand veta exakt hur utvecklingen kommer att gestalta sig.

De ansvariga deltagarna måste ges lika möjligheter att påverka och man bör förvissa sig om den gemensamma målsättningen. Intressekonflikter bör undvikas. Det idealiska hade varit att enbart ha en institution ansvarig för genomförandet av programmet. Här som i många andra fall gäller ordspråket ”Ju fler kockar desto sämre soppa”.

Man bör se till att de som genomför ett program kan tillhandahålla tillräckliga och rätta resurser. Då inriktningen på bankernas verksamhet ändrades hade inte heller NIB alltid de rätta resurserna till hands.



Mer publicitet

Men de som programmet riktade sig till har också påpekat att det enbart kan bli en framgång om också mottagarna vill och kan tillgodogöra sig de råd som ges och insatser som görs.

– Nu i efterhand har vi till nästan alla delar insett värdet av de insatser som gjorts från NIB:s sida och att de råd vi en gång fick verkligen var goda, konstaterar chefen för en av de baltiska bankerna.

Från de baltiska ländernas sida har det också påpekats att programmet inte fått den publicitet och tyngd som det hade förtjänat. NIB borde också från början ha fått bli ak-

tieägare i bankerna. Alla har dessutom varit eniga om att låneordningen i sin uppbyggnad och genomföring var en succé som kunde ha marknadsförts ännu bättre.

Då programmet nu i stort sett är avslutat för NIB:s del återstår att fundera på framtiden. Här ser våra baltiska kolleger att NIB har en viktig roll; SME-sektorn kräver fortfarande långfristigt kapital och det finns plats för nischbanker. BIP-programmet är inte slutet på romanen utan enbart på kapitel 1. Till slut har NIB fått frågan: Kan de baltiska länderna bli medlemmar i NIB?

Siv Hellén



”BIP-veteraner” från de baltiska bankerna samlades i Lappland under NIB:s värdskap till en brainstorming kring BIP och NIB:s framtid i Baltikum. Som det framgår av bilden var det inte svårt att finna en gemensam melodi.

På nya poster



Ann Damström (FIN)

har utnämnts till biträdande direktör på bankens nordiska avdelning med ansvar för avdelningens juridiska frågor. Hon har tidigare fungerat som senior jurist på NIB:s nordiska avdelning.



Seija Hallavo (FIN)

har tillträtt tjänsten som bankens datachef. Hon kommer närmast från Andelsbankernas Centralbank (ACA/OKO) där hon varit bankdirektör inom treasury- och kapitalmarknadsdivisionen, senast som informations- och teknologiansvarig direktör inom OKO-koncernen.



Timo Harjanne (FIN)

har utnämnts till teknologichef och chef för den nygrundade teknologienheten på bankens dataavdelning. Han har tidigare verkat på dataavdelningen som NT-specialist.



Asko Heilala (FIN)

har utnämnts till lånehandläggare inom region Finland på bankens nordiska avdelning. Han arbetade tidigare med privatsektorprojekt på bankens internationella avdelning.



Jørgen Ilsøe (DK)

har utnämnts till regionchef för region Afrika och Mellanöstern. Han har tidigare verkat som regionchef för Asien stationerad i Singapore och återvänder nu till Helsingforskontoret.



Per Klaumann (DK)

har på bankens nordiska avdelning tillträtt tjänsten som biträdande direktör och regionchef för Danmark. Han kommer närmast från Unibank där han arbetat som Senior Relationship Manager på avdelningen för storkunder.



Stina Kontro (FIN)

har utnämnts till NIB:s redovisningschef med ansvar för bankens redovisning och redovisningsavdelning. Hon har tidigare ansvarat för bankredovisningen på NIB.



Jamima Löfström (FIN)

har utnämnts till bankens nya informationschef. Hon har senast verkat som biträdande informationschef vid NIB:s informationsavdelning.



Magnús Thór Ágústsson (IS)

har fått fast anställning som finansanalytiker på bankens finansavdelning, där han också tidigare verkat inom analys- och IT-sektionen.



Søren Kjær Mortensen (DK)

blir ny regionchef för Asien och flyttar över till bankens internationella avdelning med stationering i Singapore. Han sörjer för bankens internationella utlåning i Asien. Søren Kjær Mortensen var tidigare NIB:s regionchef för Danmark.



Samu Slotte (FIN)

har på finansavdelningen tillträtt tjänsten som upplåningshandläggare. Han har senast verkat som dealer på avdelningens likviditetsenhet.



Per Eldar Søvik (N)

har utnämnts till biträdande direktör med ansvar för upphandling och låneadministration vid bankens systerorganisation NDF.

Detta är NIB

Nordiska Investeringsbanken (NIB) finansierar privata och offentliga projekt som prioriteras i de nordiska länderna och av låntagarna. Banken finansierar projekt både i och utanför Norden.

NIB är en multilateral finansieringsinstitution, som ägs av de fem nordiska länderna och drivs enligt sunda, bankmässiga principer. Ägarna utser ledamöterna i bankens styrelse och kontrollkommitté.

NIB erbjuder sina kunder långfristiga lån och garantier på konkurrenskraftiga, marknadsmässiga villkor.

Banken anskaffar medlen för utlåning genom upplåning på den internationella kapitalmarknaden. NIB:s obligationer åtnjuter högsta möjliga kreditvärdighet, AAA/Aaa hos de ledande kreditvärderingsinstituten Standard & Poor's och Moody's.

NIB har huvudkontor i Helsingfors samt kontor i Köpenhamn, Oslo, Reykjavík, Stockholm och Singapore. Banken har ca 130 anställda, som kommer från alla nordiska länder.

Detta finansierar NIB

NIB finansierar investeringsprojekt och projektexport av ömsesidigt intresse för Norden och för låntagarna. Hög prioritet har investeringar som främjar det ekonomiska samarbetet inom Norden. Lån ges till investeringar som tryggar energiförsörjning, förbättrar infrastruktur eller stöder forskning och utveckling. Hög prioritet har också projekt som förbättrar miljön i Norden och i dess närområden.

NIB kan delta i finansieringen av inkommande direktinvesteringar med sysselsättningsfrämjande effekter i Norden.

NIB finansierar olika internationella projekt såväl på tillväxtmarknaderna som inom OECD-området. Banken ger lån till projekt som stöder den ekonomiska utvecklingen i Nordens närområden samt till investeringar i olika delar av världen som är av ömsesidigt intresse för mottagarlandet och för Norden.

Utöver att ge lån beviljar NIB garantier för projekt som uppfyller bankens villkor.

Lån i Norden

Investeringslån

NIB beviljar medel- och långfristiga lån med en löptid på 5 till 15 år. Lånen beviljas i olika valutor till fast eller rörlig, marknadsmässig ränta och för upp till hälften av projektets totalkostnad.

NIB finansierar projekt inom:

- tillverkningsindustrin, bl.a. investeringar i anläggningar,
- infrastruktur, satsningar inom energisektorn, samfärdsel, telekommunikation, vattenförsörjning och avfallshantering,
- miljöområdet, både inom den privata och den offentliga sektorn,

- forskning och utveckling,
- gränsöverskridande investeringar, bl.a. företagsförvärv,
- utländska investeringar i Norden.

Regionallån

Lånen beviljas nationella regionalpolitiska kreditinstitut för vidareutveckling av näringslivet i regionalpolitiskt prioriterade områden.

Lån utanför Norden

Kärnan i NIB:s utlåning utanför Norden är lån under bankens projektinvesteringslåneordning. Det är långfristiga lån – upp till 20 år – för projekt på tillväxtmarknaderna i Asien, Mellanöstern, Central- och Östeuropa, Latinamerika samt Afrika. Lånen ges företrädesvis till låntagarlandets regering eller en offentlig finansinstitution. Projektinvesteringslån beviljas även utan statsgaranti, främst till infrastrukturinvesteringar inom privatsektorn. Lån beviljas för upp till hälften av projektets totalkostnad. Lånen kan användas för finansiering av alla typer av projektkostnader inklusive de lokala kostnaderna. Lånen ges till marknadsmässig ränta och i den valuta som kunden önskar. Hittills har projektinvesteringslån lämnats för projekt i ca 40 länder.

NIB beviljar även lån till nordiska företags investeringar – bl.a. samriskföretag och företagsförvärv – inom OECD-området och Baltikum.

Nordens närområden

NIB prioriterar finansiering av offentliga och privata infrastrukturinvesteringar i Nordens närområden.

Högsta prioritet har offentliga och privata miljöprojekt i Polen, Kaliningradområdet, Estland, Lettland, Litauen samt nordvästra Ryssland. För detta ändamål finns en speciallåneordning, miljöinvesteringslån (MIL). Projekten skall bidra till att minska miljöbelastningen och därmed också de gränsöverskridande föroreningarna. Miljöinvesteringslån beviljas på bankmässiga villkor till stater, myndigheter, institutioner och företag.

Vidare deltar NIB i finansiering av projekt i Baltikum genom lån till såväl baltiska som nordiska företag som investerar i de baltiska länderna.

Fortsatt stabilt resultat

Nordiska Investeringsbankens bokslut för verksamhetsåret 1999 uppvisar ett fortsatt stabilt resultat. NIB:s räntenetto steg till 140 miljoner euro (1998: 137 miljoner ecu) medan periodens överskott uppgick till 106 miljoner euro (115 miljoner ecu).

Banken finansierade under året nordiska projekt för sammanlagt 1 000 miljoner euro, medan lån till internationella projekt uppgick till 322 miljoner euro. NIB hade inte heller detta år några konstaterade kreditförluster, en kreditförlustreservering på 1,75 miljoner euro har dock företagits. Under året lånade banken upp 2 478 miljoner euro på de internationella kapitalmarknaderna.

NIB:s verkställande direktör Jón Sigurðsson betonar att bankens roll som kompletterande finansiär för de små och medelstora företagen i Norden har förstärkts under året.

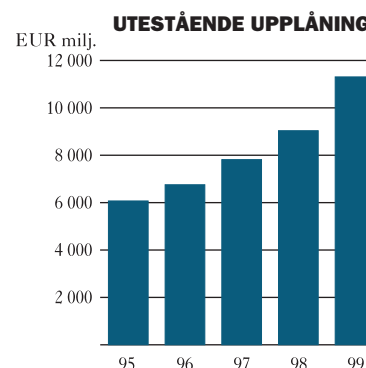
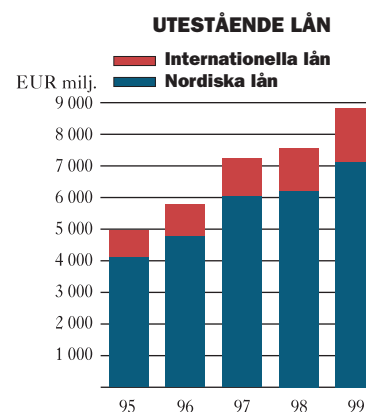
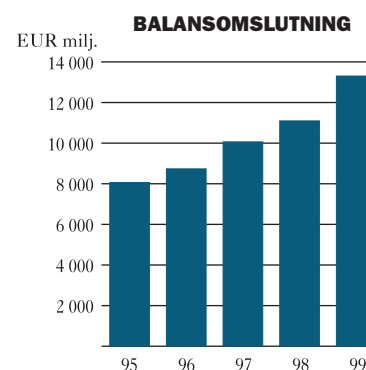
– Genom omfattande samarbete med lokala banker kan vi betjäna denna viktiga kundkategori i alla fem nordiska länder, påpekar han.

Vid sidan av den nordiska utlåningen prioriterar banken projekt i Nordens närområden, inte minst i de baltiska länderna.

– Vår strategiska inriktning på miljöfinansiering framgår bl.a. av det lån på 13 miljoner euro som NIB beviljat det estniska energibolaget Eesti Energia. Vår finansiering hjälper det estniska bolaget att kraftigt reducera kraftverkens svaveldioxidutsläpp samtidigt som produktionseffektiviteten ökar, konstaterar Jón Sigurðsson.

– Vi har under året ingått nya samarbetsavtal med ett antal transitions- och utvecklingsländer för att förbereda framtida nordisk verksamhet på nya marknader, tillägger han. NIB har för närvarande lån till 32 länder utanför Norden.

Bankens utestående lånestock uppgick vid årsskiftet till 8 854 miljoner euro, vilket innebär en ökning på 7 procent, valutakurseffekterna frånräknade. Vid årets början ökades bankens grundkapital och låneramar; lånekapaciteten har därmed vuxit från 9,2 miljarder till 13,5 miljarder euro. I juli 1999 trädde en ny överenskommelse i kraft mellan de nordiska länderna om banken, som befäster och förstärker bankens internationella status.



Nyckeltal för NIB (i EUR milj.)

	1999	1998
Överskott	106	115
Räntenetto	140	137
Utbetalade lån	1 322	1 344
Utställda garantier	0	9
Avtalade lån	1 438	1 191
Utestående lån	8 854	7 568
Garantiåtaganden	31	29
Nyupplåning	2 478	2 484
Utestående upplåning		
mot skuldbevis	11 336	9 059
Nettolikviditet	2 781	1 902
Balansomslutning	13 337	11 122
Antal anställda	131	123

NIB 1999

Året i korthet

- överskott EUR 106 miljoner, räntenetto EUR 140 miljoner,
- bibehållen hög kvalitet på låneportföljen, inga kreditförluster
- ny överenskommelse om NIB i kraft
- förstärkt kapitalbas, låneramen ca EUR 13,5 miljarder
- utdelning till ägarna EUR 35 miljoner
- första miljöinvesteringsslånet till närområdena utbetalt
- ökat samarbete med övriga finansinstitutioner



NORDISKA INVESTERINGSBANKEN

Huvudkontor

Fabiansgatan 34
PB 249
FIN-00171 Helsingfors
Finland
Telefon +358 9 18 001
Telefax +358 9 1800 210

Övriga kontor

Köpenhamn

Landgreven 4
DK-1301 København K
Danmark
Telefon +45 33 144 242
Telefax +45 33 322 676

Oslo

Dronning Mauds gate 15
(hos Eksportfinans)
N-0119 Oslo
Norge
Telefon +47 2201 2201
Telefax +47 2201 2202

Reykjavík

Kalkofnsvegur 1
(i Seðlabanki Íslands byggnad)
IS-150 Reykjavík
Island
Telefon +354 5 699 996
Telefax +354 5 629 982

Stockholm

Västra Trädgårdsgatan 11 B
(i AB Svensk Exportkredits byggnad)
S-111 35 Stockholm
Sverige
Telefon +46 8 613 8525
Telefax +46 8 205 728

Singapore

78 Shenton Way # 16-03
Singapore 079120
Telefon +65 2276 355
Telefax +65 2276 455

Internet

<http://www.nibank.org>

