



DEN NORDISKE INVESTERINGSBANK

bulletin *juli 2000*





Finansielle intermediærer

NIB orienterer sin virksomhed mod samarbejde med og komplettering af andre nordiske banker og internationale finansinstitutioner med langfristet kreditgivning til bæredygtige investeringsprojekter. Denne fokusering er blevet skærpet de senere år. For at nå små og mellemstore virksomheder går NIB via de finansielle intermediærer, som arbejder nærmere græsrodderne end NIB.

Takket være en målbevidst indsats i de nordiske lande har man opnået en betydelig stigning i kreditgivningen til nordiske banker og finansieringsinstitutter for således at komplettere deres finansiering af små og mellemstore virksomheders nordiske projekter, ikke mindst inden for miljø- og energisektoren.

Samarbejdet med intermediærer er mest udviklet i Island, hvor de vigtigste intermediærer i mange år var statslige investeringsfonde for hovederhvervene og kommunerne. Efter de senere års omstrukturering og fusioner mellem mange af disse fonde og forretningsbanker har NIB nu etableret nye kanaler via forretningsbankerne, en udvikling som også er iværksat i det øvrige Norden.

NIB har også forbindelse med små og mellemstore virksomheder gennem en række regionale kreditinstitutter. De regionale lån er en interessant kanal for NIBs kreditgivning til små og mellemstore virksomheders projekter i Norden. For øjeblikket har banken låneengagementer med fire regionale kreditinstitutter.

Nordisk kreditgivning

NIBs kreditgivning i 1999 har prioriteret lån til finansielle intermediærer, som låner pengene videre til små og mellemstore virksomheder. Der blev lagt særlig vægt på, at banken, ved at tilbyde længere løbetid og fuldfinansiering af projekter, påtager sig en kompletterende rolle på markedet. Sidste år bevilgede NIB lånerammer til banker i alle nordiske lande, bl.a. Ålandsbanken, Sparbanken Finn, Íslandsbanki, Roskilde Bank, Ringkjøbing Landbobank og Sparebanken Rogaland. Inden for rammerne er der i alt udbetalt 71 millioner euro fordelt på otte modtagere. Desuden blev der udbetalt regionale lån på i alt 34 millioner euro til Finnvera, Ålands Landskapsstyrelse og Vestnordenfonden. Ved årsskiftet havde NIB i alt 418 millioner euro udestående i forbindelse med lånerammer til 20 intermediærer i Norden.

International kreditgivning

Uden for Norden anvender NIB en række kreditværdige intermediærer først og fremmest for at kunne være med i finansieringen af små og mellemstore projekter. Disse intermediærer

er i udviklings- og transitionslandene er oftest statsejede og altid stærkt forankrede inden for langfristet finansiering.

NIBs multilaterale og preferred creditor-status spiller muligvis en endnu vigtigere kompletterende rolle for den internationale kreditgivning end for den nordiske, da NIB på den internationale side har en reduceret landerisiko i forhold til forretningsbankerne. Alle nordiske projekteksportører, både inden for nye højteknologiske brancher og mere traditionelle entrepriser samt udstyrsleverancer, er af den opfattelse, at Nordens begrænsede kapacitet til finansiering på den globale arena er et handicap for nordisk erhvervsliv. Det gælder ikke mindst nye produkter og tjenesteydelser til teknologiekseporten. Det er på dette område, NIB kan tilbyde langfristet finansiering til relevante projekter af interesse for såvel Norden som låntagerlandene og dermed komplettere forretningsbanker og nationale eksportkreditter med ubundne projektlån. Ved årsskiftet var den udestående saldo på disse lånerammer 412 millioner euro fordelt på 12 intermediærer.

Lånerammerne giver små og mellemstore virksomheder mulighed for at være med i nordisk projekteksport. De lokale intermediærer kompletterer, takket være deres lokalviden og kontaktnet, NIBs ressourcer på en effektiv måde.

Nye virksomheder

I Norden bliver ny foretagsomhed i dag først og fremmest skabt i små og mellemstore virksomheder. Virksomhed baseret på avanceret viden inden for informationsteknologien og softwarebranchen indtager en nøgleposition for fremtidig vækst.

De lånerammer, som NIB har bevilget til intermediærer, skal betragtes som led i bestræbelserne på at fremme vækst og nye virksomheder. Men denne kreditform har sine begrænsninger både institutionelt og finansielt. NIB undersøger derfor for øjeblikket mulighederne for mezzaninlån til finansiering af innovations- og teknologivirksomheder. Denne finansieringsform, f.eks. gennem mezzaninfonde eller direkte til nye virksomheder, kunne komplettere forretningsbankernes finansiering og være en klar fordel for nyetablerede virksomheder. Den kunne blive et nyt redskab for NIB med henblik på at fremme ny virksomhed i Norden.

Jón Sigurðsson

NIBs intermediærer ved årsskiftet 1999/2000

	ANTAL	UDESTÅENDE (EUR MIO.)
I Norden	20	418
Uden for Norden	12	412



Forside: Berit Djuse.

NIB bulletin juli 2000

NIB Bulletin

Bladet udkommer på dansk, engelsk, finsk og svensk med to numre om året.

I redaktionen:

Christian Söderström, chefredaktør
Jamima Löfström
Gunilla Nyman
Pamela Schönberg

Oversættelse:

Bodil Stubkjær

Lay-Out:

Lowe Lintas & Partners, Helsingfors

Tryk:

Nomini, Helsingfors

Udgives af:

Den Nordiske Investeringsbank

Hovedkontor:

Fabiansgatan 34, Helsingfors, Finland

Postadresse:

PB 249, FIN-00171 Helsingfors

Telefon: +358 9 18001

Telefax: +358 9 1800 210

Internet: www.nibank.org

E-post: info@nib.fi

Adresseændringer bedes venligst meddelt:

Telefon: +358 9 1800 294

Indhold

Den administrerende direktør har ordet _____ 2

Det første miljølån til Eesti Energia _____ 4

Den polske mineraluldproducent Paroc Polska _____ 5

Elopak overtog Lahtisfabrikken _____ 6



Munksjö - papirproducent med aner _____ 7

Nordisk vue: gæsteskrubent Ralf Friberg _____ 8

NIB-bulletins tema: "Finansielle intermediærer"

• Den polske BISE Bank _____ 9

• Ringkjøbing Landbobank _____ 10



• Landshypotek - Lantbrukskredit _____ 11

• Vingåker Nærværme opvarmer lokalt _____ 12

• Vestnordenfonden _____ 13



Stykkishólmur borer efter varme _____ 14

Technopolis støtter IT-fremgang _____ 15

Kvindelån i Baltikum _____ 16



Aktuelt i NIB _____ 21

Fakta om NIBs udlån _____ 22

Om regnskabet for 1999 _____ 23

Eesti Energia hæver det første miljølån

Det estiske elselskab Eesti Energia og NIB har truffet aftale om et langfristet lån på EEK 200 millioner, svarende til 13 mio. euro. For NIB er lånet en vigtig milepæl, da det er det første, som udbetales inden for rammen af bankens miljølåneordning.

Låneaftalen, som blev indgået sidste år, er forbeholdt miljømæssigt vigtige investeringer i tre estiske kraftværker. To af kraftværkerne er olieskiferfyrede og ligger i Narva i det østlige Estland, mens det tredje, et gas- og oliefyret kraftværk, ligger i Iru nær Tallinn. I det omfattende investeringsprogram indgår desuden investeringer i det nationale elforsyningsnet.

Eesti Energia investerer omkring 1,6 milliarder estiske kroner i et program, som foruden selskabet selv og den estiske økonomi også gavner hele Østersøregionen. Den nu aktuelle Narva-investering vidner om, at man har taget stilling til fordel for olieskiferbaseret energi-

produktion, som man samtidig vil gøre miljøvenlig. På grund af kraftværkets betydning som egnens dominerende arbejdsgiver har spørgsmålet længe været følelsesladet med tanke på stabiliteten og udviklingen i det nordøstlige Estland.



Sandor Liive

Grundig undersøgelse

Den nu aktuelle beslutning om investering skal ses på baggrund af en grundig analyse, som NIB tog initiativ til i begyndelsen af 90'erne. I november 1995 fremlagde man en rapport kaldet "Investerings- og udviklingsplan for kraftværkerne i Narva og olieskiferudvindingen i Estland."

Planen blev udarbejdet i nært samarbejde med Eesti Energia samt de finske og estiske myndigheder og gik ud på at sikre elforsyningen i Estland de kommende årtier. Man beskæftigede sig også med mulighederne for at effektivisere driften af landets kraftværker og samtidig tilgodese eksisterende miljøkrav. I planen behandledes desuden spørgsmålet om at sikre adgangen til olieskifer for de estiske kraftværker.

En gennemførelse af planen vil desuden betyde, at Estland kan opfylde målsætningen at sænke svovludslippene med 50 procent, samtidig med at planen skaber grundlag for yderligere nedskæringer.

Takket være dette investeringsprojekt, som NIB nu finansierer, vil Eesti Energia kunne overholde de i planen opstillede mål for miljøet, nemlig at reducere de årlige

svovldioxidudslip med 20 000 ton. Der ligger allerede færdige planer, som sigter mod en ny, endnu mere effektiv reduktion af udslippene frem til år 2008.

Hvordan bliver fremtiden?

Det statsejede elselskab Eesti Energia står i dag for 95 procent af elproduktionen og 40 procent af varmeproduktionen i Estland. Selskabet har i dag 5 000 ansatte efter en drastisk nedskæring på 3 000 ansatte over 2 år.

– Det har ikke været populært, men helt nødvendigt, at lægge forskellige servicefunktioner ud til uafhængige underleverandører, fremhæver Sandor Liive, finansdirektør i Eesti Energia.

Selskabet befinder sig for øjeblikket ved en korsvej, hvor der er flere valgmuligheder. Samtidig med at det estiske samfund hastigt tilpasses et kommende EU-medlemskab, er markedssituationen for Estlands elproducerende konkurrenter ændret, hvilket også skærper betingelserne på det estiske elmarked.

– Vi har elproducenter i vore nabolande, som gerne vil af med deres overskudsenergi og derfor vil sælge den billigt til vore kunder, fortæller Sandor Liive. Da de tidligere begrænsninger i lovgivningen justeres - hvilket EU forudsætter - får de estiske brugere mulighed for at købe importeret elektricitet.

Ifølge Sandor Liive udgør ledningsnettet i de baltiske lande og Rusland rent teknisk en enhed, hvilket gør det let at levere elektricitet over grænserne.

Han betonar, hvad samarbejdet mellem de baltiske og nordiske lande har betydet for Eesti Energia:

– Samarbejdet i Baltikum begyndte som en konsekvens af, at landenes ledningsnet og produktionskapacitet var en del af det sovjetiske energisystem. Gennem årene er samarbejdet blevet uddybet, man fik blandt andet støtte af elseskaberne i Norden og har derigennem opnået store økonomiske fordele. Fra at samarbejdet i begyndelsen var af mere teknisk art, har det nu i højere grad udviklet sig i kommerciel og markedsrettet retning.

Ifølge NIBs regionschef for Baltikum, Lauri Johnson, er det vigtigt, at Eesti Energia stræber efter lønsomhed. Det

giver selskabet et godt grundlag for fortsatte investeringer i anlæg til elproduktion og sikrer dermed, at den estiske energisektor vedbliver at være konkurrencedygtig.

NIB kan gennem sin langfristede finansiering til Eesti Energia medvirke til, at selskabet kan optage fordelagtige lån på det kommercielle marked.



Miljølånet anvendes til renovering af Narvaværkerne.

Satsning i Polen

Det polske marked for byggematerialer er et af de vanskeligste i Europa. Trods stor efterspørgsel er prisniveauet stærkt presset, da alle de store europæiske producenter af isoleringsmaterialer er til stede i landet, fortæller chefen for Paroc Polska, Tapio Moisala, om de vilkår selskabet blev stillet overfor, da man etablerede sig i Polen for snart to år siden.

Paroc har gamle traditioner at falde tilbage på, hvad angår stenuldsproduktion, eftersom dets tidligere moderselskab, den finske Partek-koncern, beskæftigede sig med produktion af mineraluld i cirka 50 år. I løbet af 90'erne solgte Partek dog hele sin byggematerialeproduktion for i stedet at fokusere på fremstillingsindustrien. Nu har Partek en aktieandel på 38 procent i Paroc.

Paroc Group, hvis største aktionær er en af fondene, som administreres af den svenske Industri Kapital, kan nu se tilbage på næsten to års virksomhed i Trzemeszno, beliggende cirka 60 km nordøst for Poznan i det centrale Polen.

Årsagen til, at man etablerede sig i det centrale Polen, var, at den polske statsejede virksomhed Izopol ville sælge sine tre produktionslinier for stenuld. Paroc tog en hurtig beslutning om at etablere sig i Polen, og i august 1998 startede produktionen i Trzemeszno i nyt regi, efter at to af de tre produktionslinier var blevet renoveret og forbedret.

For at kunne øge kapaciteten og højne effektiviteten har Paroc besluttet sig for at investere i en tredje helt ny stenuldslinie, som bliver færdig efteråret 2000. Udover en højere effektivitetsgrad vil produktionslinien også anvende mindre energi og samtidig reducere miljøbelastningen, da der installeres en ny rensningsteknik.

Paroc Group Oy Ab (tidligere Partek Insulation AB)

I BEGYNDELSEN AF 90'erne: Produktion af isoleringsmateriale i Sverige og Finland med en stærk markedsposition i begge lande, men beskeden eksport. Økonomisk krise i begge lande. Efterspørgslen synker betydeligt. Det får virksomheden til at overveje nye markeder, først og fremmest Baltikum.

1992-93: Salgsenheder etableres i Estland, Letland og Litauen.

1995: Gode salgsresultater støtter beslutningen om at etablere egen produktion i Baltikum.

1997: Produktion påbegyndes i Vilnius i Litauen.

1998: Beslutning om etablering i Polen. To virksomheder etableres: salgsselskabet Paroc Polska Sp og datterselskabet Paroc Trzemeszno Sp, som står for produktionen. Paroc har en aktieandel på 48 % i disse virksomheder, medens IFC, Det Nordiske Miljøfinansieringsselskab (NEFCO) og Den Finske Industrialiseringsfond FINNFUND ejer 52 procent.

FINANSIERING: NIB finansierer Paroc Polskas investeringer med et lån på USD 7,4 millioner. De øvrige finansierer er aktionærerne: IFC, NEFCO og Finnfund samt Paroc Group.

Stenuld i forskellige former og udførelser

Paroc producerer isoleringsmaterialet stenuld i forskellige former og til forskellige formål. Stenulden kan på grund af sin relativt lave pris ikke transporteres over alt for lange strækninger, men bør fremstilles lokalt. Skal transport af stenuld være økonomisk sund, må den helst ikke overstige 400 km, konstaterer adm. dir. for Paroc Group Oy Ab, Peder Biese.

Peder Biese fortæller, at Paroc Group udover i Polen og Litauen også producerer stenuld i Sverige, Finland og Island (aktieandel 27 %). Dertil kommer panelproduktion i England inden for rammen af en joint venture-virksomhed. Der findes salgskontorer 14 forskellige steder i Europa.

Stenuld er et isoleringsmateriale, som anvendes til isolering mod kulde, varme, brand og støj. Det produkt, som alle husbyggere i Norden kender, er rockwoolen i dens rød-hvidstribede plastikovertræk i ruller eller plader. Industrien har brug for sine egne applikationer, som kan omfatte isolering af rør, lydisolering af maskiner eller varmeisolering af hele fabrikker og skibe.

– Vore investeringer i forbindelse med etableringen i Polen har hidtil kostet 10 millioner US-dollar, fortæller chefen for Trzemesznofabrikken, Tapio Moisala. Den nye produktionslinie, som prøvekøres i løbet af sommeren, vil koste cirka 22 millioner dollar. Den finansieres med lån fra bl.a. NIB, IFC og NEFCO.



Rødklædte gæster. I foråret besøgte en gruppe nordiske journalister Paroc Polska. Adm.dir. Tapio Moisala er nr. 2 f.h.

Moderselskabet overtager Pakensos fabrik i Finland

Lige siden starten i 1959 har det norske Elopak været i vore køkkener. Takket være sine mælkekartoner, som er uundværlige ikke mindst for børnefamilier, har Elopaks gavl-top (gable top) emballage været kendt af generationer af mælkedrikkende nordboere.

Enso har ejet halvdelen af fabrikken Pakenso i Lahtis, mens Elopak ejede den anden halvdel. I forbindelse med fusionen mellem Stora og Enso krævede EU's konkurrencemyndigheder, at Enso skulle skille sig af med Pakenso-fabrikken. Det var da naturligt for Elopak at købe Enso ud og fortsætte under det nye navn Elofin Oy.

Elopak a.s. er et 100 procent ejet datterselskab af Tidemanns, en af de større privatejede industrigrupper i Norge. Elopak er i dag en verdensomspændende producent af emballage til flydende levnedsmidler. Den kendte gavl-top karten anvendes af mejerierne som emballage til forskellige mælke- og yoghurtprodukter, saft og supper. Men gavl-top modellen kan også anvendes som emballage til vin, krydderier og sirup.

Elopak har fabrikker i 16 lande og salgskontorer i 20. Salget udgjorde sidste år NOK 3,8 milliarder.

Langvarigt samarbejde

I Finland har Elopak haft et nært samarbejde med papirproducenten Enso, hvis karten man anvender ved produktionen. Selve produktionsprocessen for en mælkekarton omfatter skæring, udstansning og trykning af tekst. Derpå



Elofins kartoner eksporteres også til Baltikum og Centraleuropa.



Helt norsk. Moderselskabet Elopak overtog det finske selskab, fordi EU misbilligede Ensos ejerinteresser efter fusionen med Stora. Timo Virtanen har været fabrikschef for Lahtisfabrikken det sidste år.

foldes karten og pakkes i bundter for levering til mejerierne.

I Finland, som i resten af Europa, deler Elopak markedet ligeligt med sin største konkurrent Tetrapak. Elofin har en årsproduktion på ca. 700 millioner kartoner og kan ifølge den administrerende direktør, Timo Virtanen, med lethed øge sin produktion til en milliard, hvis der skulle blive brug for det.

Elofin producerer foruden til hjemmemarkedet også vandtæt emballage, herunder mælkekartoner, til de baltiske lande, Tjekkiet, Slovakiet, Rusland og Kroatien.

Timo Virtanen, der overtog stillingen som adm. dir. det sidste år, fortæller, at Elofins integration med det norske moderselskab er forløbet smidigt.

– Vi arbejder som en selvstændig virksomhed, men får i forskellige sammenhænge hjælp og støtte fra koncernledelsen i Norge.

Miljømæssigt er Elofins produktion forbilledlig, fremhæver Timo Virtanen. I begyndelsen af året modtog fabrikken et ISO-standard certifikat, som bekræfter, at hele produktionsprocessen drives rationelt. Alt det affald, som produktionsprocessen skaber, opsamles og sælges videre som energi eller råmateriale til anden produktion, f.eks. benyttes en opkøber af spildmaterialet det i sin skosåleproduktion, fortæller Timo Virtanen.

Traditionsrige Munksjö søger snævre nicher

Per Rodert, selskabets tidligere økonomi- og finansdirektør, der i maj tiltrådte som koncernchef, beskriver Munksjö's virksomhed således:

– Vore kerneområder er papir, emballage, papirmasse og hygiejneartikler. Virksomhedens idégrundlag er på basis af skovindustrien at producere papirprodukter, hvor specialprodukter med internationale vækstmuligheder begunstiges.

Papir (55 % af omsætningen)

Det er let for Per Rodert at konkretisere, hvad han mener med udtrykket specialprodukter med internationale vækstmuligheder. Det er lykkedes at få en betydelig markedsandel på det internationale marked for specialpapir som følge af en vellykket satsning på dekorativ-papir. Dette specialpapir anvendes som overfladelag ved trykning af mønster på laminatplader, der anvendes til bl.a. gulv- og møbelproduktion.

Succesen har været så stor, at dekorativ-papir til disse laminater i dag udgør 40 procent af omsætningen og hermed giver Munksjö en andel på 25 procent af verdensmarkedet!

På Munksjö tror man, at markedet for dekorativ-papir vil stige med 5-10 procent pr. år (de sidste fem år har stigningen været 7,5 %). Der åbnes nye markeder med større salg i såvel USA som Asien, en udvikling som koncernchefen sætter sin lid til.

Munksjö har valgt at afstå fra papirproduktion i stor skala. I stedet sigter man mod snævre produkt niches, hvor en ordre kan være på blot et par ton.

– Det er mindre end den mængde papiraffald, som en stor papirmaskine forårsager under en justering, ler Per Rodert.

Inden for specialpapir omfatter Munksjö's resterende repertoire tyndt papir, imprægneret papir og elektroteknisk papir til kabler.

Bølgepap (25 %)

Bølgepap hører til den kategori papirmasseprodukter, som det bedst betaler sig at producere lokalt. Den færdige emballage skal ikke fragtes mere end 200-300 kilometer, før den ikke længere er rentabel. Munksjö producerer bølgepap på 11 forskellige fabrikker. Det foregår foruden i hjemlandet (markedsandel 22 %) også i Norge (markedsandel 38 %), Danmark og Polen. Råvarerne til bølgepappet fås fra selskabets egen fabrik i Timsfors. Ved at koncentrere sig om en højere forædlingsgrad i form af et elegant tryk på emballagen eller f.eks. specialemballage til glas har Munksjö også profi-

leret sig inden for dette område. I dag er emballagen i højere grad en del af det markedsførte produkts image, frem for alt i kiosker og supermarkeder.

Hygiejne (8 %)

For svenskerne i almindelighed er Munksjö måske mest kendt for sine hygiejneartikler, dvs. toiletpapir og køkkenruller. Her har selskabet to produktionsenheder en i Jönköping i Sverige og en i Drammen i Norge (en ekspansion, som NIB tidligere delvist har finansieret). Eksport af halvfabrikat i form af store ruller forekommer også og repræsenterer nu en fjerdedel af produktionen.

Papirmasse (12 %)

Selskabets fjerde arbejdsområde er papirmasseproduktion. Den foregår i Aspa Bruk, beliggende ved den nordvestlige del af søen Vättern, medens hovedkontoret i Jönköping ligger ved bredden af søens sydside. På Aspa Bruk produceres såvel blegede som ublegede kvaliteter på en miljøvenlig måde med store krav til renhedsgraden. Aspa Bruk var det første sted i verden, hvor der blev produceret papirmasse uden brug af klor. Fabrikens kapacitet er på 170 000 ton årligt, men tallet vil efterhånden stige til 200 000 ton.

Investeringer

Munksjö AB styrkede sin position inden for bølgepapproduktionen ved at erhverve det norske Norpapp i juni 1999. I moderne anlæg, beliggende i Hønefoss 60 km nordvest for Oslo, produceres ca. 40 000 ton bølgepap om året. Koordinering og integration mellem Norpapp og Munksjö foregår intensivt, både hvad angår markeds-, maskin- og produktudvikling.

Munksjö AB

Ejere: Børsnoteret selskab med det irske Smurfit Holdings Ltd som den største aktionær (33 %).

Investering i to bølgepapdivisioner, en i Norge (Norpapp Industri) samt en i Sverige (Dalwell AB i Bäckebo) for NOK 600 millioner.

NIBs lån til Munksjö NOK 200 millioner.

Munksjö AB hører til blandt de ældste papirproducenter i Sverige. Selskabet har eksisteret siden 1862. Hovedkontoret ligger i Jönköping i Midsverige, men virksomheden er global – man har produktionsenheder i otte lande. Omsætningen når i år op på godt 6 milliarder svenske kroner. Munksjö har været noteret på børsen siden 1919

Koncernchef Per Rodert tror på nye markeder for selskabets specialpapir.



Kaliningrad i fokus



Ralf Friberg er Finlands ambassadør i København. Han har været rigsdagsmand og medlem af Nordisk Råd, journalist og chefredaktør samt afdelingschef i udenrigsministeriet i Helsingfors. Inden flytningen til Danmark i 1995 var Ralf Friberg Finlands ambassadør i Athen.

Den russiske eksklave Kaliningrad er aktuell netop nu. Med hensyn til økonomisk, demokratisk og kulturel udvikling virker området med næsten en million indbyggere problematisk og stillestående sammenlignet med de baltiske lande og Polen. Stagnationen er iøjnefaldende set i lyset af det øvrige blomstrende Østersøområde.

Udover den dynamiske udvikling omkring Østersøen er der flere konkrete årsager til, at Kaliningrad nu er i fokus. Den begivenhed, som får størst opmærksomhed, i det mindste fra russisk side, er, Schengen-aftalens forventede ikrafttræden til marts næste år for de nordiske landes vedkommende, og derefter bliver Schengen et direkte

problem for Ruslands forbindelser med Kaliningrad.

Schengen-aftalen gør den fri bevægelse for mennesker og varer inden for EU plus Norge og Island lettere. Den nordiske pasunions praksis og idé overlever altså. Derimod forudsætter Schengen effektive foranstaltninger ved Den Europæiske Unions ydre grænser, f.eks. Finlands grænse mod Rusland. Her taler vi om grænsekontrol, behandling af asylansøgere, indvandring og kamp mod international kriminalitet. Al trafik over den ydre grænse vil blive kontrolleret, og der vil blive krævet pas, inklusive visum for rejsende fra en del lande. Det er typisk, at Rusland ikke har omtalt problemer i forbindelse med Finlands Schengen-tilslutning. Finlands grænsekontrol vurderes af begge lande som værende velfungerende og har i realiteten svaret til Schengen-aftalen længe før Schengen.

En anden faktor er Den Europæiske Unions udvidelse. Polen og Litauen kan sikkert komme med i den første gruppe nye medlemslande. EU har selv fremført, at man er parat til at tage mod nye medlemmer fra nytåret 2003, men allerede inden da kan Polen og Litauen anvende Unionens såkaldte Schengen-acqui. Kaliningrad oblast vil altså blive omsluttet af Schengen-grænser på alle sider. Kaliningrad er i samme situation

som Schweiz - men uden sammenligning i øvrigt. Sammenligningen er heller ikke særlig populær i EU.

Østersølandene har også andre grunde til at vise interesse for Kaliningrad. Forekomsten af HIV og AIDS har nået epidemiartede proportioner i området. Der har man desuden, ligesom i Skt. Petersborg-området, en mere og mere foruroligende forekomst af medicinresistent TB. Endelig anses Kaliningrad for at være problematisk, både hvad angår miljøet og kampen mod kriminalitet.

I Moskva er man i højeste grad opmærksom på problematikken. Som udgangspunkt er Ruslands holdning kategorisk. Unionens udvidelse må overhovedet ikke føre til nogen forringelse af Ruslands muligheder for at forsørge Kaliningrad, varetage transittransporter, sikre en smidig trafik og give russiske statsborgere fra såvel Kaliningrad som det øvrige Rusland mulighed for at besøge hinanden uden urimelig høje udgifter til visum mv.

Danmark holdt for nylig en konference i København om Kaliningradproblematikken. Det var et af Danmarks bidrag til EU:s nordlige dimension. Det er klart, at Kaliningrad også inden for denne begrebsramme er et interessant særtilfælde. Fra russisk side taler man om, at denne mindste oblast i Den Russiske Føderation - med sin specielle økonomiske zone - kunne udgøre et pilotprojekt for kontakterne mellem EU og Rusland. Situationen er enestående for både Rusland og Unionen, og der eksisterer ikke færdige modeller for, hvordan man skal gå videre. Men her er en region, hvis optagelse i Østersøamarbejdet er af genuin russisk interesse, sammenlignet med det kølige engagement Rusland har i det øvrige samarbejde inden for Østersørådet (CBSS). Det skal bemærkes, at EU Kommissionen også har sine forbehold mod overhals og hoved at kaste sig ud i et Kaliningradeventyr.

Det er en ret almindelig vurdering efter konferencen i København, at de russiske deltagere mødte velforberedt. Det gælder såvel eksperterne fra Moskva som delegationen fra Kaliningrad, der udelukkende repræsenterede regionen. Dette er i og for sig lovende, også selv om relationerne mellem

Kaliningrads bystyre og regionen er anstrengte; ingen fra bystyret deltog. Måske fører præsident Putins nye udspil, der strammer grebet om regionerne, til, at der kommer orden i sagerne. Det kan efterårets guvernørvalg også gøre, hvis sådanne overhovedet kan holdes i en Putin-tid.

Den kendsgerning, at det tidligere østpreussiske område i dag er ubestridt russisk, er et gunstigt ud-

gangspunkt for et begyndende samarbejde mellem Rusland og EU om Kaliningrad. Hverken nabolandene eller Tyskland har krav på dette russiske irredenta. Dermed er den politiske situation med hensyn til Kaliningrad stabil internationalt set.

"Vi i Norden har måske haft en tendens til at betragte Kaliningrad som en postkommunistisk vildmark, hvor man ikke kan begive sig hen, hvor man ikke kan engagere sig... Nu arbejder tiden for Kaliningrad."

I dag er Kaliningrad et problematisk område med hensyn til internationale investeringer. Små og mellemstore virksomheder har problemer med et skattesystem under stadig forandring, vanskeligheder med at blive registreret og leje byggegrunde eller lokaler, opnå byggetilladelser og frem for alt at skaffe finansiering, sagde en svensk delegeret.

I København medgav man fra svensk side, at det nu først og fremmest drejer sig om at udnytte eksisterende midler for at få gang i tingene. I fremtiden kan det desuden blive aktuelt for EU at overveje nye former og metoder for at hjælpe Kaliningrad.

”Hvis alt dette skal lykkes for os, er det nødvendigt, at de regionale myndigheder i Kaliningrad udviser en genuin vilje, ligesom den føderale administration skal bringe regionen nærmere Den Europæiske Union og samarbejde på en måde, som stiler mod reformer, er transparent og baserer sig på lov og ret.”

Da Sverige har formandskabet i EU den første halvdel af det kommende år, har man der både interesse og mulighed for at inddrage Kaliningrad i indsatsen for den nordlige dimension. Vi i Norden har måske haft en tendens til at betragte Kaliningrad som en postkommunistisk vildmark, hvor man ikke kan begive sig hen, hvor man ikke kan engagere sig, og hvorfra man ikke kan vente sig noget godt. Nu arbejder tiden for Kaliningrad. Det er på tide at undersøge, om der så småt er ved at være grobund for succesrig produktions- og handelsvirksomhed. Ved konferencen lagde delegationen fra Kaliningrad særlig vægt på, at man nu havde en fungerende monteringslinie for BMW-biler. En kendsgerning, som man ofte påberåbte sig.

NIB og Den Europæiske Bank for Genopbygning og Udvikling (EBRD) har allerede foden indenfor i Kaliningrad, nemlig i forbindelse med rekonstruktionen af den kommunale vandforsyning. Flere projekter kan blive aktuelle i løbet af kort tid. Kaliningrads specielle position er ikke kun en ulempe. Inden for en del områder er vækstmulighederne i Kaliningrad bedre end i resten af Den Russiske Føderation. Der er også ved at være tilstrækkeligt mange specialstudier og analyser af denne oblast. Det, som man mangler, er en velfungerende og konsekvent regional og lokal administration og som følge heraf udenlandske investeringer.

Ralf Friberg

Nordisk-polsk banksamarbejde støtter polske kommuner

BISEs største aktionærer er den polske stat og to franske kreditinstitutter. Banken har fokuseret sin virksomhed på segmentet små og mellemstore virksomheder. En anden vigtig sektor udgør de polske kommuner, hvis virksomhed man støtter på forskellig måde. Banken vil også nærme sig ikke-statslige organisationer og sammenslutninger for at bringe denne del af det polske samfund på fode igen.

Banken blev grundlagt i 1990 og har siden da oparbejdet temmelig stor erfaring takket være samarbejde med en del af landets 2 500 kommuner. BISE er i dag en af de mest aktive banker på denne front og har allerede aftaler med 430 kommuner. I mange tilfælde drejer det sig om finansiering af istandsættelse af den længe forsømte og ofte nedslidte lokale infrastruktur. Det er en vanskelig opgave at udbygge vand- og spildevandsrensning i et land, hvor mere en halvdelen af kommunerne fortsat ikke har nogen spildevandsbehandling. Kommunernes økonomi er heller ikke særlig stærk.

Også privatkunder

BISEs kunder omfatter også privatpersoner, og BISE kan foruden investeringslån tilbyde en bred vifte af mere traditionelle banktjenester. Internationale kreditkort, forskellige leasingformer for maskiner og biler, ejendoms lån og til og med forsikringer indgår i bankens produktportefølje.

NIBs låneramme til BISE udgør EUR 20 millioner. Den er forbeholdt miljøforbedrende projekter, som iværksættes af de polske kommuner. Som nævnt underskrev BISE en lignende aftale med Verdensbanken i 1998.

Ifølge Martin Relander, underdirektør i NIB og regionschef for Central- og Østeuropa, vil den nye låneramme give enestående muligheder for at være med i finansieringen af miljøprojekter i de polske kommuner.

– Via lånerammen kan NIB indirekte bevilge lån med en løbetid på op mod 20 år. Det betyder samtidig, at NIB indirekte kan tilbyde finansiering til kommuner, hvis kreditværdighed er vanskelig at bestemme, konstaterer Martin Relander og tilføjer.

– Foruden den positive virkning på miljøet giver lånerammen også den nordiske industri mulighed for at være med, når disse projekter gennemføres.

BISEs administrerende direktør, Włodzimierz Grudziński, siger, at samarbejdet med NIB kan betyde mangfoldige forretningsmuligheder for små og mellemstore virksomheder i Norden.



Med vindkraft som speciale

John Fisker fortæller, at en af bankens vigtigste opgaver er finansiering af vindmøller, en energiform som Danmark har skaffet sig en overlegen viden om, især i Vestjylland, hvor Landbobanken har til huse.

– Det er ikke tilfældigt, at den startede i Vestjylland. Man kan inddele landet i regioner alt efter, hvordan det blæser, og der ligger vi selvsagt det sted i Danmark, hvor det blæser mest. Så det bedste sted at sætte møller op er i det område, hvor vi har hjemme. Derfor var vi naturligt nok nogle af de første, der kastede os over finansiering af møller, hvilket gav os ekspertise på dette område.

– Vi har specialiseret os i at finansiere møller for to forskellige grupper. Den ene gruppe er enkeltpersoner. Det vil i dag typisk være en landmand, der har et sted, hvor han må sætte en mølle op. Det vil koste ham omkring 5 mio. kroner. Den anden gruppe består af flere personer, måske 100, som går sammen om at købe en mølle, hvilket er en investering på ca. 50 000 kroner i gennemsnit.

Hvad er årsagen til, at netop Landbobanken blev interesseret og ikke konkurrenterne?

– Nok først og fremmest at vi havde ekspertisen i huset. Vi vidste noget om det her, fordi de fleste møller blev sat op i Vestjylland netop i det område, hvor vi lå. Desuden havde vi en filosofi om, at vi skulle være ekspansive.

Likviditet har aldrig været en begrænsning for os. Vi fandt ret hurtig

Den Nordiske Investeringsbank har i de senere år etableret samarbejde med et antal banker i de nordiske lande. NIB har nemlig af hensyn til ressourceanvendelse valgt at bevilge disse banker lånerammer til videreudlåning for finansiering af små og mellemstore virksomheder. Ringkjøbing Landbobank er en sådan samarbejdsbank. NIB Bulletin har truffet direktør John Fisker, som gør rede for den vestjyske banks virksomhed og kerneområder.

viklingen af vindmøller er gået hurtigt. Man er fra møller, som producerer 0,66 MW, så småt nået op på effekter af 1,5-2 MW eller mere.

– Allerede nu arbejder man med 3 MW-møller. Det er møller, som er fem gange så store som dem, der bliver sat op i dag. I forhold til de møller, der blev sat op for ti år siden, er de 30-40 gange så store, ikke i fysisk omfang, men i produktionskapacitet. I øvrigt er de fem gange så høje. De rager virkelig op i landskabet. Jeg vil tro, at vingspidsen når en højde af 120 meter.

Fordelen ved disse store vindmøller er ifølge John Fisker, at man kan tage de gamle ineffektive møller ned og erstatte flere af dem med blot én stor vindmølle.

Læger i stedet for landmænd

Men Landbobanken har også andet på sit program end vindenergi. Oprindelig koncentrerede banken sig om at finansiere landbruget og dets investeringer. I dag er halvdelen af bankens kunder erhvervsdrivende, medens den anden halvdel er lønmodtagere, fortæller John Fisker. Landbobanken har kontor i 11 jyske byer og er dermed størst i den vestlige del af landet.

– Vi beskæftiger os også med køb af f.eks. lægepraksis. Når en færdiguddannet læge ønsker at nedsætte sig i et område som praktiserende læge, må han ofte købe sin praksis. Den koster måske 2-4 mio. kr., og her kan Landbobanken tilbyde den nødvendige finansiering.

– Vi har desuden private banking. Hvis der f.eks. er brug for specialfinansiering af et parcelhus, er det lige en sag for os.

Hvad betyder det, at NIB er kommet ind i billedet? Hvad kan NIB tilbyde, som interesserer jer?

– Vi er utrolig glade for det samarbejde, vi har med NIB. Det har jo betydet, at vi har fået en langsigtet finansiering ind i banken, som fint matcher den langsigtede finansiering, vi selv yder til f.eks. vindmølledele.

I Ringkjøbing har vi verdens største vindmølleproducent. Det er selvfølgelig en af årsagerne til, at vi i sin tid kastede os over vindmøllefinansiering, siger John Fisker om Landbobankens engagement i vindenergi.



I dag findes der rigtig mange 660 kW-møller. De er ca. ti gange større end de møller, som blev produceret for 10 år siden, og samtidig er teknikken forbedret markant. Der er lagt elektronik i møllerne, hvor der tidligere var mere gammeldags teknologi.

Landshypotek – jordnær finansiering

– Vi har vore rødder i landbruget. Vi synes, at lån og låntagere skal behandles jordnært lige så selvfølgelig som afgrøderne.

Denne formulering finder man i Lantbrukskredit AB's sidste årsberetning, og den er betegnende for holdningen til nuværende og potentielle kunder i Sverige.

Det er vel nærmest indlysende, at det er de svenske landmænd, som er Lantbrukskredits målgruppe. Lantbrukskredit AB skal betragtes som et kompletterende datterselskab af Landshypotek, der er den store finansier af landbruget i Sverige.

Med et samlet udlån på godt 30 milliarder svenske kroner har Landshypotek-koncernens førsteprioritetslån til land- og skovbruget en markedsandel på cirka 60 procent.

På moderselskabet Landshypotek konstaterer den administrerende direktør Ulf Fredrikson, at konkurrencen er blevet hårdere som en konsekvens af, at stadig flere långivere er aktive på markedet. Men takket være den specialviden, som Landshypotek har erhvervet sig siden starten i 1836, har man fortsat en stærk position på markedet

– Vi har cirka 70 000 medlemmer, som står bag os takket være deres medlemskab i regionale økonomiske foreninger. Det giver os mulighed for en lavere lånetærskel, end vore konkurrenter kan tilbyde. Da kreditkontrollen er lokalt forankret, har vi adgang til al væsentlig information om vore låntagere. Det sænker udgifterne og holder tabene på udlån nede, forklarer Ulf Fredrikson.

Landshypotek giver sine kunder yderligere en konkurrencedygtig fordel. Som låntager får man dividende af ind-

betalt rente. Hvor stor, dividenden bliver, afhænger af Landshypoteks resultat. Sidste år udgjorde dividenden 9,1 procent af den indbetalte rente. I sidste ende sænker dividenden således den rente, kunden betaler til Landshypotek.

Lantbrukskredits idégrundlag er at komplettere Landshypoteks udlån til land- og skovbruget med henblik på finansiering af investeringer i disse erhvervsgrenes forædlingsvirksomhed. Det drejer sig f.eks. om investeringer inden for dagligvarehandelen, levnedsmiddel- og skovindustrien. Lantbrukskredit er også en af Sveriges førende finansierer af vindenergi.

Lantbrukskredit har særlige opgaver

Anders Bjerling, som er selskabets administrerende direktør, understreger, at det svenske landbrug befinder sig i en fase med hastige strukturelle forandringer dels på grund af den almindelige teknologiske udvikling, men også på grund af de krav som medlemskabet af EU stiller.

Men en lignende strukturrationalisering kan vi også se inden for resten af industrien, tilføjer han. Virksomhederne bliver større og færre, og deres operationer internationaliseres samtidig med at jagten på omkostningerne fortsætter.

– Det er vore aktionærers ønske, at vi er med, når landets energisystem omstilles til større anvendelse af vedvarende energi, siger Anders Bjerling.

Som led i denne udvikling har Lantbrukskredit bestemt sig for at finansiere lokale biofyrede kraftvarmeværker. Man har sammen med NIB finansieret fjernvarmeværkerne i Söderköping, Trosa og Vingåker. De er, som adm. dir. Anders Bjerling fremhæver, konstruerede til at opfylde de store krav, der stilles til teknik, økonomi og miljø sikkerhed.



Anders Bjerling understreger, at det svenske landbrug befinder sig i en fase med hastige strukturelle forandringer.

Vingåker satser på "nærværme"

Åke Lundqvist fra
Närvärme Sverige
AB præsenterer Ving-
åkers varmecentral,
som for øjeblikket er
den nyeste i Sverige.



Vingåker Närvärme AB er en af de tre fjernvarmecentraler, som Lantbrukskredit har valgt at finansiere sammen med NIB. Vingåker ligger cirka 20 km vest for Katrineholm, kommunens administrative centrum. Vingåker Närvärme blev etableret efteråret 1998 og ejes af Svenska Lantmännen, LRF og Värmeland Teknik AB. I øjeblikket er ca. 100 ejendomme tilsluttet Vingåker Nærværmes 8 km lange rørledningsnet, bl.a. så godt som alle kommunens ejendomme.

Selskabets idégrundlag bygger på lokal virksomhed i samarbejde med lokale landmænd. Man vil tilbyde områdets husejere en fordelagtig opvarmning, som samtidig er baseret på økologisk holdbare løsninger. Landmændene er ansvarlige for drift, vedligeholdelse og lokal anskaffelse af brændsel. Varmeproduktionens råvare er biobrændsel, som kan bestå af sorteret træaffald, træflis, energiskov eller halm.

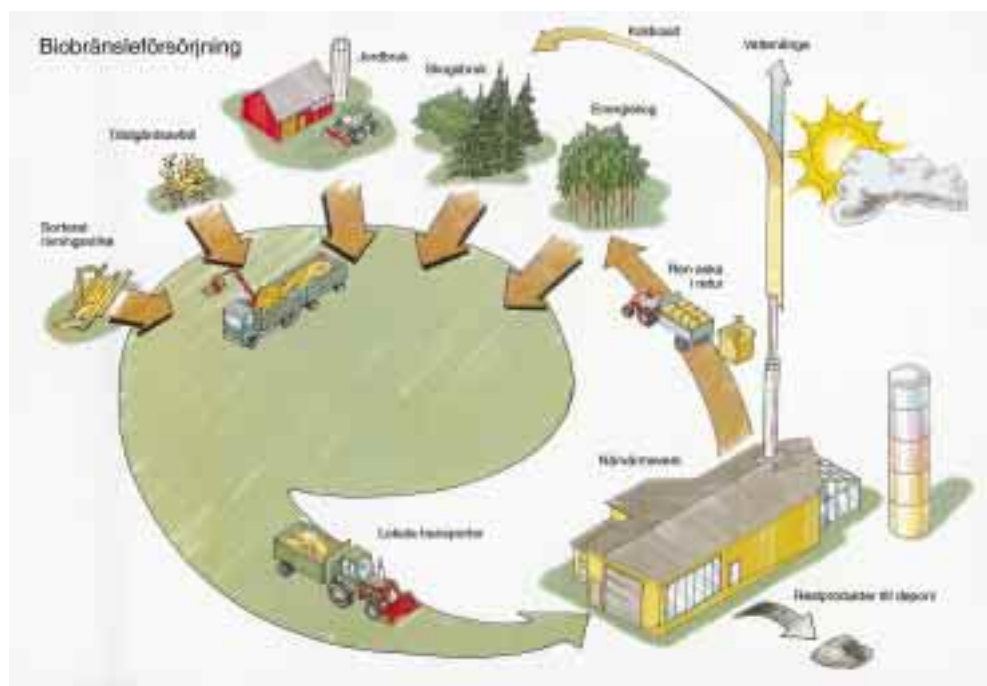
Askemængden efter forbrændingen er begrænset og

føres tilbage til skov og mark, medens restprodukterne efter røggasrensningen opsamles og føres til et affaldsdeponi.

I Vingåker har den nye fjernvarmecentral kunnet erstatte fyringen med olie. En besparelse, som svarer til 4 000 m³ olie. I stedet kræves 20 000 m³ træflis eller andet biobrændsel. I vinterens koldeste periode har varmecentralen brug for mellem 5-10 lastbillæs træflis om ugen.

Damp giver energi

Under forbrændingen i varmeværket dannes hede røggasser, som føres til en dampkedel, hvis damp udnyttes i en dampmotor, denne driver igen en generator, der producerer elektricitet. Elektriciteten skal først og fremmest dække varmecentralens behov, medens resten kan sælges til det lokale elnet. På den måde udnyttes al den energi, som produceres på varmecentralen.



UDNYTTELSE AF BIO- BRÆNDEL

Man forsøger så vidt muligt at skabe et lukket kredsløb. Det opnås ved, at røggasserne efter forbrændingen i ovnene renses effektivt i forbindelse med røggaskondensering.

Vestnordenfonden søger nye veje

Medens Den Nordiske Investeringsbank har til opgave at styrke og udvikle samarbejdet på det nordiske plan, har Vestnordenfonden en tilsvarende opgave på det regionale plan. Vestnorden omfatter de tre øriger: Island, Færøerne og Grønland. Fonden har allerede eksisteret i femten år og får nu en ny administrerende direktør, færingen Sverri Hansen, der, som nummer to i rækken, sætter sig i chefstolen.



Sverri Hansen

Vestnordenfonden blev grundlagt af de nordiske lande samt Færøerne og Grønland i 1986. Det er fondens opgave at fremme den økonomiske udvikling i de tre vestnordiske samfund. Regionalpolitik er et hædersord i den sammenhæng.

Island har i årenes løb været fondens dominerende låntager. Islands låneandel er på 57 %, medens Færøerne og Grønland deler resten med respektive 27 og 16 procent. I slutningen af 1998 havde fonden 68 låntagere med udestående lån på i alt 75 millioner danske kroner. Fondens grundkapital udgjorde 91 millioner danske kroner pr. 31/12 1999. Fondens samlede låne- og garantiforpligtelser må højst blive dobbelt så store som egenkapitalen, hvilket betyder et låneloft på 182 millioner danske kroner.

Fondens nye vedtægter, som blev vedtaget i 1997, stræber efter at udjævne fordelingen af lånemidlerne. Nu vil man satse mere på samarbejdsprojekter.

Den nye chef, Sverri Hansen, ser det som sin opgave at finde nye områder, hvor fonden kan gøre gavn. Han tror på betydningen af at koordinere de interne relationer i Vestnorden. Rollen som operatør i de enkelte lande føles heller ikke fremmed for den nye fondsdirektør.

– Hvis man ikke gør noget, sker der heller ingenting, fastslår Sverri Hansen. Han minder om, at det dog drejer sig om et område, som er beboet af 350 000 mennesker.

Kort før dette interview - midt i maj - var Sverri Hansen vendt tilbage til sit kontor i Reykjavik efter sin første ugelange rejse i Grønland. På grundlag heraf konstaterede han, at fonden har en plads at udfylde i Grønland.

– Jeg tror, at fonden kan være til gavn som sparringspartner for dem, der arbejder med projekterne, udtaler Sverri Hansen. Brancher som turisme - blandt andet hører tre hoteller til låntagerne -

og håndværk samt projekter, som tager vare på inuitternes kunnen, er aktuelle projekter, som Vestnordenfonden kan tænkes at støtte i Grønland.

Fiskeri på Færøerne

Fiskeriet er den branche, som topper listen over fondens lånekunder fordelt efter erhverv: Fiskeri 26 %, industri 24 % medens turisme udgør 23 %.

Sverri Hansen er uddannet nationaløkonom og var under den færøske krise fra 1995-98 arbejdende bestyrelsesformand for Færøernes Erhvervsudviklingsinstitut, hvis opgave det var at rekonstruere den færøske fiskeindustri i bund og grund og dermed redde den fra konkurs.

– Et barsk arbejde, som ikke gjorde mig særlig populær, konstaterer han nu bagefter. Men det var en forudsætning for at kunne overleve. I dag høster vi frugterne af saneringen, nu kører den færøske fiskeindustri igen i højeste gear.

Vestnordenfonden er repræsenteret i alle tre øriger. Hovedkontoret ligger i Reykjavik, det har to ansatte foruden fondschefen. Desuden findes et kontor i Tórshavn, Færøerne og et i Nuuk, Grønland.

NIB har bevilget fonden en låneramme på 20 millioner danske kroner.



Stykkishólmur satser på geotermisk opvarmning



Ingen store anlæg. Der er ikke brug for meget ekstraudstyr, når man henter vand op fra jordens indre. Et borehul, en pumpe og nogle måleinstrumenter, som aflæser vandtemperaturen.

Halvdelen af byens huse er allerede tilsluttet varmecentralen, som henter 86 grader hedt vand op fra undergrunden. Ved hjælp af et 5 km langt rør bringes vandet, der er ophedet af vulkansk varme, til byen. Varmen overføres via varmeveksler til de tilsluttede husstande, som kan glæde sig over at have 55 grader varmt vand i hanen hele året.

– Man troede, at vores egn var et såkaldt koldt område, og at chancerne for at finde varme kilder var meget små, fortæller Stykkishólms borgmester Oli Jón Gunnarsson.

Men den nye teknik, som er blevet udviklet til formålet, gav trods alt håb. Fra 60 meter dybe borehuller kan man nu måle forekomsten af varme kilder, da temperaturforskellene i klippegrunden afslører eventuelle forekomster. Man startede prøveboringerne, og resultatet lod ikke vente på sig. Man nåede frem til et område uden for byen, som virkede lovende. Det var 1x3 km stort.

– Det første borehul bekræftede vore forventninger, der strømmede 87 grader varmt vand op, mindes Oli Jón Gunnarsson. Derefter var det bare at bore videre. De brønde,

som vi anvender nu, er 900 meter dybe.

Men det er ikke kun byens husstande, som kan glæde sig over den geotermiske energiresource. Byens børn og unge har fået et svømmebassin, som ligger lige ved siden af skolen.

Borgmesteren håber, at Stykkishólmur også engang vil kunne udnytte sin naturressource til turisme. Det er bevist, at det svovlholdige vand, som også har et højt saltindhold, har en helbredende virkning på personer med hudsygdomme. Han forestiller sig en eller anden form for kurbad, hvor de besøgende kan slappe af og få en opfriskende kur. Men alt er afhængigt af, hvordan et sådant anlæg kan finansieres.

Varmeanlægget i Stykkishólmur, som snart bliver færdigt, har kostet kommunen 400 millioner islandske kroner. Den

islandske stat har ydet 75 millioner. NIB har via den islandske kommunale lånefond (Lánasjóður sveitarfélaga) ydet et lån på 200 millioner islandske kroner til projektet.

Stykkishólmur er en kommune med 1 400 indbyggere beliggende ved Breiðafjords sydlig bred i det nordvestlige Island. Som i så mange andre islandske kommuner baserer byens økonomi sig på fiskeriet. I Stykkishólmur findes fire fiskefabrikker, som forædler de fangster kutterne får i nettet. Kommunen har valgt at løse sit varmebehov ved at udnytte den geotermiske kapacitet, Island har så rigelig af.



Borgmesteren i Stykkishólmur, Oli Jón Gunnarsson, har ikke flere rygende skorstene i sin by, når alle husstande er blevet tilsluttet varmecentralen.

Technopolis forener avancerede virksomheder



Technopolis' administrerende direktør Pertti Huuskonen definerer kortfattet virksomhedens principper således: Vi tilbyder vore kunder egnede lokaliteter med tilhørende servicefunktioner.

Der er udlejere og ejendomsinvestorer i så godt som hver by, men Huuskonen og Technopolis tilbyder noget ud over almindelige kontorfaciliteter.

– En fungerende vekselvirkning og en gunstig atmosfære for vore IT-virksomheder er grundlaget for Technopolis' konkurrenceevne, forklarer Pertti Huuskonen, som har studeret lignende vækstcentre i både Europa og Amerika.

– I vore lokaliteter søger vi at tilvejebringe berøringsflader for alle, der arbejder i huset. Lejerne, dvs. virksomhederne, koordineres tematisk, for at der skal opstå en naturlig vekselvirkning. Og vi glemmer heller ikke arbejdstagernes private behov som f.eks. tennisbaner og daginstitutioner til personalets børn.

Vigtige beslutninger

Uleåborgs vej til et af Finlands mest betydningsfulde vækstcentre bygger i høj grad på en beslutning fra slutningen af 1950'erne; beslutningen om at oprette et universitet i Uleåborg. Det drejede sig først og fremmest om en regionalpolitik, der tog sigte på fremtiden, konstaterer Pertti Huuskonen.

– Da Nordfinlands procesindustri i 60'erne havde brug for flere ingeniører, imødekom universitetet behovet og oprettede et nyt teknisk fakultet. Da fakultetet selv søgte eget speciale, faldt valget på elektronik, og da Statens Tekniska Forskningscentral i 70'erne desuden besluttede at stationere sig i Uleåborg, ja, da faldt alle vigtige brikker på plads, forklarer Huuskonen.

Over forventning

Teknologibyen, som blev grundlagt i nærheden af universitetet, startede i et gammelt mejeri. De langsigtede planer, som dengang - i 1982 - blev opstillet, baserede sig på en vision om, at teknologibyen i år 2000 skulle disponere over

Technopolis Oyj

DE STØRSTE AKTIONÆRER:

Uleåborg by	20,9 %
Sampo-Group	5,7 %
Finnvera	5,0 %
Norvestia	3,7 %
Fortel Invest	3,7 %
Udenlandske aktionærer	7,0 %

15 000 m². Udviklingen er dog gået i et helt andet tempo. Virksomheden breder sig i dag over et areal på 125 000 m², og den bliver større. Technopolis' lejere - blandt dem mange af Finlands mest navnkundige eksportvirksomheder, som Nokia med mere end 1 000 ansatte i Technopolis samt Sonera og mange flere - vokser med en svimlende fart, og de har naturligvis brug for mere plads.

Technopolis' bestyrelse har derfor truffet beslutning om en udbygning, en ny fløj i tilknytning til virksomhedens hus Smarthouse. Virksomhedens lokaliteter bliver dermed 8 000 m² større. Projektet koster ca. 21 millioner euro.

Technopolis er den nye teknologiske center i det nordlige Finland. Denne sektor har haft en ualmindelig hurtig vækst i Finland. Da Uleåborgs Teknologiby blev grundlagt i 1982, var det tanken at samle alle tekniske begavelser fra denne del af landet under samme tag. Teknologibyen, der i dag hedder Technopolis, hører med 140 virksomheder og 4 000 ansatte til branchens fortrup. I juni 1999 introduceredes virksomheden på børsen i Helsingfors.

NIB har finansieret Technopolis' investeringer med i alt 10 millioner euro. Adm. dir. Pertti Huuskonen beskriver samarbejdet med NIB som nyttigt.

– Flere banker har været med i finansieringen af vore investeringer. Vi synes, at NIBs finansieringsmodel med langfristede lån og en klar garantistruktur har passeret godt til os. Huuskonen understreger desuden, at bankens gode renommé er medvirkende til at give selve projektet et godt image.

I forreste linie

Pertti Huuskonen tror på kraftig vækst. Sidste år investerede Technopolis for 140 millioner finske mark, i år stiger tallet til cirka 200 millioner. Technopolis vil også i fremtiden findes i udviklingens forreste linie som et serviceselskab for brancher med vækstpotentiale. Derfor har virksomheden oprettet et nyt center, Medipolis, for en sektor, som man forventer vil blive Finlands næste vækstmåne, nemlig bioteknik. I Medipolis kombineres medicin og bioteknik med forskning, der tager sigte på menneskets velbefindende.

*Adm.dir. Pertti Huuskonen
tror på stærk vækst.*



Lån til kvinder i Baltikum

Den Nordiske Investeringsbank har sammen med tre baltiske banker truffet aftale om en låneramme for kvindelige erhvervsdrivende i Estland, Letland og Litauen. Banken har underskrevet en låneaftale med den lettiske bank Hansabanka i Riga. Der er truffet tilsvarende aftaler med den estiske Optiva Bank og den litauiske Lithuanian Development Bank.

I oktober 1999 arrangeredes konferencen "Kvinder og Demokrati" i Reykjavik, hvor deltagere fra Norden, de baltiske lande, Rusland og USA drøftede, hvorledes man kan øge kvinders aktive deltagelse i politik og erhvervsliv.

Med dette formål for øje meddelte NIB i forbindelse med konferencen, at banken opretter en låneramme på

1 million euro for at finansiere kvindelige erhvervsdrivende i Estland, Letland og Litauen. På konferencen meddelte USA samtidig, at man bevilger 1 million US-dollar til samme formål i Rusland.

Vha. dette lånearrangement har NIB sammen med de tre formidlende banker i Baltikum skabt en konkret mulighed for at støtte kvindelige erhvervsdrivende i de respektive lande. Lånerammen giver mulighed for mellemfristede lån til kommercielle projekter.

– Vi går ud fra, at lånefaciliteten udnyttes fuldt ud i år, således at vi på opfølgingskonferencen i Vilnius til næste år kan præsentere reelle resultater, fastslår direktør Siv Hellén i NIB. Hun håber, at dette initiativ vil vise sig at være en måde til at opmuntre kvinder i Baltikum til øget erhvervsaktivitet.

Optiva Bank formidler NIBs kvindelån i Estland

NIBs låneramme for kvindeprojekter, som blev aftalt med Optiva Bank i begyndelsen af året, passer ifølge Jelena Hlebnikova godt ind i bankens produktsortiment. Hun fortæller, at da banken sendte information ud om det nye lån, blev man bogstavelig talt ringet ned af kvindelige erhvervsdrivende, som ville vide mere om lånet.

Hos Optiva Bank behandles kvindelånene som helt almindelig finansiering, der er underlagt samme

Den estiske Optiva Bank har nu eksisteret i godt et år. Den blev dannet som en fusion mellem den estiske investeringsbank og Foreks Pank. I dag regnes Optiva Bank blandt de store banker i Estland. Den er tredjestørst efter Hansabank og Unibank.

Ifølge senioranalytikerken Jelena Hlebnikova har Optiva Bank fundet sin niche som finansier af små og mellemstore virksomheder i Estland. Derudover er privatkundesektoren vigtig for banken.

kriterier som andre lån.

– De firmaer, som udvælges, skal beskæftige sig med lønsom virksomhed og have sine papirer i orden, fastslår Jelena Hlebnikova.

I løbet af foråret har Optiva Bank bevilget 14 lån under denne låneramme til et samlet beløb af 3,5 millioner estiske kroner (0,22 mio. euro). Lånenes størrelse varierer mellem 100 000 og 200 000 estiske kroner.

Optiva Banks kvindelige låntagere repræsenterer i stor udstrækning servicebranchen. Ofte er der

tale om skønheds- eller frisørsaloner. Men der er også apoteker og salg af byggematerialer med i porteføljen.

Hos Optiva Bank er man yderst tilfreds med den nye kundekategori.

– Vore kvindelige låntagere er ofte erfarne erhvervsfolk, som kvier sig ved alt for store risici. I almindelighed er der tale om virkelig samvittighedsfulde personer, sammenfatter Jelena Hlebnikova.

Daam Koolitus uddanner rejseledere

Man tager ikke fejl af den entusiasme og energi, som de kvindelige erhvervsdrivende Inga Jagodkina og Reet Kivi udstråler, da vi mødes til en lille passiar. De repræsenterer en helt ny virksomhed i Estland. De estiske rejseledere mangler kendskab til rejsemål og kundeservice. For at råde bod på denne mangel har man i Tallinn grundlagt et uddan-



Inga Jagodkina og Reet Kivi planlægger rejselederuddannelsen på deres kontor i Tallinn.

nellescenter for rejseledere, som har fået navnet Daam Koolitus. Lånet hos Optiva Bank er virksomhedens første, og det anvendes til at indrette nye uddannelseslokaliteter.

Inga Jagodkina kommer egentlig fra Tartu, hvor hun startede et rejsebureau for seks år siden. På rejserne som først og fremmest gik til Paris, Ægypten og Hawaii opdagede hun, at de estiske guider, som hun benyttede, havde utilstrækkelige basale kundskaber. Hun ville give sine turistgrupper bedre service, men måtte konstatere, at der ikke fandtes rejseledere, som vidste noget om personlig service.

Inga Jagodkina fik Marina Laikjoe med sig, og man grundlagde RRA, uddannelsescentret for rejseledere og rekreation.

Til det første kursus, som man annoncerede sidste forår, meldte sig 250 ansøgere, men man kunne kun optage 30. I løbet af den kommende uddannelsesperiode, som består af 300 forelæsnings timer, undervises deltagerne bl.a. i kundeservice og forskellige landes kultur, derudover gives der mange fakta om rejsemålene.

Det næste projekt, som damerne har tænkt sig at gå i gang med, er uddannelse af rejseledere for russisktalende grupper.

Kvindelige erhvervsdrivende i Letland får nordiske lån

På den lettiske Hansabanks hovedkontor, har Baiba Circene, der er ansvarlig for udlån til små og mellemstore virksomheder, haft travlt dette forår. NIBs låneramme for kvindelige erhvervsdrivende i Baltikum har fået megen offentlig omtale og vakt stor interesse. Der er mange, som har forhørt sig hos Hansabank om lånemulighederne.

– Vi har fået mange henvendelser fra kvinder, som gerne vil starte deres egen virksomhed, men vi har måttet give afslag i de tilfælde, hvor finansierungsplanerne har været uholdbare, siger Baiba Circene. Lånene bevilges til lavere rente end normalt, men ellers er vilkårene de samme som for Hansabankens almindelige lån.

– Den egentlige målgruppe for disse kvindelån er mindre virksomheder uden for Riga. De erhvervsdrivende i Riga har ofte mulighed for at få almindelige lån, medens situationen uden for hovedstaden er vanskeligere. Vilkaere er meget forskellige, da 75 % af landets økonomiske aktiviteter findes i Riga, hvor også den uddannede arbejdskraft er koncentreret, fortæller Baiba Circene.

På listen over dem, der har modtaget lån, er for øjeblikket opført ni virksomheder først og fremmest fra servicebranchen, bl.a. købmandsforretninger og frisørskoler. Virksomhederne ejes af kvinder eller beskæftiger først og fremmest kvinder. Der er oftest tale om mindre virksomheder, som har taget et lån for at renovere sine lokaler.

– Af den samlede låneramme på 200 000 lettiske lats har banken indtil videre bevilget lån for 180 000 lats. Baiba Circene forventer, at lånerammen i løbet af kort tid vil være fuldt udnyttet.

Fremgangsrigе kvindelige datakonsulenter

En af de lettiske virksomheder, som har modtaget et kvindelån, er PC Konsultants, der tilbyder andre virksomheder dataprogrammer og kursusvirksomhed. Virksomheden, som ligger i Kuldiga, en typisk mindre provinsby med 14 000 indbyggere i det vestlige Letland, har fået lån til istandsættelse af et nyt kontor- og forretningslokale i byens centrum.

Det er lykkedes for Antra Dilāne og hendes mand Aldis



Aldis Dilāns og Antra Dilāne er driftige erhvervsfolk inden for databranchen i Kuldiga i Letland.

Dilāns at blive veletableret inden for databranchen, men de har også satset hårdt.

– I vores by er der andre edb-firmaer. De har specialiseret sig i Internet og tekniske satellitforbindelser. Vores niche er datauddannelse og kursusvirksomhed. Vi sælger software og tilbyder kunderne uddannelseskurser. Desuden hjælper vi brugerne pr. telefonen, fortæller Antra Dilāne.

Deres serviceydelser benyttes først og fremmest af erhvervskunder, men myndighederne har også fundet vej. For øjeblikket regner man med 150 aktive kunder.

– I denne branche sker der noget hele tiden, og vi skal følge med i udviklingen, siger Aldis Dilāns, teknisk ansvarlig for PC Konsultants. Ifølge Dilāns har ny lovgivning inden for bl.a. regnskabsføring stillet nye krav til virksomhederne og samtidig resulteret i nye programmer. Her er det vor opgave at følge med og tilbyde vore kunder det sidste nye også inden for dette område.

– Der er nu seks ansatte i selskabet, men vi vil i løbet af kort tid udvide og ansætte to nye kvindelige medarbejdere. Det er ikke nogen let opgave at lokke uddannet arbejdskraft til vores by, udtaler Antra Dilāne.

Parret Dilāne-Dilāns vil udvikle Internettjenesterne og håber på at kunne tilbyde en online-forbindelse. I dag har en tredjedel af pc-brugerne i Kuldiga adgang til Internet. Aldis Dilāns forventer, at med tiden vil endnu flere privatpersoner være blandt deres kunder.

Aktive kvinder i Litauen

Vi fik mere end 60 ansøgninger fra kvindelige litauiske erhvervsdrivende, men har været tvunget til at sortere mange fra, fortæller Donatas Germanavičius i LDB, Lithuanian Development Bank, som har koordineret det kvindelige låneprogram i Litauen.

Blandt de virksomheder, som har søgt om lån fra LDB, findes caféer og mindre forretninger, tandklinikker, hoteller og et tidsskrift. En tredjedel af ansøgningerne kommer fra større byer. Det er en kendsgerning, at byboerne har lettere ved at stille sikkerhed og derfor nemmere ved at få lån. Ifølge Germanavičius har kravet om sikkerhed været en hindring for mange af de erhvervsdrivende.

I Litauen er klimaet gunstigt for kvindelige erhvervsdrivende, og kvinderne har gode muligheder for aktivt at tage del i landets økonomiske udvikling.

– I Litauen er kvinderne vant til at tage del i forretningslivet, og de føler sig derfor ikke diskriminerede. Men det at etablere en ny virksomhed er svært for alle i begyndelsen, konstaterer Vida Gintautaitė, som tidligere selv har været erhvervsdrivende, men nu er projektkoordinator på Nordisk Ministerråds informationskontor i Vilnius. Hun koordinerer forskellige litauiske og nordiske kvindeprojekter og er et kontakttled til kvindeorganisationer i bl.a. Estland og Letland.

Mange steder i landet findes forskellige netværk for kvinder. Ifølge Vida Gintautaitė er de litauiske kvinder velorganiserede i foreninger og frivillige organisationer. Inden for disse organisationer kan kvinder få uddannelse i bl.a. regnskabsføring og erhvervsvirksomhed, noget der ifølge Gintautaitė virkelig er brug for.

– Hun synes, at kvinderne i Litauen er progressive og

aktive. De er hurtige til at opfange nye idéer og bedre end mænd til at tilpasse sig den nuværende økonomiske situation. Tænk på at landet først indførte markedsøkonomi for knap ti år siden!

Alexandra Voronova og Jūratė Zabielaitytė, begge erhvervsdrivende i Vilnius, er enige med Gintautaitė. De havde læst om lånene til kvindelige erhvervsdrivende i en avisartikel og derefter indsendt en ansøgning til LDB.

Mange advokatkontorer i Vilnius har kvindelige chefer. Jūratė Zabielaitytės advokatkontor har nået et godt resultat, og virksomheden bliver stadig større. Hun har specialiseret sig i erhvervskunder.

– 70 % af kunderne er udenlandske investorer, som har brug for hjælp til at etablere sig i Litauen, fortæller Jūratė Zabielaitytė. Hun kan betjene sine kunder på engelsk og har videreuddannet sig i bl.a. England og USA.

Alexandra Voronovas virksomhed Alma sælger kontorartikler på fem forskellige steder i landet. Selskabet har omkring 100 ansatte, og man skal ekspandere yderligere. Lånet fra kvindefaciliteten er selskabets første egentlige banklån.

– Vi startede for otte år siden ved hjælp af et lån fra en af vore venner. Renten på lånet var 600 %, fortæller Alexandra Voronova. Nu er tiden moden til et normalt banklån på normale vilkår.

– Vi ser positivt på fremtiden. Den unge generation tænker på en helt anden måde end vi ældre. De unge har et mål og ved, hvad de vil. Der er mange, som er skeptiske, men vi tror selv på, at Litauen vil klare sig, og håber, at andre også vil tro på os, tilføjer hun.



Jūratė Zabielaitytė og Alexandra Voronova (t.h.) er aktive erhvervsdrivende i Vilnius.

Det baltiske investeringsprogram – forventninger og erfaringer

Forud for etableringen af BIP havde man foretaget to omfattende undersøgelser af dels investeringsklimaet og dels behovet for finansieringsmekanismer til de baltiske lande. Disse undersøgelser påbegyndtes allerede, inden landene var blevet selvstændige igen. Man konstaterede ud fra disse undersøgelser og situationen i landene på etableringstidspunktet bl.a. følgende:

- udviklingen af privatsektoren er udslagsgivende for overgangen til markedsøkonomi,
- små og mellemstore virksomheder har en nøgleposition,
- markedsbaserede finansieringsmekanismer bør etableres som redskab til kanalisering af langfristet fremmedkapital til de baltiske lande.

BIP-programmet skulle imødekomme disse behov. Endvidere gik man ud fra, at specialkreditinstitutter, som staten støttede i en eller anden form, skulle løse langsigtede opgaver og længe være en relativt enestående kilde til langfristet kapital. Man forudsatte desuden en naturlig arbejdsfordeling mellem specialinstitutterne og de lokale forretningsbanker.

Det forventedes, at transitionsprocessen ville blive langvarig. Man skulle have god tid til at udvikle færdigheder og kundskaber samt tilpasse sig de nye forhold. Markedet skulle derfor ikke forvente alt for hurtige kreditbeslutninger. Man forudsatte, at den legale infrastruktur ville udvikle sig parallelt med den øvrige tilpasning til markedet.

Endelig gik man ud fra, at de multilaterale og bilaterale bistandsydere samt andre samarbejdspartnere skulle have en fælles målsætning for udvikling af finansieringsmekanismerne.

Hurtig udvikling – tabte markedsandele

Snart stod det dog klart, at den økonomiske udvikling inden for visse områder gik meget hurtigt. Nye banker og virksomheder blev etableret, og privatiseringen af erhvervslivet kom i gang, dog ikke altid på den mest hensigtsmæssige måde. Lovgivningen kunne ikke holde trit med den øvrige udvikling.

For at hævde sig i konkurrencen med forretningsbankerne blev specialkreditinstitutterne tvunget til at sænke deres marginaler, hvilket de ikke som forretningsbankerne kunne kompensere med indtægter fra andre produkter og serviceydelser. De blev mindre rentable end forretningsbankerne og mistede efterhånden markedsandele på grund af deres begrænsede produktsortiment. Universalbankerne vandt terræn.

Bankernes ejerkreds var uenig om bankernes fremtidige strategi. Staten ønskede ikke længere aktivt at være med i

finansieringsvirksomheden, og lidt efter lidt startede processen med at omdanne bankerne til almindelige forretningsbanker.

Omtrent på dette tidspunkt begyndte imidlertid krisen i Asien, hvis ringvirkninger også nåede Baltikum. Strømmen af finansielle investeringer stoppede, og kurserne styrtedykkede på børsen. Derefter fulgte krisen i Rusland, som definitivt fik landene og bankvæsenet til at ændre indstilling. Måske kunne en velfungerende specialkreditinstitution alligevel have haft en plads at udfylde i et langsiget perspektiv.

I 1992 etablerede de nordiske lande det baltiske investeringsprogram (BIP) på basis af en fælles nordisk-baltisk deklaration. BIP, der i 1995 blev forlænget indtil slutningen af 1999, blev administreret af tre institutioner: NIB, EBRD og Den Nordiske Projektfond (Nopef). BIP, hvis økonomiske ramme var på ca. EUR 175 mio., bestod af seks forskellige delkomponenter, hvoraf NIB havde ansvaret for tre:

1. En låneordning på EUR 60 mio. for kreditgivning til mindre og mellemstore virksomheder.
2. En fond på EUR 8,25 mio. til teknisk bistand i forbindelse med etablering af de tre baltiske investeringsbanker.
3. En fond på EUR 7,5 mio. til tegning af aktiekapital i investeringsbankerne (etableret i 1996).

Fleksibilitet

Det er altid let at være bagklog, men i NIB kan vi efter disse syv år drage visse konklusioner baseret dels på egne erfaringer og dels på de synspunkter, modtagerne af vor indsats i Baltikum har givet udtryk for.

Programmer til nye økonomier som de baltiske bør gøres fleksible med mulighed for at ændre målsætningen. Det er umuligt for disse lande på forhånd nøjagtigt at vide, hvorledes udviklingen vil forløbe.

De ansvarlige deltagere skal gives samme mulighed for indflydelse, og man bør forvisse sig om den fælles målsætning. Interessekonflikter bør undgås. Det ville have været ideelt, hvis blot en enkelt institution havde haft ansvaret for programmets gennemførelse. Her som i mange andre tilfælde gælder ordsproget: "Mange kokke fordærver maden."

Man bør sørge for, at de, der gennemfører et program, har fornødne ressourcer til rådighed i tilstrækkeligt omfang. Da målsætningen for bankens virksomhed ændredes, havde NIB heller ikke altid de fornødne ressourcer ved hånden.



Mere publicitet

Men de, som programmet henvendte sig til, har også påpeget, at man kun kan få succes, hvis modtagerne kan og vil drage nytte af de råd, som gives, og den hjælp, som ydes.

– Nu bagefter har vi inden for næsten alle områder indset, at den hjælp, som NIB ydede, var værdifuld, og de råd, vi fik dengang, i virkeligheden var gode, fremhæver chefen for en af de baltiske banker.

Fra de baltiske landes side er det også blevet påpeget, at programmet ikke fik den publicitet og tyngde, som det havde fortjent. NIB burde desuden være blevet aktionær i bankerne lige fra starten. Alle har desuden været enige om,

at låneordningen i sin opbygning og gennemførelse var en succes, men den kunne have været markedsført bedre.

Da programmet nu stort set er afsluttet for NIBs vedkommende, er der kun overvejelserne om fremtiden tilbage. Her synes vore baltiske kolleger, at NIB har en vigtig rolle. SME-sektoren kræver fortsat langfristet kapital, og der er plads til nichebanker. BIP-programmet er slutningen på første kapitel, men ikke på romanen. Til slut stillede man NIB spørgsmålet: Kan de baltiske lande blive medlemmer af NIB?

Siv Hellén



NIB var vært, da "BIP-veteraner" fra de baltiske banker samledes i Lapland til en brainstorming omkring BIP og NIBs fremtid i Baltikum. Som det ses på billedet, var det ikke svært at finde en fælles melodi.

Nye stillinger



Ann Damström (FIN)

er udnævnt til underdirektør i bankens nordiske afdeling med ansvar for afdelingens jura. Hun har hidtil arbejdet som seniorjurist i NIBs nordiske afdeling.



Seija Hallavo (FIN)

er ansat som bankens datachef. Hun kommer fra Andelsbankernas Centralbank (OKO), hvor hun var direktør i treasury- og kapitalmarkedsdivisionen, sidst som ansvarshavende direktør for informationsteknologi i OKO-koncernen.



Timo Harjanne (FIN)

er udnævnt til teknologichef og chef for den nyetablerede teknologienhed i bankens dataafdeling. Han har tidligere arbejdet i dataafdelingen som NT-specialist.



Asko Heilala (FIN)

er udnævnt til sagsbehandler i region Finland i bankens nordiske afdeling. Han arbejdede tidligere med privatsektorprojekter i bankens internationale afdeling.



Jørgen Ilsøe (DK),

underdirektør i den internationale afdeling, er udnævnt til regionschef for region Afrika og Mellemøsten. Han har tidligere været udstationeret i Singapore som regionschef for Asien. Han vender nu tilbage til Helsingforskontoret.



Per Klaumann (DK)

er ansat i bankens nordiske afdeling som underdirektør og regionschef for Danmark, Færøerne og Grønland. Han har sidst været ansat i Unibank, hvor han arbejdede som Senior Relationship Manager i afdelingen for storkunder.



Stina Kontro (FIN)

er udnævnt til NIBs regnskabschef. Hun har tidligere haft ansvaret for bankens eksterne regnskab.



Jamima Löfström (FIN)

er udnævnt til bankens nye informationschef. Hun har hidtil arbejdet som souschef i NIBs informationsafdeling.



Magnús Thór Ágústsson (IS)

har fået fast stilling som finansanalytiker i bankens finansafdeling, i hvis analyse- og IT-enhed han også tidligere har arbejdet.



Søren Kjær Mortensen (DK)

flytter til bankens internationale afdeling som underdirektør og regionschef for Asien. Han udstationeres i Singapore og står for bankens internationale udlån i Asien. Søren Kjær Mortensen var tidligere NIBs regionschef for Danmark.



Samu Slotte (FIN)

er ansat som funding officer i finansafdelingen. Han har hidtil arbejdet som dealer i afdelingens likviditetsenhed.



Per Eldar Søvik (N)

er udnævnt til underdirektør med ansvar for indkøb og låneadministration i bankens søsterorganisation Nordic Development Fund NDF.

Dette er NIB

Den Nordiske Investeringsbank (NIB) finansierer projekter både i og uden for Norden.

NIB er et multilateralt finansieringsinstitut, som ejes af de fem nordiske lande og drives i overensstemmelse med sunde bankmæssige principper. Ejerne udpeger medlemmerne af bankens bestyrelse og kontrolkomité.

NIB tilbyder sine kunder langfristede lån og garantier til konkurrencedygtige, markedsmæssige vilkår.

NIB skaffer midlerne til udlån gennem lånoptagelse på det internationale kapitalmarked. NIBs obligationer har højeste mulige kreditværdighed, AAA/Aaa.

NIB har hovedkontor i Helsingfors samt kontorer i København, Oslo, Reykjavik, Stockholm og Singapore. Banken har ca. 130 ansatte, som kommer fra alle de nordiske lande.

Dette finansierer NIB

NIB finansierer private og offentlige projekter, som prioriteres højt af de nordiske lande. Investeringer, der fremmer det økonomiske samarbejde inden for Norden, har høj prioritet. NIB yder lån til investeringer, som sikrer energiforsyningen, forbedrer infrastrukturen eller støtter forskning og udvikling. Projekter, som forbedrer miljøet i Norden og Nordens nærområder, har ligeledes høj prioritet.

NIB er med i finansieringen af udefrakommende investeringer, som fremmer beskæftigelsen i Norden.

NIB finansierer forskellige internationale projekter såvel på markederne med vækstmuligheder som inden for OECD-området. Banken yder lån til projekter, som støtter den økonomiske udvikling i Nordens nærområder samt til investeringer rundt om i verden, hvis disse er af gensidig interesse for modtagerlandet og Norden.

Ud over at yde lån stiller NIB garantier for projekter, som opfylder bankens kriterier.

Lån i Norden

Investeringslån

NIB bevilger mellem- og langfristede lån med en løbetid på mellem 5 og 15 år. Lånene bevilges i forskellige valutaer til fast eller variabel, markedsmæssig rente og beløbsmæssigt op til halvdelen af projektets totale omkostninger.

NIB finansierer projekter inden for:

- produktionsindustrien, bl.a. investeringer i anlæg,
- infrastruktur, investeringer inden for energisektoren, samfærdsel, telekommunikation, vandforsyning og affaldsbehandling,
- miljøområdet, både inden for den private og den offentlige sektor,
- forskning og udvikling,
- grænseoverskridende investeringer, bl.a. virksomhedserhvervelser,

- udenlandske investeringer i Norden.

Regionale lån

Lånene bevilges til nationale regionalpolitiske finansieringsinstitutioner for videreudvikling af erhvervslivet i regionalpolitisk prioriterede områder.

Internationale lån

Projektinvesteringslån

Det centrale i NIBs internationale udlån er projektinvesteringslån (PIL). Der er tale om langfristede lån – op til 20 år – til projekter på markeder med vækstmuligheder i Asien, Mellemøsten, Central- og Østeuropa, Latinamerika samt Afrika.

Lånene ydes fortrinsvis til låntagerlandets regering eller en offentlig finansinstitution. PIL-lån bevilges også uden statsgaranti, først og fremmest til infrastrukturinvesteringer inden for privatsektoren. Lånene bevilges på op til halvdelen af projektets totale omkostninger. PIL-lån kan anvendes til finansiering af alle former for projektomkostninger inklusive de lokale omkostninger. Lånene ydes til markedsmæssig rente og i den valuta, som kunden ønsker. Hidtil er der ydet PIL-lån til projekter i ca. 40 lande.

Investeringslån uden for Norden

NIB yder lån til nordiske virksomheders investeringer – bl.a. joint ventures og virksomhedserhvervelser – inden for OECD-området.

Nordens nærområde

Investeringslån

NIB bidrager til finansieringen af projekter i Baltikum ved at yde investeringslån til nordiske virksomheder, som investerer i de baltiske lande.

Miljøinvesteringslån

Fra 1997 bevilger NIB såkaldte miljøinvesteringslån til Nordens nærområder. Lånene bevilges til offentlige og private miljøprojekter i det nordvestlige Rusland og i Østersøområdet. Projekterne skal medvirke til at reducere miljøbelastningen og dermed også de grænseoverskridende forureninger. Projekter, som kan gennemføres i samarbejde med andre finansieringskilder, bliver prioriteret.

Miljøinvesteringslån bevilges på bankmæssige vilkår til stater, myndigheder, institutioner og virksomheder.

Fortsat stabilt resultat

Den Nordiske Investeringsbanks regnskab for året 1999 viser fortsat et stabilt resultat. NIBs netto-renteindtægter steg til 140 millioner euro (1998: 137 mio. ecu). Periodens overskud udgjorde 106 millioner euro (115 mio. ecu).

I løbet af året har banken finansieret nordiske virksomheders projekter med i alt 1 000 millioner euro, mens lån til internationale projekter udgjorde 322 millioner euro. NIB har heller ikke haft tab på udlån i dette år, men der er foretaget en hensættelse på 1,75 millioner euro. I 1999 lånte banken 2 478 millioner euro på de internationale kapitalmarkeder.

NIBs administrerende direktør Jón Sigurðsson betoner, at bankens rolle som kompletterende finansier for små og mellemstore virksomheder i Norden er blevet styrket i årets løb.

– Takket være et omfattende samarbejde med lokale banker har vi i alle fem nordiske lande kunnet betjene denne vigtige kundekategori, påpeger han.

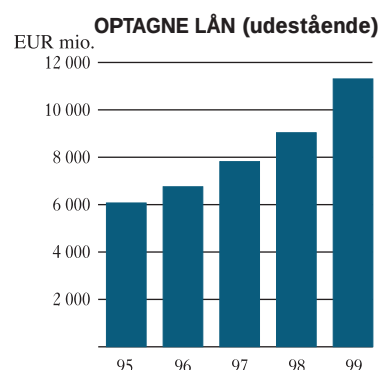
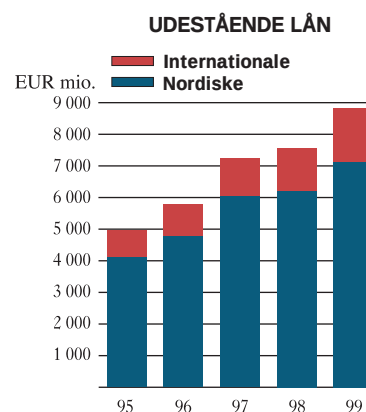
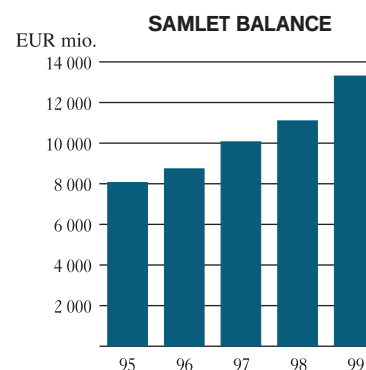
Foruden udlån til Norden prioriterer banken projekter i Nordens nærområder, ikke mindst i de baltiske lande.

– Vor strategiske fokusering på miljøfinansiering fremgår bl.a. af det lån på 13 millioner euro, som NIB har ydet det estiske elselskab Eesti Energia. Vor finansiering hjælper det estiske selskab med en kraftig reduktion af kraftværkets svovldioxidudslip, samtidig med at produktionseffektiviteten stiger, konstaterer Jón Sigurðsson.

– Vi har i løbet af året indgået nye samarbejdsaftaler med et antal transitions- og udviklingslande for at forberede kommende nordisk virksomhed på nye markeder, tilføjede Jón Sigurðsson.

NIB har ydet lån til 32 lande uden for Norden.

Bankens udlånsportefølje udgjorde ved årsskiftet 8 854 millioner euro, hvilket er en stigning på 7 procent, kursjusteringerne eksklusive. I begyndelsen af året øgedes bankens grundkapital og lånerammer; udlånskapaciteten er dermed vokset fra 9,2 mrd euro til 13,5 mrd euro. I juli trådte en ny overenskomst mellem de nordiske lande om banken i kraft. Overenskomsten sikrer og styrker bankens internationale status.



NIBs nøgletal for 1999 (EUR mio.)

	1999	1998
Overskud	106	115
Nettorenteindtægter	140	137
Udbetalte lån	1 322	1 344
Udstedte garantier	0	9
Aftalte lån	1 438	1 191
Udestående lån	8 854	7 568
Garantiforpligtelser	31	29
Lånoptagelse	2 478	2 484
Optagne lån (udestående)	11 336	9 059
Nettolikviditet	2 781	1 902
Samlet balance	13 337	11 122
Medarbejdere	131	123

NIB 1999

Året – kort fortalt

- overskud EUR 106 millioner, nettorenteindtægter EUR 140 millioner
- uændret høj kvalitet på låneporteføljen, ingen tab på udlån
- ny overenskomst om NIB trådt i kraft
- forhøjet grundkapital, låneramme ca. EUR 13,5 milliarder
- dividende til ejerne EUR 35 millioner
- det første miljøinvesteringsslån til nærområderne udbetalt
- øget samarbejde med andre finansinstitutioner



DEN NORDISKE INVESTERINGSBANK

Hovedkontor

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

Øvrige kontor

København

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>

