



bulletin december 1999

Nätverkssamhället



Verkställande direktör
Jón Sigurðsson

Telekom – Datakom – Internet – Mobilitet – Media

Nöden är uppfinningarnas moder. De stora vidderna i glest bebodda regioner i norr är utan tvekan en av orsakerna till att Norden har blivit världsledande inom telekommunikationsteknologin, inte minst den mobila teknologin.

Just nu ser vi telekom och datakom smälta samman, även media har kommit in i denna degel. Ett nytt samhälle växer fram – nätverkssamhället, där data- och telekommunikation kombinerat med ny teknik gör mobilitet till en nyckelfaktor i teknologikutvecklingen vid millennieskiftet.

Drivkraften i denna intressanta utveckling är den digitala tekniken som möjliggör mobilitet och Internetlösningar.

Snart går ridån upp för ett nytt årtusende. Om detta tredje årtusende vet vi knappast annat än att information, kommunikation och utbildning blir nyckelbegrepp i ett snabbväxande, allt kraftfullare internationellt nätverk. Det utvecklade nätverkssamhället kräver människor med individuell profil, anpassningsförmåga och ansvarskänsla. Digitaliserade informationssystem ger större möjligheter än förr till skraddarsyddna lösningar och produkter i alla branscher. Spindeln i detta nätverk är informationsteknologiindustrin, IT-industrin.

Norden är väl placerat i denna världsbild. Finland och Sverige leder utvecklingen i världen inom mobilkommunikation genom Nokias och Ericssons globala verksamhet.

Världscentret för mobilitet ligger i Norden – inte i Kalifornien. Dessutom har Norden en lång och gedigen tradition inom fast infrastruktur för telekom. Hela Norden ligger väl till när det gäller liberalisering av telesektorn, som har gett denna sektor ett tillväxtsprång. Nordens höga mobiltelefon- och pc-täthet samt ett stort antal Internetanslutningar är viktiga faktorer i skapandet av en kraftfull utvecklingsmiljö för IT-teknologin. Norden kan i dag betecknas som världsledande inom IT, om man ser på tillämpningen av tekniken. Detta kan och bör ge konkurrensfördelar också inom elektronisk handel och affärer där Norden har en möjlighet att bli ledande i Europa.

Norden har mångsidig styrka för att kunna hävda sig inom IT:

- Gott utbildningssystem från grundskola till universitet
- Många kvalificerade och krävande användare
- Stark infrastruktur på tele- och IT-området
- Starka leverantörer med global räckvidd
- Dynamiska nya småföretag inom IT- och softwarebranschen

Svagheten i den nordiska IT-sektorns konkurrensläge är att Norden har begränsad kapacitet för investeringar och finansiering på den globala arenan, inte minst när det gäller nya produkter och tjänster för export.

För att Norden skall kunna behålla sin tätposition måste villkoren för företagsamhet inom IT- och softwarebranschen förbättras, därför att det är inom denna sektor som nyföretagandet i dag sker. Goda, allmänna villkor för nyetablering av företag är viktiga för fortsatt tillväxt.

IT-kompetensen i samhället måste stå i fokus för utbildningssystemets alla steg från grundskola till universitet. Samarbete mellan industri och politiska beslutsfattare är ytterst viktigt i detta sammanhang. Detta gäller åtgärder på hemmaplan, men också det internationella perspektivet är i allra högsta grad relevant för IT-industrin och kommer att vara av avgörande betydelse för industriell verksamhet i Norden. På samma sätt som allmän läskunnighet och hög allmänbildning låg till grund för Nordens positiva samhällsutveckling under det sekel som snart gått, kommer datorfärdighet och IT-kunnande tillsammans med gedigen allmänbildning att vara utslagsgivande för det nya århundradet.

Temat för detta nummer av NIB-bulletin är telekom. Denna tillväxtsektor har under den senaste tiden fått stor vikt i NIBs låneverksamhet. Banken har hittills ingått 36 låneavtal med företag inom telesektorn, 12 inom Norden och 24 utanför Norden. Till största delen har dessa lån beviljats under 1990-talets senare hälft. Det sammanlagda beloppet uppgår till närmare EUR 800 miljoner, varav något mer än hälften inom Norden. Utlåningen till telesektorn har vuxit kraftigt de senaste åren, inte minst till den privatiserade sektorn och då framför allt mobiltelefoni, som svarar för nästan 60 % av NIBs totala utlåning till teleprojekt.

Orsakerna till att NIBs låneverksamhet är växande på detta område är många. För det första är telekominfrastruktur en snabbt växande del av investeringarna i alla länder under denna period. För det andra har liberaliseringen av telekom inom Norden skapat nya investeringsmöjligheter, bl.a. för gränsöverskridande investeringar. För det tredje är de starka teknologibaserade företagen i branschen nordiska till sin karaktär med verksamhet över hela Norden. Dessa företag betraktar Norden som sin hemmamarknad och sin hemmabas för projektexport till nya marknader.

IT-frekvens

antal per 1000 invånare 1998

	Norden	EU*	USA
Mobiltelefoner	465	227	256
PC	36	26	46
Internetanslutningar	250	68	222

Källa: ITU – International Telecommunication Union 1999

*EU exklusive de nordiska länderna.

Innehåll



Telekommunikation är ett centralt tema i detta nummer.

Pärm: Tony Stone Images

NIB bulletin december 1999

NIB-bulletin

NIBs kundtidning utkommer på danska, engelska, finska och svenska med två nummer per år.

I redaktionen:

Christian Söderström, chefredaktör
Jamima Löfström
Christa Koivulehto
Carl Lindqvist

Lay-out:

Lowe Brindfors & 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 293

2 VD har ordet:
Nätverkssamhället

4 **Nokia formar vår framtid**

NOKIA

6 **Ericsson går mot ljusare tider**

ERICSSON

8 Flemming Kjærdsdam
Norden ligger bäst till för e-handel i Europa

9 **Telekom utvecklas på Färöarna**

10 **Sonera – från statligt verk till internationellt telekombolag**

sonera

12 **Telia/Telenor bildar ny storkoncern**

telia

14 TeleDanmark:
Vi vill vara bäst i Europa

TELE DANMARK

16 **Naturbilder från Färöarna**



18 **Dolphin siktar på Europamarknad**

19 **Globe International växer snabbast på Filippinerna**

Globe
It's all in your hands

20 **Uganda satsar på bättre telekommunikationer**

21 **Sillamäe avfallsdeponi skall saneras**

22 **Narvesen expanderar i Norden**

24 **Arlanda Express har inlett trafiken**

25 **Nelostie – ett alternativt sätt att finansiera ett vägbygge**

26 **Vattenrening i Kaliningrad**

28 **Aktuellt**

30 **Detta är NIB**
– kort information om NIBs utlåning

31 **NIBs delårsrapport**

Nokia formar vår framtid

Varje försök att skapa sig en balanserad bild av elektronikjätten Nokia försvåras av alla de superlativer man tveklöst ställs inför: Nokia är inte bara Finlands största och mest välkända företag ute i världen. Det håller sig även med en lönsamhet, expansionstakt och tekniskt innovativ förmåga som är i en klass för sig och har hittills kunnat distansera sina konkurrenter på de viktiga marknaderna.

Nokias verksamhet är global. Bolaget har verksamhet i över 130 länder och forsknings- och utvecklingscentra i 12 länder.

Bolagets omsättning under perioden januari-september 1999 steg till 13,4 mrd euro. Tillväxten under årets andra tertial var 49%! Personalen uppgår till 53 700 anställda.

Nokias mobiltelefoner säljer bra. Under 1998 tillverkades totalt 40,8 miljoner Nokia-telefoner. Då bolaget räknade den totala försäljningen över åren passerade man i december 1998 100

miljonersgränsen för tillverkade apparater. Det gör Nokia till världens största tillverkare av mobiltelefoner.

Nokia har delat upp sin verksamhet i olika divisioner med egen vd och egna stabsfunktioner.

Nokia Mobile Phones är bolagets största och snabbast expanderande enhet och sysslar med Nokias huvudprodukt mobiltelefoner. Vid slutet av 1998 var omsättningen 8 mrd euro. Då bolaget presenterade sitt delårsresultat för innevarande års nio första månader var man uppe i 9 mrd euro, en ökning från motsvarande tidpunkt förra året med 58 procent!

Nokia Networks är divisionen som bygger upp systemen och infrastrukturen för mobila och fasta telenät och Internet-operatörer. Alla Nokias nätprodukter är avsedda att fungera i samband med antingen fasta, trådlösa eller konvergenta miljöer. Divisionens omsättning uppgick per 31.12.98 till 4,4 mrd euro. Niomånadersresultatet visade en omsättning på 4 mrd euro, en ökning på 32 procent.

Nokia Communications Products omfattar produktgrupperna multimediterminaler, monitorer och industrielektronik. Divisionens nyaste medlem är Nokia Home Communications, som utvecklar olika möjligheter för hemelektronik med hjälp av den nya bredbandstekniken. Den sammanlagda omsättningen var vid årsskiftet 1,0 mrd euro.

Nokia Ventures Organization. Gruppen har till uppgift att lotsa företaget in på nya användarområden för kommunikation. Hit hör bl.a Nokia Internet Communications som svarar för alla de nya tillämpningar som tas fram i samband med Internet, i och med de trådlösa lösningarnas snabba frammarsch.

Nokia Research Center.

Forskning och utveckling har alltid varit en av hörnstenarna i Nokias verksamhet.

Med sina 13.000 anställda i bolagets sammanlagt 44 forskningscenter i 12 olika länder (läget per 31.12.1998) vittnar det om den vikt man lägger vid forskning. Enligt uppgift använder Nokia lika stora resurser på forskning som man sätter ner på marknadsföring.

Varför Nokia?

En fråga som Nokias ledning ofta konfronteras med lyder: varför har just ert företag blivit så framgångsrikt?

Det finns två vägar att söka en förklaring på framgången för detta finska teknologifenomen.

De yttre betingelserna för en teleteknisk frammarsch skapades då de nordiska myndigheterna beslöt om en gemensam mobil telestandard i början av 80-talet. Nordic Mobile Telephone, eller NMT-systemet utformades så att det gav möjligheter för alla intresserade leverantörer att delta. Det har sagts att den hänsyn som man tog till konsumentens behov då kom att skilja den nordiska modellen från den de flesta övriga länder med statliga televerk gick in för.

NMT öppnade marknaden för mobiltelefoner i Norden. Det gav såväl operatörer som leverantörer ett försvår som det tog många år för konkurrenterna i det övriga Europa att ta igen.

Besluten om en avreglering av telemarknaden och att öppna den för fri konkurrens i de nordiska länderna stärkte ytterligare processen.

Resultatet av den utvecklingen kan tydligt ses idag. Telekomföretagen i de nordiska länderna kan visa upp en räckvid av framgångsrika företag: Ericsson i Sverige, Telenor i Norge, TeleDanmark osv. För Nokias del liksom för de övriga framgångsrika telekomföretagen måste framgångsfaktorerna även sökas inom företaget.

Nokias modell

Finansdirektör Timo Korvenpää ser att en förklaring till Nokias framgångar står att finna i den specialisering man valde. Nokia som



Timo Korvenpää

ännu på 80-talet var ett industrikonglomerat skar drastiskt ner antalet branscher man ville engagera sig i.

Det blev en satsning på telekommunikation och den teknik som omger mobiltelefonin. Förmågan att komma med de rätta produkterna i rätt tid är en egen-skap som länge präglat bolaget. Resultaten lät inte vänta på sig.

Framgången inom bolaget kan även sökas bland faktorer såsom ledningsklimat. Medarbetarnas förmåga att axla ansvar och komma med egna initiativ beto-nades. Ett brett utbildningsprogram ger varje anställd en möjlighet att förkovra sig i det ämne han själv väljer.

De nyanställda – förra året rekryterade Nokia 9.500 nya medarbetare – får under sitt första år en genom-gång av vad Nokias företagspolicy består av.

Beslutsfattandet, som ofta kan lägga hinder i vägen i stora organisationer är inget problem på Nokia, fram-håller Timo Korvenpää.

– Våra arbetsgrupper är beredda på ständiga föränd-ringar. Ibland kan det hända att nya grupper ansluter sig till ett team och den gamla organisationen kan överges. Men det viktiga är ändå det, att envar känner till sin upp-gift, konstaterar Timo Korvenpää

Sari Baldauf, som är verkställande direktör för Nokia Networks beskriver i en tidningsintervju sin syn på No-kias lyckade satsningar:

– Vi har alla i ryggmärgen en snabb och marknadsan-passad rytm. Och därför har vi själva kunnat påverka den snabba utvecklingen inom branschen.

När det gäller Internet som även det kommer att krä-va nya former, säger Sari Baldauf att även här kan Nokia påverka utvecklingen.

Samverkan med banker

För en finansdirektör i ett solitt företag innebär finansie-ringsfrågorna sällan några bekymmer. Timo Korvenpää berättar att en stor del av Nokias investeringar kan skötas med egen finansiering. Men, som Korvenpää

konstaterar, det finns arrangemang där Nokia drar nytta av extern finansiering.

Nokia har t.ex. samarbetat med NIB i ett antal investe-ringsprojekt. Då har banken kun-nat bistå det in-vesterande bola-get, således Nokias



kund, med krediter.

– Ett väl fungerande samarbete, som bägge parter drar nytta av, summerar Korvenpää.

Nya utmaningar

Vad är aktuellt i Nokia idag? För den som bläddrar i bola-gets broschyrer, besöker dess hemsidor eller läser artiklar om Nokia står det snart klart: det är den trådlösa kommu-nikationen som nu är på frammarsch.

Nokias nya WAP-telefon (Wireless Application Proto-col) har i dagarna kommit ut på marknaden. Den teknis-ka anpassningen till att kombinera Internet med mobil-telefonen har också kommit igång.

Nokia säger i sin prognos att större delen av vår per-sonliga kommunikation – dvs. telefonsamtalen, databil-der och t.o.m. levande videobilder snart sker trådlöst. Man framhåller att den stora fördelen med WAP ligger i det, att serviceproducerande företag med det trådlösa systemet kan nå sina kunder 24 timmar i dygnet. Bland annat meddelade en engelsk bank i slutet av oktober 1999 att den som första bank i England nu öppnat en möjlighet att utföra banktjänster över mobiltelefon via In-ternet med hjälp av en WAP-server som Nokia levererat.

WAP-standarden som Nokia tillsammans med bran-schens övriga aktörer utvecklat ger tillgång till den nya tekniken utan begränsningar, vare sig det gäller tillverka-re, produkter eller operatörer. En ny stor marknad håller på att öppna sina portar. Och där är Nokia med, igen, i täten.





Ny produktfamilj ger Ericsson framtidstro

Ericsson är inte bara Sveriges största företag utan även ledande telekommunikationsföretag på global nivå. Efter en resultatsvacka ser bolaget nu fram emot bättre tider. Niomånadersresultatet visade att Ericssons huvudsegment, Nätoperationer, har en god tillväxt medan försäljningen av mobiltelefoner gick bakåt. Hela bolagets omsättning uppgick till SEK 141,6 miljarder, en ökning med 13 procent.

Ericsson är, i motsats till sin konkurrent i Finland, i huvudsak leverantör av olika system för den fasta och mobila telefonin. Mobiltelefonerna utgör en femtedel av omsättningen. För att hävda sig på marknaden för mobiltelefoner gäller det att regelbundet kunna visa upp nya modeller. När det gäller att lansera nya modeller har Ericsson inte hållit samma takt som konkurrenterna. Det har gett Ericsson sänkt marknadsandel och dålig lönsamhet för gruppen mobiltelefoner. Men nu hoppas man att trenden vänder.

– Först och främst måste vi bli mer lyhörda och betjäna våra kunder bättre. Ericsson har tappat fart under de senaste tolv månaderna. Ett år är en lång tid inom telekombranschen. Våra konkurrenter har under den tiden flyttat fram sina positioner, förklarar styrelsens ordförande Lars Ramqvist i en kommentar till delårsresultatet den 30.9.1999.

En rad nya mobiltelefonmodeller lanserades under sommaren – en helt ny produktfamilj har presenterats – som tagits väl emot på marknaden. På Ericsson tror man att detta skall synas i resultatet för det sista kvartalet.

Omstruktureringsprogram

Ericsson har beslutat sanera sin ekonomi och se över sin organisation. Med sina drygt 100 000 anställda och närvaro i 140 länder är förändringar inte lätta att genomföra över en natt. För bättre lönsamhet har Ericsson utlyst ett reformprogram som över en tvåårsperiod kommer att beröra 15 000 anställda.

– Det handlar inte om att säga upp 15 000 medarbetare utan att förändra verksamheten med bland annat nya arbetssätt, framhåller Ericssons nya VD Kurt Hellström i en kommentar efter sin utnämning i somras. Och Hellström nämner utbildning som ett sätt att ge människor ny kompetens för de nya arbetsuppgifter som väntar dem.

Ericsson affärsområden är uppdelade i tre segment:

Nätoperatörer/Tjänsteleverantörer. Representerar bolagets största omsättning (99, 2 mrd kr per 30.9.1999) och har omkring 65 000 anställda. De mobila telesystemen är Ericssons starka område och noterat en mycket stark efterfrågan såväl i Europa som i USA. Den amerikanska efterfrågan på Ericssons produkter har ökat med 48 procent under de senaste 12 månaderna. Som helhet representerar Mobile Systems nu 69 procent av Ericssons hela omsättning.

– Från att tidigare ha fokuserat mycket starkt på mobiltelefonerna har marknaden nu börjat upptäcka att Ericssons styrka är infrastruktur, påpekar VD Kurt Hellström.

Konsumentprodukter

För mobiltelefonernas del förväntar sig Ericsson att totalmarknaden för i år kommer att ligga på nivån 250 miljoner sålda telefoner. För att nå en 15 procents marknadsandel, vilket bolaget hoppas på, bör försäljningssiffrorna närma sig 35 miljoner sålda apparater.

Företagslösningar

Enheten utvecklar olika koncept till företag som vill utnyttja mobilsystem, Internet och trådlös kommunikation. Det innebär interna kommunikationslösningar till företag och bygger på deras interna telefonväxlar.



Karl-Henrik Sundström

En rätt stor verksamhet – omsättningen var nästan 14 miljarder kr förra året – ingår i kategorin övrigt. Till det hör försvarsprodukter, kabel och komponenter.

Den globala marknaden

– Vi är marknadsledare på mobil kommunikation, och vi har en stor andel av det fasta nätet. AXE-systemet utgör hjärtat i vår verksamhet, den är världens största telefonväxelstandard. Och det tycker vi är viktigt, framhåller Karl-Henrik Sundström, avgående finansdirektör på Ericssons huvudkontor i Stockholm, och blivande chef för Ericssons operationer i Australien.

Ericssons viktigaste marknadsområde är Europa-Afrika-Mellanöstern som står för ungefär hälften av faktureringen idag. Tillväxten har varit 17 procent under de första 6 månaderna. Den positiva trenden förstärks av kraftig efterfrågan på Internetapplikationer och nästa generations nätlösningar som utvecklats av Ericsson.

Därefter kommer Asien-och Stilla-havsregionen, (21 %) varav halva omsättningen består av Kina.

Latinamerika är en viktig region för Ericsson med 13% av omsättningen med Brasilien och Mexiko som hörnstenar.

USA representerar 12 % av omsättningen, och är den snabbast växande regionen för tillfället. Det hänger samman med det faktum att den amerikanska mobiltelefonpenetrationen har varit oerhört låg. Den var 25 procent förra året (1998) och går nu mot upp mot 30 procent.

Drivkraft för tillväxt

Karl-Henrik Sundström påminner om att en av de absolut största drivkrafterna för tillväxten i världen är kommunikation. Därför växer just den här branschen – telekommunikation – snabbare än övriga.

– Ericsson har under de senaste 10 åren vuxit i snitt med 20 procent. Tar vi de senaste 5 åren är tillväxten ungefär 30 procent per år, påminner han.

– Vi tror att om fem år – år 2004 – kommer det att finnas över 1 miljard abonnenter i det fasta nätet, 1 miljard abonnenter i mobilnätet och 1 miljard som har Internet. Det här visar tillväxten och behovet av dels telefoner, terminaler och dels infrastruktur i framtiden. Det ger en god bild av hur snabbt den här branschen utvecklas.

Karl-Henrik Sundström kommer med en beskrivning som är mycket talande:

– Det fasta nätet behövde cirka 100 år för att samla 1 miljard abonnenter, det mobila nätet kommer att behöva 25 år för att få ihop 1 miljard abonnenter. Men för Internet behövs det bara 10 år för att uppnå samma mängd an-

vändare. Detta är drivkraften, eller hur?

Nästa generation, den tredje

Ericsson tror starkt på en teknik som bygger på mobilitet kombinerat med Internet. Sundström talar om "The New Telecom World" som innebär en ny konvergens mellan data och telekommunikation, och ökade krav på mobilitet.

Här kommer nya "3G" eller tredjegerationstekniken in. Den sk. GPRS-standarden har Ericsson som första systemleverantör applicerat på sina mobilnät. 45 nätoperatörer har till dags dato beställt ett GPRS-nät. Det ger användarna, dvs kunderna ett kostnadseffektivt och mycket snabbare system för trådlös datakommunikation.

GPRS-standarden innebär att man i mobila system klarar av att som det heter paketera – sända med en kapacitet på 115 kb/s – jämfört med 33 kb som man idag har hemma på sitt pc-modem.

På Ericsson har man klart för sig var de nya möjligheterna kan utnyttjas:

– Ta t.ex. Internet Banking, den elektroniska plånboken, börsinformation, väderlek, tågbokning, handel, parkeringsautomater. Det här är en av de strategiska vägar vi kommer att följa, säger Karl-Henrik Sundström.

Den nya tekniken kommer att ändra hela samhället, tror Karl-Henrik Sundström.

– Vi kommer att ändra vårt sätt att leva. Vi kommer att kunna välja på ett helt annat sätt. Och det kommer också att kunna driva priserna neråt på allting. Det ser man redan på Internethandeln. Många

handlar mat och utnyttjar banken på nätet. Allt kommer att bli mer användarvänligt.

Ericsson har varit aktiv på den internationella marknaden för ny teknik. Symbion, Mariposa, Touchway, LCC, ACC, Torrent, Juniper, TeleBit, Ozcom med flera nya Internetbolag har köpts upp helt eller delvis.

– Vi köper det vi inte hinner ta fram själva och det vi egentligen köper är ett antal hjärnor och patent.





Norden ligger bäst till för e-handel i Europa

Med ett försprång i förhållande till resten av Europa när det gäller avreglering av telemarknaden, lägre samtalsavgifter samt en allmänt högre nivå på infrastrukturen och två framträdande producenter av mobila kommunikationslösningar, Nokia och Ericsson, är Norden oerhört väl förberett att möta framtiden inom den mobila elektroniska handeln, e-handeln.

Norden kan bli Europas centrum inom mobil e-handel, att döma av utvecklingstendenserna på marknaden för de närmaste fem åren, framgår det av en ny undersökning från Andersen Consulting.

Dessutom har Norden i dag över 10 miljoner mobiltelefonabonnenter och de flesta hemdatorerna, i 50 % av de privata hushållen, samt fler Internetanslutningar i näringslivet och i de privata hushållen. Allt detta placerar Norden i centrum för mobil e-handel i Europa.

Telekommunikationen blev, då EU-kommissionen inledde avregleringen i slutet av 1980-talet, utpekad som det största tillväxtområdet i Europa. Telekommunikation stod för 2 % av BNP i EU-området i mitten av 1980-talet och andelen förväntades då stiga till 7 % av BNP omkring år 2000. Detta har visat sig stämma och telekommunikation är ett av de snabbast växande affärsområdena på världsmarknaden. Därför är det glädjande att Norden har en stark ställning på teleområdet och med tanke på den framtida mobila e-handeln.

– Norden ligger före resten av Europa i fråga om e-handeln. Orsaken är att det i Norden finns en stark köpkraft, god utbildning, många mobiltelefoner och datorer som är anslutna till Internet, samt att man är villig att experimentera. I det avseendet har Norden ett försprång. Det som är avgörande för nordiska företag nu är att skaffa sig ett bra läge på den lokala marknaden, så att de kan vara med på framtidens marknad för e-handel. För att vara med här måste man vara stark på hemmaplan. Om det inte finns en hemmamarknad finns det heller ingen e-handel. Så det

är mycket viktigt att de nordiska företagen kommer med nya lösningar och på så sätt via den fördelaktiga positionen inom mobilkommunikation sätter sin prägel på de framtida standarderna inom e-handeln, säger Pål Fevang, delägare i Andersen Consulting.

Trådlöst

Andersen Consulting har nyligen utfört en analys av e-handeln i Europa. Tendensen är tydlig. Framtidens marknad för e-handel kommer att vara trådlös, enligt Andersen Consultings undersökning "eEurope takes off".

Norden får därmed ännu mera vind i seglen på grund av stora internationella företag som Nokia och Ericsson, som är med om att skapa standarderna för hela den trådlösa kommunikationen inom e-handeln.

Nokia och Ericsson, som är internationella producenter av mobil kommunikation, kan helt enkelt på grund av sin storlek sätta sin prägel på nordisk och europeisk telekommunikation och inte minst på den framtida marknaden för e-handel.

Det är inte bara Europa utan hela världsmarknaden som är på väg att övergå till trådlös kommunikation. Detta skall inte förstås så, att marknaden för fast telefoni kommer att försvinna. Tillväxten kommer i framtiden att ske inom den trådlösa telefonin, eftersom antalet abonnenter av fasta telefoner i Norden är så gott som heltäckande.

– Mobil kommunikation är så mycket mera utbredd i Norden jämfört med resten av världen, att redan detta faktum i sig kan leda till ett markant försprång inom e-handeln. Det försprång som USA för närvarande har i förhållande till Norden kan alltså tas in inom de närmaste två-tre åren, och när den trådlösa teknologin (WAP) för e-handel slår igenom som standard, kommer Norden i sin tur att få ett försprång, konstaterar Pål Fevang.

Framtidens standarder

Slaget om framtidens standarder för trådlös e-handel utkämpas just nu. Traditionellt har uppkopplingen till Internet skett via datorer. Här är Nokia och Ericsson med om att ta fram de nya standarderna på marknaden. Telebolagen ligger också mycket bra till, eftersom deras erfarenhet av infrastrukturen på mobiltelefonmarknaden är mångårig.

Mobiltelefoner är bara en av en mängd nya möjligheter till trådlös kommunikation inom e-handel. Psions Palm-top-datorer, 3Coms Palm Pilot och Symbions trådlösa informationsutrustning är bara några exempel på nya typer av utrustning för trådlös kommunikation. Antalet trådlösa datorer och mobila kommunikationsenheter överstiger år 2004 antalet nätanslutna datorer med ca 500 miljoner enheter. I fjol såldes 1,4 miljoner handdatorer i Europa.

År 2004 kommer antalet mobiltelefoner att vara lika stort som alla andra kommunikationsenheter tillsammans, med ca en miljard användare. År 2004 kommer det globalt att finnas ca 2 miljarder enheter som kan användas för e-handel.

Avgifterna

Norden som helhet ligger också bra till när det gäller avgifter. Danmark ligger i täten totalt sett, medan Sverige och Finland har låga avgifter inom enskilda områden; Sverige t.ex. i fråga om förhyrda förbindelser och Finland när det gäller GSM-mobiltelefoni för privata kunder.

Dessa nya siffror offentliggjordes av Eurodata i augusti 1999.

Det är naturligt att Danmark ligger i täten, eftersom det är den enda marknaden i Norden där liberaliseringen i EU:s regi har pågått sedan 1988.



Flemming Kjærdsdam är dansk ekonomijournalist med telekommunikation och IT som specialitet. Han verkar som frilansjournalist vid Børsen Informatik i Köpenhamn.

Flemming Kjærdsdam

Føroya Tele hänger beslutsamt med i utvecklingen

På Färöarna råder för tillfället en stor optimism. De svåra åren i början på 90-talet då fiskeribranschen hamnade i kris är nu ett minne blott. Samhällsekonomi har även den repat sig. De låga oljepriserna som ännu gällde förra året gynnade den färiska ekonomin. Full sysselsättning råder och exporten av fisk och fiskeprodukter erövrar nya marknader.

Besvärlig terräng

Att utrusta en liten och splittrad ögrupp mitt ute i Atlanten med ultramodern digital telefonteknik är ett åtagande med många dimensioner. Men Andras Róin tvekar inte inför uppgiften.

– Vi har redan ett GSM-nät som täcker de flesta större samhällen, berättar han.

Men terrängen och småskaligheten skapar problem. Ett område lika stort som Färöarna klarar sig i normala fall med 4-5 basstationer. Men här måste man p.g.a. terrängen installera 40-50 basstationer för att kunna koppla upp 95 procent av byarna! Och det kostar pengar.

För tillfället har man installerat 14 basstationer. Målet är att få 20 stationer igång inom rimlig tid, berättar telechefen.

Ett viktigt tekniskt framsteg gjordes då en fiberoptisk kabel kallad Cantat kopplades upp mellan Färöarna och Island respektive Danmark. Det tillförde en stor kapacitetsökning och säkerhet i utlandssamtalen till och från Färöarna.

Teknikbyte

I bolagets halvårsrapport konstaterar VD Andras Róin att uppbyggnaden av GSM-nätet gått väl. GSM-anslutningarna har ökat från 450 vid starten i oktober 1998 till 2500

vid slutet av juni detta år. Han uppskattar att antalet abonnenter kommer att vara uppe i 5000 innan året är slut.

Med operatörerna utomlands har man inte kunnat sluta roamingavtal så snabbt som man hade önskat. För tillfället har man avtal med 16 operatörer i 12 länder och ytterligare avtal är på väg, lovar Róin.

Även Internet fungerar idag bra på Färöarna efter en del initialsvårigheter. För att öka kapaciteten för utlandssamtalen planerar man att dra ny kabel mellan Färöarna och Skottland eller Island för att bättre förmedla den växande efterfrågan på Internet-tjänster.

Privatisering

Hittills har FT fått operera ensamt på den färiska marknaden. Nu har myndigheterna emellertid beviljat fem nya koncessioner. De gäller över hela telefältet, från utlandssamtal till GSM- och Internettjänster. FT har förpliktats att ingå samarbetsavtal med dessa bolag. Hur det inverkar på FT:s lönsamhet återstår att se.

På sikt ser Andras Róin en privatisering av det nu färiskt ägda telebolaget som en viktig etapp för att få fram kapital för en expansion av verksamheten. Han bedömer att investeringsbehovet uppgår till 40-50 miljoner kronor per år.

NIB har beviljat Føroya Tele ett lån på 25 milj. danska kronor.



Chefen för Føroya Tele, Andras Róin, hoppas på en privatisering av det färiska telebolaget för att på sikt få in nytt kapital i bolaget.

När ett litet samhälle vill hänga med i utvecklingen och för sina invånare skapa samma tekniska kompetens som den omkringliggande världen utnyttjar, då öppnas många möjligheter samtidigt som en rad problem uppstår. Det vet Andras Róin, chef för Färöarnas telebolag, Føroya Tele (FT).



Tidigare sköttes de färiska utrikessamtalen med hjälp av en satellitantenn. Numera behöver vi en ljuskabel för att klara av den ökade trafikmängden som Internet medfört, konstaterar telechefen Andras Róin (t.h.). NIBs danske regionchef Søren Kjær Mortensen har skött kontakterna med det färiska telebolaget.



Sonera

– från statligt verk till internationellt

och konkurrenskraftigt telekombolag

Det finska Sonera har i likhet med hela telekombranschen och utvecklingen inom teletekniken genomgått stora förändringar under de senaste åren. Marknaderna liberaliseras och bolagen privatiseras. Telekombolagen satsar idag mer än någonsin på de internationella marknaderna. Framtiden ligger i mobiltelefoni, data- och mediekommunikation.

Sonera har på en kort tid omvandlats från ett statligt verk till ett internationellt och konkurrenskraftigt telekommunikationsbolag.

Ett betydande led i utvecklingen för Sonera har varit en privatisering av bolaget såväl som en omstrukturering av koncernen. Under 1998 sålde den finska staten en del av Sonerakoncernen Abp:s aktier och minskade således sin ägarandel till ca 78 %. Privatiseringen av Sonera fortsatte under hösten 1999 och den finska staten minskade ytterligare sin ägarandel till ca 60 %. Den nuvarande koncernstrukturen har uppstått då PT Finland-koncernen i juni 1998 delades upp i ett tele- och ett postbolag. Telebolaget hade redan tidigare under året bytt namn från Telecom Finland Ab till Sonera Ab; man behövde ett enhetligt namn nationellt och internationellt och ville samtidigt åstadkomma ett starkt varumärke som skulle synas på de internationella tele- och datateknikmarknaderna.

Bolaget började redan på 1970-talet utveckla mobiltelefonin i samarbete med bl.a. Nokia. På 1980-talet initierades ett samarbete mellan de nordiska teleoperatörerna inom NMT-mobiltelefoni. Den tidiga starten och en långsiktig satsning på produktutveckling har lett till att Sonera idag hör till teknogiledarna i världen.

Den finska marknaden för telekommunikation har sedan mitten av 1980-talet successivt öppnats för konkurrens. Soneras verksamhet har enligt bolagets egen uppfattning gynnats av en förhållandevis tidig konfrontation med marknadskonkurrens, vilket idag ger fördelar.

– Vi har alltid haft en sorts tävlingsituation i Finland som under de gångna 12 åren lett till fullständig konkurrens. Inom lokaltelefonin har man i Finland traditionellt haft lokala operatörer. Detta har haft en stor betydelse för verksamheten. Det statliga verket har inte kunnat låta sina kostnader växa hur som helst eller lämna sin servicenivå långt efter vad de andra på marknaden gjort, vilket naturligtvis verkat även i de privata firmornas riktning och på så sätt varit bra för hela den finska telebranschen, säger Christer Nykopp, Vice President, på Soneras International Operations.

Han framhåller också att detta är en viktig skillnad mellan Sonera och andra post- och telebolag.

– Sonera har aldrig varit en verklig monopolist, annat än på vissa områden som i tiderna i utrikes- och fjärrtrafiken, de facto de första områden där monopolen togs bort. Även om det på den finska marknaden existerat en geografisk indelning har det alltid funnits en liten tävlingsanda som saknats i andra länder.

Soneras nuvarande affärsverksamhet faller tillbaka på det beslut som fattades i slutet av 80-talet, dels av staten och dels i det statliga Sonera, om att företaget måste ändra fokusering. På Sonera insåg man vid den tidpunkten att fjärrtrafiken på sikt inte skulle vara väldigt lönsam, en bedömning som visat sig vara riktig. När staten bestämde sig för att liberalisera telekommunikationsmarknaden, skred man till verket starkt motiverad av det faktum att NMT-mobiltelefonin började utvecklas oerhört snabbt.

Internationalisering

Utomlands avser Sonera att öka sin tillväxt på tre sätt: genom direkta investeringar i telebolag, genom tjänsteoperatörsverksamhet i europeiska dotterbolag och genom försäljning av produkträttigheter och tjänstekoncept.

– För ett år sen då Sonera blev ett officiellt börsnoterat bolag utlovades det att Sonera kommer att expandera internationellt. Det har vi gjort med bl.a. investeringar i Amerika. Vi strävar efter att bli ett av de dominerande mobilföretagen i Europa med en stark position även i Nordamerika. Dessa områden får stå i fokus eftersom där finns tillväxtpotential och köpkraft, säger Christer Nykopp.

Även om samma potential inte kan tillskrivas Baltikum har området en särställning för Sonera eftersom bolaget gått in i nationella telebolag, med en rätt så heltäckande verksamhet.

– För Sonera var det lätt att gå in i Baltikum, av rent geografiska skäl, säger Christer Nykopp. Dessutom öppnades där en mycket lockande möjlighet, när Sovjetunionen föll samman. På den tiden hade länderna i hela Europa väldigt protektionistiska post- och telebolag, vilket uteslöt internationalisering inom EU. Finland var för det första inte medlem i EU och för det andra hade den liberaliseringsprocess som pågick i EU knappast kommit igång. Det är först nu som liberaliseringen öppnat möjligheter till internationalisering i Europa, framhåller han.

I Centraleuropa förväntar sig Sonera alldeles klart en stark ekonomisk utveckling. Polen liksom även Ungern är bra exempel på länder där den ekonomiska aktiviteten kommer att stiga även om den inte gör det alldeles jämnt.

I Ungern har Sonera samägo med Telenor i mobilföretaget Pannon. Soneras ägarandel i Pannon är 18,1 %. NIB har beviljat Pannon ett lån om sammanlagt USD 25 miljoner. Pannon var ett av de första telekommunikationsprojekten som finansierades med projektfinansiering i Centraleuropa och NIB har varit med i projektet nästan från början, dvs. från år 1995.

– Över en längre tidsperiod tror jag att de är bra investeringar, likaså den etablering vi gjort i Turkiet, i Türkcell İletişim Hizmetleri A.Ş., säger Christer Nykopp.

Huvudägare i Türkcell är Sonera med en ägarandel på 41 % och turkiska Cukurova-gruppen med 50,46 %, ett ledande industriellt och finansiellt konglomerat. Türkcell är idag den ledande operatören inom mobiltelefon i Turkiet med en marknadsandel på 77 % och den femte största operatören i Europa. För Sonera har investeringen i Türkcell inbringat en tredjedel av bolagets resultat för januari – september 1999.

NIB har beviljat Türkcell ett lån på USD 25 milj. för finansiering av ett landstäckande GSM-nät i Turkiet. Projektet, där Ericsson är huvudleverantör, har utvecklats klart över förväntningarna. Bl.a. har antalet abonnenter stigit från 2,3 till 4,7 miljoner under årets första nio månader.

Ett starkt nordiskt samarbete i Baltikum

Soneras internationella verksamhet började i slutet av 80-talet i Ryssland efter sovjeteran då det visade sig möjligt att gå in där och bygga upp förbindelser mot väst. Sonera har fortfarande ett mobilföretag, North-West GSM A/O, i Ryssland där de äger 23,5 %. Även Telia och Telenor har tillsammans en ägarandel på 24,5 % i bolaget. Soneras internationalisering fortsatte tillsammans med Telia i Baltikum, med start i Estland i mobilföretagen Eesti Mobiltelefon där bolagen har vardera en ägarandel på 24,5 %, och därefter i Lettland i Latvijas Mobilais också med 24,5 % var. Samarbetet med Telia fortsatte och det följande ste-

get blev att gå in i de fasta näten i Baltikum, även då först i Estland och sedan för Soneras del i Lettland, i Eesti Telefon respektive Lattellkom. Senast har Sonera och Telia etablerat verksamhet i Litauen genom mobilföretaget Omnitel (27,5 % ägarandel var) och i det fasta nätet i Lietuvos Telekomas (30 % ägarandel var).

Soneras och Telias samarbete i Baltikum har till en stor del handlat om att man velat sprida risken, som bolagen upplevde relativt stor i dessa länder.

– I närområdena har det m.a.o. varit ett mycket starkt svensk-finskt företagande, där vi alltid haft 50/50 principen, säger Christer Nykopp.

Enligt Christer Nykopp har Sonera och Telia ett utmärkt samarbete på de marknader där bolagen har firmor ihop även om de på Soneras hemmarknad i Finland, där Telia strävat efter etablering framför allt på mobilmarknaden, är konkurrenter.

Liksom Sonera och Telia har NIB uppmärksammat Baltikum i ett tidigt skede. När de baltiska länderna återfick sin självständighet fanns det ett stort behov av att utveckla finansiella mekanismer för att främja den ekonomiska utvecklingen i området. NIB har genom sina låneordningar beviljat krediter inom telekommunikation i Estland, Lettland och Litauen till A/S Eesti Telefon, Latvijas Mobilais och AB Lietuvos Telekomas. För be-
lopp se artikel på sidan 13.

Ny strategisk linjedragning

Sonera har en mycket starkt framtidsinriktad verksamhet. Bolaget var först i världen med att erbjuda bland annat Internetabonnemang till mobiltelefoner och en tjänst för sammankoppling av företagsväxlar och mobiltelefoner. I december 1998 var Sonera först i Europa med att lansera IP-kommunikationsnät som kopplar samman Internets och telenätets funktioner i ett enda IT-nät. Som första i världen lanserade Sonera i februari 1998 en SIM-kortbaserad teknik, SmartTrust, för digital signering utvecklad för det mobila nätet. Tekniken garanterar säker kommunikation och handel över nätet. Kommersiellt sett intressanta lösningar är till exempel nya tjänster inom mobilkommunikation och sofistikerade lösningar för dataöverföring, som bland annat utnyttjas inom elektronisk handel. Sonera utvecklar sina produkter för globalt bruk.

I september offentliggjorde Soneras ledning en ny strategisk linjedragning enligt vilken Sonera kommer att koncentrera sig på mobil- och mediaverksamhet både nationellt och internationellt.

– Vi satsar på de områden där vi upplever att vi är starka. Det här med fokusering är mycket viktigt, särskilt som en stark konsolideringstrend kommit igång i hela världen under de senaste åren. På en marknad där stora bolag köper upp varandra krävs en väldigt kraftig fokusering för att man ska kunna hänga med, betonar Christer Nykopp.



Hans E. Golteus,
VD för affärsområdet Inter-
national inom Telia/Telenor.

Telia blev en del av storkoncern

Teknologiskt sett rankar både Norge och Sverige bland de mest avancerade i världen, inte minst inom telekommunikation. Båda företagen är på frontlinjen när det gäller teknologiska innovationer. Utgångspunkten är företagets starka position på respektive hemmamarknad. Med den som grund är ambitionen nu att bli det ledande telekombolaget i Europa. Det fusionerade Telia/Telenor,

vars nya namn vid pressläggningen av denna tidning ännu inte offentliggjorts, blir det sjätte största telekombolaget i Europa med 51 000 anställda och en omsättning under första halvåret 1999 på cirka SEK 43 miljarder / NOK 41 miljarder.

Telia/Telenor ska enligt avtalen med ägarna borsintroduceras under år 2000. Den svenska staten äger i utgångslä-

get 60 procent av aktierna i det fusionerade bolaget, och den norska staten 40 procent. Parterna ska minska sin ägarandel gradvis till 33,4 procent vardera. Övriga ägare får därmed en sammantagen andel på 33,2 procent.

Vägen mot konsolidering på en starkt konkurrensutsatt marknad

På sina respektive marknader har både Telia och Telenor varit ledande erbjudare av telekommunikation. Båda bolagen har varit statsägda, nationella telekommunikationsoperatörer. Som ett resultat av avregleringen omvandlades båda bolagen till aktiebolag, Telia år 1993 och Telenor år 1994, helägda av respektive stat.

– Vi är så att säga de traditionella teleoperatörerna på våra respektive hemmamarknader, och det innebär att vi

på de två marknaderna har en väldigt stark ställning när det gäller både verksamhet inom fast och mobil telefoni samt även i att erbjuda Internet-tjänster. Vi är bolag som har väldigt avancerad kundtjänstutveckling för att vi har avancerade kunder och också på grund av att vi i båda länderna har haft en öppen konkurrens under ganska lång tid, vilket driver upp takten i bl.a. utveckling. Det har hjälpt oss att vara uppmärksamma på utvecklingen på marknaden och kunna reagera på den, säger Hans E. Golteus, Executive Vice President på Telia/Telenor.

– Telia var en del av det svenska Televerket, som man sedan omvandlade till ett aktiebolag, berättar Hans E. Golteus. Det var en väldigt klar markering av att nya Telia skulle bli ett bolag som på alla sätt var och styrdes som ett vanligt aktiebolag på en normal marknad.

Telias omvandling till ett aktiebolag sammanföll också med att man i Sverige öppnade marknaden. Sverige var bland de länder i Europa som först öppnade sin marknad för telekonkurrens. Enligt Hans E. Golteus har konkurrenssituationen varit mycket intensiv i Sverige. Den har format Telia i mycket hög grad och varit till en stor fördel för bolaget.

– Telia har klarat sig väldigt bra i konkurrensen, vilket torde återspegla att vi lyckats anpassa oss till en öppen värld med öppen konkurrens och till en enormt intressant och snabb teknisk utveckling. Detta har gjort det möjligt att erbjuda våra kunder nya, avancerade och mera effektiva produkter, tillägger han.

Telia/Telenor lägger stor vikt vid att, i synnerhet vad gäller det tekniska, vara i första ledet för att utveckla produkter. WAP-produkter (Wireless Application Protocol) är nu starkt på frammarsch. På bolaget tror man att man i framtiden via sin mobilterminal skall kunna arbeta på Internet i stort sett som från en vanlig terminal.

Enligt Hans E. Golteus har det nya bolaget i och med fusionen mellan Telia och Telenor blivit både finansiellt och tekniskt starkare.

– Vi kompletterar varandra väldigt bra. Vi kommer att

vara ett brett företag med en komplett produktportfölj. Tendensen går kraftigt mot mobilverksamhet, och IP-baserade tjänster och IP-baserad verksamhet, framhåller Hans E. Golteus.

Den överlappande verksamhet som bolaget har är Telia och Telenors konkurrerande verksamhet i Norge och Sverige samt i Irland. Det nya bolaget har ingått en överenskommelse med EU-kommissionen om att sälja ut dessa funktioner. Dylik verksamhet är Telia Norges verksamhet i Norge, Telenors verksamhet i Sverige, ett 33-procentigt ägande i Telenordia samt ett av Telia/Telenors två bolag på Irland. Bolaget skall avyttra antingen Telias 14-procentiga ägande i Eircom eller Telenors 49,5-procentiga ägande i Esat Digifone. Vilket som säljs är inte beslutat. Kabel-TV-verksamheten i Norge och Sverige skall säljas men bolaget behåller sin kabelverksamhet utomlands.

Telia/Telenor i världen

Tillsammans har Telia och Telenor en samlad kompetens som ger det nya bolaget en stark plattform för internationell expansion. Ambitioner ligger inom områden som mobil kommunikation, Internet och IP-carrier. Bolaget ämnar, liksom Sonera, erbjuda internationellt även innehåll inom Internetbaserade tjänster.

– Vi ser en stark utveckling på portalsidan och innehållssidan, understryker Golteus.

Totalt sett får bolaget genom fusionen en mycket omfattande internationell verksamhet som täcker stora delar av världen. Det nya bolaget är verksamt i över 30 länder.

Baltikum

Det tidiga intresset för Baltikum stod att finna i den geografiska och den mentala närheten till Norden.

– Vi har en stark närvaro i de Baltiska staterna där vi sett en enormt positiv utveckling. Det är frågan om relativt små marknader, men däremot är utvecklingstakten väldigt rask där, vilket innebär att det är mycket tillfredsställande att vara på sådana marknader. Vi avser att fortsätta utveckla vår verksamhet i Baltikum med bl.a. Sonera, framhåller Golteus.

Utöver verksamhet i bolag inom den fasta och mobila telefonin i samarbete med Sonera, har bolaget i egen regi etablerat katalogverksamhet och verksamhet inom kabel-TV samt datakom- och Internettjänster i Baltikum.

– Samarbetet med Sonera i Baltikum har en positiv påverkan. Bl.a. har det lett till att vi känner varandra väl, vilket gör det lättare att upptäcka möjligheter och gemensamma intressen även på andra marknader, konstaterar Hans E. Golteus.

Telekom i Baltikum – en viktig byggsten

Ett stort behov av investeringar i infrastruktur, maskiner och byggnader kunde konstateras då de baltiska staterna Estland, Lettland och Litauen i början av 90-talet återvann sin självständighet.

För att kunna möta detta finansieringsbehov har Nordiska Investeringsbanken kunnat utnyttja sina olika låneordningar vid sin utlåning till de baltiska staterna.

Telekommunikationerna, som vid tiden för de baltiska staternas nyvunna självständighet var både outvecklade och ineffektiva, har varit en angelägen sektor att snabbt modernisera. Valfungerande telekommunikation har varit en av grundförutsättningarna för företagsetableringar i Baltikum.

De baltiska ländernas ställning som närområde till Norden och den stabila utvecklingen i dessa länder har lett till att regionen blivit en utvidgad hemmamarknad för många nordiska företag.

Telia och Sonera kom tidigt

De nordiska telebolagen, främst Telia och dåvarande Telecom Finland (sedermera Sonera) etablerade sig redan tidigt i Baltikum. Det skedde redan före ländernas återvunna självständighet, och mås-

se ses som ett avgörande steg med tanke på den kommande utvecklingen.

NIBs utlåning till de baltiska telebolagen består av totalt sex lån på sammanlagt 53,3 miljoner euro. Lånen är fördelade på tre telebolag, ett i vart land. Därtill kommer ett sublån till ett litauiskt mobiltelefonbolag under en ramkredit till LDB, den litauiska utvecklingsbanken.

LITAUEN

Lietuvos Telekom (Lithuanian Telecom)

Den litauiska staten sålde 1998 60 % av sitt telebolag till ett konsortium, Amber Teleholdings S/A, med Sonera Abp och Telia Ab som ägare.

Den litauiska staten som fortfarande äger 40 % av bolaget har meddelat att man önskar privatisera resten av bolaget. Lietuvos Telekom har garanterats monopol för den fasta telefonin fram till 2003.

NIBs lån till Lietuvos Telekom: 25 miljoner US-dollar.

LETTLAND

Latvian Mobile Telephone Company, LMT ägs av den lettiska staten (51 %), Sonera och Telia med 24,5 % var.

LMT inledde som första företag i Lett-

land mobiltelefonverksamhet år 1992. Det första telenätet som stod färdigt var för NMT 450. 1995 öppnades det första GSM-nätet.

LMT-bolagets NMT-nät är rikstäckande medan GSM-nätet når ut till cirka 80 % av befolkningen. En investering för att göra GSM-nätet rikstäckande planeras. NIBs lån till LMT: 10,9 milj. euro.

ESTLAND

Eesti Telefon

Bolaget Eesti Telefon grundades 1992. Ägare i bolaget är statliga Eesti Telekom som tecknade 51 % av aktierna och Baltic Tele de resterande 49 %. Bakom sig hade detta bolag de nordiska telebolagen Sonera och Telia. I samband med en privatisering tecknade Sonera och Telia nytt aktiekapital i Eesti Telekom motsvarande totalt 49 %. Efter en internationell aktieemission – som var den första i sitt slag i Baltikum – äger nu staten cirka 27 % och privata investerare knappt 24 % av aktierna i Eesti Telekom.

Fram till år 2001 har Eesti Telefon ensamrätt på inhemska långdistanssamtal och internationell telefontrafik.

NIBs lån till Eesti Telefon AS: 10,9 milj. euro.



Tele Danmarks koncernchef Henning Dyremose:

Vi vill vara bäst i Europa

Detta har gjort att Tele Danmark måste söka tillväxt utanför landets gränser. Efter att bolaget privatiserades har de internationella aktiviteternas andel av omsättning- en stigit från 2 % år 1995 till 40 % i år.

Tele Danmarks koncernchef Henning Dyremose framhåller att Tele Danmark inte vill vara det största bolaget.

– Vi vill vara bäst och förmånligast. Det håller vi i hög grad på att lyckas med på ett flertal områden, och all statistik visar att vi för ögonblicket ligger etta i Europa – totalt sett – om man jämför priser, kvalitet, vinst, produktivitet och servicenivå. Telenor ligger på femte plats i samma statistik och Telia ligger åttonde.

Avregleringen

Enligt Henning Dyremose är Danmark den mest konkurrensutsatta marknaden i Europa med omkring 50 företag som erbjuder teletjänster.

– Danmark var helt avreglerat 1,5 år före den tidtabell som fastställdes i EU-direktivet från 1987. Enligt direktivet skulle marknaden vara helt avreglerad den 1 januari 1998. I Danmark skedde detta den 1 juli 1996. Dessutom har avregleringen av den danska marknaden fortsatt och på så sätt gått längre än EU-direktivet, medan andra länder i Europa ännu inte har uppfyllt direktivet. Därför anser jag att Danmark ligger tre år före de flesta andra EU-länder när det gäller avregleringen av marknaden.

Danmark skiljer sig dessutom från andra länder dels genom att det är det enda landet i Europa där det tidigare monopolet Tele Danmark är fullständigt privatiserat, dels genom att avregleringen omfattar följande fyra områden som inte ingår i EU-direktivet:

1) I Danmark har alla fri tillgång till ”den råa kopparn”, dvs. det fasta telenätet.

2) Olika teleföretag är ”inhysta under samma tak” på de lokala telefoncentralerna. Detta innebär att godkända telebolag kan sätta upp egen utrustning på Tele Danmarks lokala telefoncentraler.

Bland annat Telia och Tele 2 kan med andra ord erbjuda egna specialtjänster i Tele Danmarks nät.

3) Tele Danmark, som äger telenätet, har ”återförsäljningsplikt” när det gäller kapacitet, och kan inte vägra hyra ut kapacitet till andra telebolag.

4) De övriga telebolagen ”hyr in” kapacitet till priser som fastställs av Telestyrelsen.

Inget av dessa fyra områden omfattas av EU-direktivet. För närvarande råder ett visst missnöje på den danska telemarknaden, eftersom utländska konkurrenter till Tele Danmark anser att priserna för ”uthyrning” av kapacitet i nätet är för höga.

Samma lagstiftning

Enligt Henning Dyremose borde den lagstiftning man har i Danmark gälla även i Norge och Sverige.

– Jag anser inte att Telia och andra utländska telebolag skall särbehandlas på den danska marknaden. Jag kunde förstå det om det var fråga om operativa företag,

men det är det inte. Varken i Sverige eller Norge har Tele Danmark de möjligheter som Telia och Telenor har i Danmark.

– Tele Danmark har inte tillgång till det fasta telenätet i dessa länder, och vi får inte sätta upp egen utrustning på deras centraler. I den fusionen mellan Telia och Telenor kommer 66 % att ägas av den svenska och norska staten i flera år framåt. Det läget motsvarar nivån i Danmark 1994. Därför är dessa marknader enligt min åsikt fem år på efterkälken i förhåll-

Under de tre senaste åren, då den danska telemarknaden i och med EU-direktivet varit helt avreglerad, har det privatägda Tele Danmark konkurrerat med ca 50 företag som erbjuder teletjänster. Danmark är således en av de mest avreglerade marknaderna för telekommunikation i Europa. Samtidigt har den danska staten privatiserat det tidigare monopolet fullständigt.

Fakta om avregleringen av marknaden och privatiseringen av Tele Danmark

Den danska telemarknaden skiljer sig från de övriga nordiska länderna genom att avregleringen av marknaden för försäljning av utrustning som kopplas till nätet inleddes för snart 12 år sedan i enlighet med EU-direktivet från 1987. Den 1 januari 1998 var EU-marknaden fullständigt avreglerad.

1990 sammanfördes de fyra regionala telebolagen och det statliga Telecom till Tele Danmark av den dåvarande borgerliga regeringen, där Henning Dyremose var finansminister. I dag sitter han själv som koncernchef i Tele Danmark.

1992 inleder Sonofon sin verksamhet i konkurrens med Tele Danmark Mobil.

1994 genomförde den socialdemokratiska finansministern Mogens Lykketoft en aktieemission på börserna i Köpenhamn och New York, där 49 % av aktierna såldes.

1996 var den danska telemarknaden fullständigt avreglerad i enlighet med EU-direktivet – 1,5 år före utsatt tid.

1997 bryter förhandlingarna om en fusion av Telenor, Telia och Tele Danmark samman.

I januari 1998 övertar Ameritech 41,6 % av statens aktier i Tele Danmark, och Tele Danmarks aktievärde har sedan dess fördubblats. Tele Danmark är som det enda telebolaget bland de tidigare PTT-bolagen i EU ett helt privatiserat bolag.

Tele Danmarks aktie driver den danska aktiemarknaden och har gjort det en tid.

I oktober 1999 köper SBC upp Ameritech för 72 miljarder dollar.

lande till de konkurrensförhållanden som råder på den danska marknaden. Jag tror på att konkurrens leder till tillväxt. Marknaderna i Sverige och Norge är långt ifrån avreglerade, framhåller Dyremose.

En av de stora omvälvningar som Tele Danmark har upplevt efter 1995, då den socialdemokratiska finansministern Mogens Lykketoft genomförde privatiseringen av det statsägda Tele Danmark, är övergången från statligt monopol till privatägt, börsnoterat bolag. Den tidigare, konservativa finansministern Henning Dyremose tvekar inte att ge svar på tal och kallar det ett mycket framsynt beslut.

– Man insåg att Tele Danmark aldrig skulle uppnå en tillräcklig storlek som statsägt bolag i den internationella konkurrensen. Sedan privatiseringen har Tele Danmark tjänat 14,6 miljarder kronor netto och investerat 18 miljarder kronor i teleinfrastrukturen i Danmark och 11 miljarder kronor i internationalisering av bolaget. Det var ett mycket klokt beslut att privatisera bolaget. Det har nämligen lett till att vi har kunnat växa utanför landets gränser. Det vi förlorar här hemma skall alltså fås igen mångfaldigt utanför landets gränser, säger Henning Dyremose.

Expansion över gränserna

Då privatiseringen inleddes 1995 stod Tele Danmarks internationella aktiviteter för 2 % av omsättningen. I dag, fem år senare, visar delårsbokslutet för 1999 att andelen har stigit till 40 %. En ytterst expansiv och offensiv strategi, som började 1996 med inköp av aktier i det statsägda Belgacom i Belgien och där Ameritech var en annan stor aktör. Det var här parterna möttes. Ameritech övertog senare 41,6 % av aktierna i Tele Danmark i januari 1998. Ameritech själv köptes av SBC för 72 miljarder dollar i oktober.

– Aktievärdet i Tele Danmark har fördubblats för Ameritechs ägare på knappt två år. Och det är kombinationen av en offensiv affärsstrategi och begåvade portföljförvaltare som har bidragit till värdestegringen. I början

köpte Tele Danmark ofta minoritetsaktieposter i andra och tredje största företaget på en bestämd marknad, som ett språngbräde för tillväxt på en utländsk marknad. Nu fokuserar vi mera och köper majoritetsaktieposter på en bestämd marknad. Ett exempel är förvärvet av Talkline på den tyska marknaden, som är en av de största aktörerna inom mobilkommunikation. Vi har just köpt den största alternativa mobiloperatören i Litauen. Så från och med nu är Tele Danmarks huvudsakliga marknad Nord-, Central- och Östeuropa, berättar Henning Dyremose.

Tele Danmark verkar i dag i 12 länder.

Stor export

1998 blev det bästa räkenskapsåret någonsin i Tele Danmark-koncernen, med en omsättning på 34 miljarder kronor och ett överskott på 4 miljarder kronor. Koncernens bolag utomlands stod 1998 för 13 miljarder kronor, motsvarande 38 %, vilket är mer än något annat europeiskt telebolag kan prestera. Den motsvarande andelen är 12 % hos Telia/Telenor och 5 % hos Sonera.

– Vi är också mycket glada över att det tidigare Telecom i samarbete med universiteten och den danska industrin utvecklat vår Duét-tjänst, som vi var först med och som i dag är den enda tjänsten i sitt slag i Europa med fullständig sammankoppling av fast telefoni och mobiltelefoni, och med full tillgång till olika slags tjänster.

Det betyder till exempel att din vanliga, nätanslutna telefon ringer om du får ett samtal på din mobiltelefon när den är avstängd. Samtalet kopplas automatiskt vidare. Alla tjänster är tillgängliga med båda teknikerna och på båda numren i ett abonnemang, konstaterar Henning Dyremose.

Kombiprodukten Duét Multi korades på mässan World Telecom 99 i Geneve till världens mest innovativa service i konkurrens med 29 andra serviceformer. Duét Multi kopplar en vanlig telefon till 2–5 mobiltelefoner.

53-åriga Henning Dyremose har suttit ett år som koncernchef för Tele Danmark.

Flemming Kjærdsdam





Naturbilder från Färöarna

Bilderna är tagna av Absalom Hansen, som är naturfotograf och kommer från Färöarna. Efter att ha jobbat i 18 år på bank valde Absalom Hansen att på heltid satsa på fotografering.

Vid sidan av sitt kameraarbete sysslar han även med att skola upp fårhundar.

Absalom Hansen inriktar sig på bilder om Färöarna för det lokala turistrådet. Han har ställt ut sina bilder på en utställning som Nordiska ministerrådet arrangerat i Tallinn samt haft en utställning i Norge.

Dolphin siktar på en Europamarknad

TETRA innebär en alleuropeisk standard som tillkom år 1995. Det var Institutet för Europeisk Telekomunikation, ETSI, som slog fast en gemensam våglängd och teknisk norm för alla TETRA-användare i Europa. Tanken med TETRA är att åstadkomma ett alleuropeiskt kommunikationsnät med klart definierade användargrupper.

TETRA är resultatet av ett samarbete mellan näto-
peratörer, nationella organ och industrin som tillverkar mo-

bila kommunikationsapparater. TETRA företräder ett nytt digitalt uppdaterat sätt att utnyttja radiovågorna effektivt. Det ger TETRA-användaren möjlighet att förutom tal även sända data och bild över nätet som genom sin tekniska kapacitet på 28,8 kbit/s, har en prestanda som är inemot tre gånger så snabb som GSM-nätets.

TETRA bygger på fyra parallella funktionsprinciper:

- 1) gruppsamtal – samkommunikation mellan enheterna i ett slutet nät. Gäller såväl tal, bild som dataöverföring.
- 2) interoperabilitet – ger en möjlighet till samtal till privata PABX (företagsnät) och till operatörer som tillhör andra telekomnät
- 3) internkommunikation – snabb uppkoppling av samtal (tidsåtgång 0,3 sekunder!) mellan två eller flera enheter inom det egna nätet. Ger även möjligheter till direktkontakt enheter emellan av typen walkie talkies.
- 4) samtal till allmänna telefonnätet och GSM.

Pilotprojekt i England

TETRA är i korthet ett radiokommunikationssystem, med många inbyggda finesser, som kan anpassas enligt användarens behov. En brandman i släckningsarbete behöver en enkel och pålitlig apparat som fungerar i alla situationer. Taxi- och transportbolagen har andra slags behov för sin kommunikation. Systemet tillåter även användaren att bygga upp en sofistikerad data- och bildöverföringsfunktion.

Under utvecklingsfasen



Carol Boivin leder Dolphin Telecom med huvudkontor i Paris. Efter Frankrike är Tyskland nästa etapp, säger han.

har olika myndigheter deltagit, så därför lämpar sig TETRA för polis, räddningstjänst och brandkår. Men även transportföretag, större industribolag och militären är möjliga användare.

Först ute i Europa i kommersiellt syfte är det kanadensiskt ägda bolaget Dolphin som senaste sommar lanserade ett TETRA-nät i England. I Finland har det kommunala energibolaget i Helsingfors tagit TETRA i provdrift.

I Frankrike inledde Dolphin Telecom S.A., som är ett helägt dotterbolag till Dolphin Telecom plc (ägt av börsnoterade telebolaget TIW i Kanada), verksamheten i slutet av 1998 med att ordna en anbudspedur för leverans av teknisk utrustning till sitt landsomfattande nät. Det blev finländska Nokia som tog hem ordern, värd 150 miljoner euro och omfattar leverans av infrastrukturutrustning för ett sändarnät som skall nå 90 procent av befolkningen i Frankrike.

Från Paris till Lyon

Inför starten av "fas alfa" som omfattar de största städerna i Frankrike, dvs. Paris, Lyon och Marseilles ställer sig chefen för Dolphin-operationen i Frankrike, Carol Boivin, mycket optimistisk:

– För tillfället har vi omkring 200 basstationer i Paris, på 400 hertz-nätet. Det ger oss en möjlighet att nå långt

in i alla byggnader med en hygglig ljudkvalitet. Allt som krävs för det är en basstation med en antenn.

– Under nästa år kommer vi att täcka hela Frankrike. För att uppnå det målet behövs omkring 2 000 stationer.

Dolphin Telecom S.A.

TETRA kommunikationsnät i Frankrike.

Värde: EUR 185 milj.

Potentiella användare: 200 000

NIB-lån till Dolphin Telecom: EUR 13 milj.

Globe International expanderar i Filippinerna

Men för att täcka in 90 procent av befolkningen behöver vi 1 250 stationer, bedömer Carol Boivin.

TETRA utnyttjar en fördelaktigare våglängd än konkurrerande GSM-nätet. Där TETRA klarar sig med drygt tusen basstationer för att täcka 90 procent av landet behöver GSM 900-nätet 3 500 basstationer och 1800-nätet hela 5 500 stationer!

Nästa år då Nokia har lovat komma med en ny, ännu snabbare TETRA-mobilradioenhet, med en sändningskapacitet på 28,8 kilobyte, ökar slagkraften påtagligt, framhåller Carol Boivin:

– Den nya mobilapparaten kan kopplas upp till en portabel pc. Och om jag bara har kontakt med nätet kan jag jobba med min pc som då gör mig fullständigt rörlig.

Lägre priser

TETRA ger vissa fördelar jämfört med GSM. Samtalen inom enheterna i det egna nätet är i princip gratis, eftersom de ingår i månadsavgiften. Här kan man göra en hel del inbesparingar.

Enligt Carol Boivin är marknaden i Europa hur stor som helst bara de intereuropeiska barriärer, dvs. nationella lagar, som står i vägen kunde avlägsnas:

– Vi har kunder som gärna tecknade ett enda kontrakt för alla de länder där de opererar. Det skulle ge dem en identisk utrustning i alla länder, gemensam utbildning och samma mjukvara i form av e-post och röstbrevlåda.

Carol Boivin är övertygad om styrkan i TETRAs koncept, men har vill inte ta ut alltför stora växlar i förtid.

– Det gäller att starta försiktigt. Vi vill se hur det fungerar i England innan vi kör i gång i det övriga Europa. Det handlar om att trimma in fakturering, kundbetjäning och annat motsvarande.

– Dolphin Telecom har efter sin introduktion i Frankrike redan kastat blickarna på Belgien och Tyskland, där bolaget redan fått licens. Men även Spanien och Portugal finns inprickade på Boivins karta. Och vilka han vill vända sig till sammanfattar han så här:

– Vår primärmarknad riktar sig mot transportföretagen, säkerhetsbolagen, militären, brandkåren. Vi har också de stora kurirföretagen som Fed Ex, och UPS, de stora cementföretagen och avfallstransportörerna som våra kunder.

Däremot finns de nordiska länderna inte för närvarande inprickade hos Carol Boivin. Åtminstone inte än. I Norden är avstånden för stora och befolkningen rätt liten. Därtill är GSM-penetrationen i dessa länder för hög för att det skall löna sig för TETRA att etablera sig i någon större skala.

Gerardo Ablanza, VD för Globe International, konstaterar i ett uttalande att man kommer att fortsätta att förstärka bolagets kapacitet, förbättra servicekvaliteten och fortsätta att förse kunderna med nyttiga tjänster.

Globe International, med verksamhet såväl inom den fasta telefonin som mobiltelefonin, har två starka huvudägare;

det är den filippinska börsnoterade koncernen Ayala Corporation med en ägarandel om 44 %, och Singapore Telecom International som innehar 39 %.

Globe har beslutat om en utbyggnad av sitt GSM 900-nät vid sidan av en satsning på den fasta telefonin. Dels kommer GSM-nätet i huvudstaden Manila att byggas ut, dels vill man täcka in nya områden på landsbygden.

Investeringarna under de närmaste åren beräknas stiga till 550 miljoner dollar och kommer att finansieras med ett låneprogram på 78,8 miljoner dollar, där NIBs andel uppgår till 20 miljoner dollar.

Finländska Nokia har sedan bolaget inledde sin verksamhet 1994 levererat mobiltelefonutrustning till Globe för miljontals dollar. Stora leveranser av såväl Nokia som Ericsson har därtill avtalats och levereras inom de närmaste åren.

Globe International är den ledande GSM-operatören i Filippinerna. För att behålla positionen i täten har Globe gått in för en tung satsning på såväl ny teknik som expansion. Globe har idag cirka 640 000 mobiltelefonabonnenter, vilket innebär en tredubbling sedan årsskiftet! Inte mindre än fyra bolag tävlar om marknadsandelar i det digitala GSM-nätet. Med sina 76 miljoner invånare utgör Filippinerna en väldigt potentiell marknad med än så länge låg penetrationsgrad för mobiltelefoner.

Globe har en stark ställning som GSM-operatör i Filippinerna.





NORDIC
DEVELOPMENT
FUND

Uganda satsar på bättre kommunikation

Bland industriländerna är motsvarande telefontäthet cirka 50 %, eller omkring 200 gånger mer än i Uganda. En viktig förutsättning för en bärkraftig ekonomisk utveckling är tillgången på ett effektivt och stabilt telekommunikationssystem. Regeringen

i Uganda har därför uppställt som mål att inom de följande två åren öka telefontätheten från 0,27 % till 2 %.

Nämnda mål vill man uppnå genom en liberalisering av telesektorn i landet. Det innebär att det tidigare statsmonopolet delas upp i ett driftsbolag – Uganda Telecom Ltd, i vilket 51 % av aktierna erbjuds privata in-

vesterare – och en ny kontrollerande myndighet.

En viktig del av liberaliseringen är etablering av en "second national operator", vilken bildades i april 1998 då MTN (Uganda) Ltd erhöill licens för såväl mobil telefontrafik som för "fixed link"-transmissioner.

Licensavtalet förutsätter att MTN också investerar i ett telenät på landsbygden. Bolaget kommer bl.a. att installera 2 000 offentliga telefonkiosker över hela landet.

MTN (Uganda) ägs av MTN S.A., svenska Telia och ett antal lokala investerare. De totala investeringarna är 72 milj. US-dollar. Av investeringarna kommer NDF att finansiera 2 milj. dollar. Bland övriga finansörer finns

bl.a. Swedfund, Europeiska investeringsbanken och Development Finance Company, Uganda. Därtill deltar ett antal tyska och holländska utvecklingsorganisationer. En stor del av den tekniska utrustningen levereras av Ericsson AB, Sverige.

MTN har som mål att bygga upp ett telekommunikationssystem med hög kvalitet enligt internationell standard. Systemet, som bygger på ett standardkoncept som senare kan uppgraderas efter behov, får en bred geografisk spridning. Inom kort efter installation, skall det kompletta telekomsystemet betjäna 130 000 abonnenter.

Mobilnätet har redan uppnått en marknadsandel på 80 % med uppskattningsvis 35 000 abonnenter. Till följd av ökad konkurrens har mobilsamtalstaxorna redan sjunkit kraftigt. Bolaget utnyttjar ett betalningssystem med telefonkort som säljs på förhand, en lösning som minskar bolagets kreditrisker.

Regional utbyggnad

I Uganda förekommer stora regionala skillnader i tillgången på teletjänster. I Centralregionen med huvudstaden Kampala finns ca 80 % av landets abonnenter. En motsats till detta utgör den norra regionen som gränsar mot Sudan. Här finns bara 2 % av mobilabonnenterna.

För att utjämna dessa skillnader har NDF, inom ramen för Världsbankens program för återuppbyggnad av norra Uganda (NURP), erbjudit en kredit för utbyggnad av telenätet i den norra regionen. NURP kommer att bli en viktig komponent i Ugandas försök att stabilisera de

← *Telefontätheten i Uganda kommer att höjas från 0,27 % till 2 %. NDF har inom ramen för Världsbankens utvecklingsprogram för Uganda beviljat ett lån för utbyggnad av telefonnätet i norra Uganda.*

Man beräknar att ungefär 8 miljoner kubikmeter avfall som delvis är radioaktivt har dumpats i Sillamäe avfallsbassäng allt sedan 1940-talet. Foto: Lentokuva Vallas Oy.

politiska och säkerhetsmässiga förhållandena i den norra regionen, där de senaste tio åren har kännetecknats av stor politisk oro, krig och utbredd gerillarörelse, vilket har lett till att regionen isolerats både socialt och ekonomiskt.

Utflyttningen från regionen har varit omfattande och man har inte p.g.a. den rådande osäkerheten kunnat utnyttja hjälp utifrån. Detta har bidragit till ökad fattigdom och starkt begränsad tillgång till utbildning och hälsovård. En modernisering av Ugandas telenät kommer att integrera den norra regionen med det övriga Uganda och den övriga världen.

NURP-programmet kommer att förbättra telekommunikationerna mellan Kampala och landets nordliga delar bl.a. med hjälp av en ny radiolink. Totalt har kostnaderna för projektet budgeterats till 28,3 milj. US-dollar. NDF:s andel utgör mindre än 25 % av totalkostnaderna. NDF:s kredit används till att finansiera leveranser av linkar, digitalstationer, generatorer (eventuellt solenergi), telefonapparater, kablar, installationsarbeten och teknisk assistans.

Billigare tjänster

Vid sidan av de två ovannämnda projekten i Uganda deltar NDF i flera andra projekt inom telesektorn, bl.a. i Malawi, Nepal, Mongoliet och Pakistan. Det utmärkande för NDF:s engagemang i Uganda är bl.a. finansieringen av en ny privatägd teleoperatör, som är en viktig förutsättning för regeringens liberaliseringsprogram. I många afrikanska länder pågår för närvarande en dynamisk utveckling av telesektorn. Genom liberalisering och privatisering erbjuds befolkningen bättre och billigare tele-tjänster.

Projekten kommer naturligtvis inte hela befolkningen tillgodo. Inte heller i framtiden kommer det att vara lönsamt att investera i avancerade teletjänster i områden med litet befolkningsunderlag. En utbyggnad av tele-tjänsterna på den afrikanska landsbygden måste därför basera sig på ett annat slag av värderingar än enbart ekonomiska. Gåvobistånd eller koncessionella lån är i dessa situationer en förutsättning för att telenätet också skall kunna täcka landsbygden. Detta har NDF tagit fasta på genom att delta i telekomprojektet i norra Uganda.



Genom telefonprojektet strävar man efter att utjämna tillgången på telefontjänster i Uganda.



Sillamäe avfallsdeponi saneras



Den radioaktiva avfallsdeponin i Sillamäe i nordöstra Estland, som länge utgjort ett allvarligt hot mot Finska viken på grund av sin kraftiga förorening av radioaktiva ämnen och höga innehåll av kväve, skall nu saneras. Endast en jordvall skiljer deponin från havet. Jordvallens stabilitet anses vara hotad och enligt vissa experter finns ett hot om att dammen kan rämna om inte åtgärder vidtas. I denna damm, som är belägen strax väster om Narva och 185 km öster om Tallinn, har man sedan 1940-talet dumpat avfall från en fabrik för urananrikning. Nu utgör denna avfallsdeponi ett betydande miljöproblem. Den beräknas innehålla bl.a. 1 200 ton uran, 800 ton av det mycket giftiga ämnet torium och därtill en stor mängd tungmetaller. Det största omedelbara miljöproblemet anses dock vara de fortlöpande kväveutsläppen som genom dammen läcker ut i havet.

Saneringsarbetet inleds med att en vågbrytare uppförs runt jordvallens. Därefter börjar man förstärka vällen med hjälp av kraftiga betongpelare som körs ned i marken. Målet är att åstadkomma en stark och skyddande vall framför bassängen.

Därpå kommer hela avfallsdeponin att täckas över med ett 60 cm tjockt jordlager. Avsikten är att på detta sätt hindra regnvatten från att urlaka miljögifterna i havet eller spridas genom damm under torra perioder.

Projektkostnaden för hela saneringsarbetet uppgår till 20 miljoner euro. Det bilaterala stödet från de nordiska staterna tillsammans med den estniska statens insats uppgår till 8 miljoner, EU:s Phare-program går in med 5 miljoner euro, medan NEFCO genom Nordiska Miljöutvecklingsfonden bidrar med 2 miljoner. NIB planerar att delta i projektet med ett långfristigt miljölån på 5 miljoner euro.



Narvesen

NIB har beviljat det norska företaget Narvesen ASA ett lån på 175 miljoner norska kronor för finansiering av uppköp av Small Shops Holding AB, som driver kedjorna Pressbyrå och 7-Eleven. Genom företagsköpet inledde Narvesen en expansion i Sverige och Danmark inom sin kärnverksamhet – kioskkedjor.

Narvesenkoncernen är ett av Skandinavians ledande företag inom detalj- och partihandel samt serveringsverksamhet. I koncernen ingår totalt ca 1 200 försäljningsenheter, dvs. butiker, kiosker och serveringsställen, som dagligen besöks av över 900 000 kunder.

Narvesen noteras sedan 1996 på Oslobörsen. Verksamheten är uppdelad på fyra affärsområden: detaljhandel Norge, detaljhandel Sverige, partihandel samt servering.

Kiosker och mat för folk i farten

Narvesen är ett etablerat företag med långa traditioner som fristående tidningsdistributör i Norge. Koncernen har genomgått stora förändringar under 90-talet; förutom den traditionella kioskverksamheten satsar man också starkt på catering och servering av snabbmat. För några år sedan inledde Narvesen en skandinavisk expansion och har etablerat sig i Sverige och Danmark genom uppköp av bl.a. Pressbyrå och 7-Eleven.

Narvesen har butiker och kiosker över hela Norge. Affärslokaler ligger centralt och fungerar ofta som stoppställen för allmänna fortskaffningsmedel såsom buss, flyg, tåg och båt. Varusortimentet består av tidningar och tidskrifter, pocketböcker, tobaksvaror, choklad, snabbmat och en del kolonialvaror. Narvesen har också en betydlig omsättning på Lotto och tippning.

Ledande servicekoncern

Narvesen, som har en årlig omsättning på ca 7 miljarder norska kronor och ca 9 000 medarbetare, är den största aktören inom sitt område på den norska marknaden och numera också en av de ledande skandinaviska servicekoncernerna.

– Vi är mycket nöjda med utvecklingen av koncernens resultat, säger Helge Lindalen, koncerndirektör för finans och ekonomi. Särskilt stark har tillväxten varit inom detaljhandeln i Sverige. Investeringarna som gjorts har varit lyckade och besluten om företagsköp har varit de rätta. Lindalen ser med stor optimism på framtiden, och tillägger:

– Vår styrka är att vi står på flera ben; vi har valt att satsa på både detalj-, grossisthandel och servering.

Skandinavisk expansion

År 1997 gav man sig ut på den skandinaviska marknaden och köpte upp Pressbyrå, en av Sveriges största kedjor inom kioskhandel. Pressbyrå har genom sin nästan 100-åriga historia en stark tradition på den svenska marknaden och erbjuder sina kunder bl.a. choklad, tobak, tidningar och andra produkter. I kedjan ingår över 340 kiosker och butiker över hela Sverige.

– Trenden inom den svenska dagligvaru- och servicehandeln visar att kedjorna inom servicehandelsmarknaden kommer att stärka sin ställning, särskilt de som ligger i områden med stor trafik. Här ligger Pressbyrå bra till med attraktiva affärslokaler på bl.a. järnvägsstationer, T-banestationer och i bussterminaler, berättar Lindalen.

I Narvesens skandinaviska strategi ingick också uppköp av 7-Eleven. Genom uppköp av Small Shops Holding övertog Narvesen rättigheterna till 7-Eleven i Norden. 7-Eleven har 120 butiker i de större städerna i Nor-

ge, Sverige och Danmark, och säljer främst snabbmat, färskt bröd och dagligvaror.

Flexibelt och kundnära

Den nya moderna livsstilen och de ändrade värderingarna innebär stora förändringar i folks handlingsmönster. Antalet enmanshushåll har ökat, folk äter mera ute, man reser mer än förr och handlar mer impulsivt än tidigare.

– Vi finns där folk färdas, vi ska hålla öppet när det behövs, vi ska ha varor som gör att kunderna får det de behöver när de ska handla snabbt och effektivt. Vi har anpassat oss till förändringarna i det moderna samhället. Inom branschen är nyckelorden flexibilitet, närhet, längre öppethållningstider och marknadsanpassat

utbud av varor. Med den plattform och de kedjor som vi nu har ser jag med stor optimism på den framtida utvecklingen inom koncernens detaljhandel, säger Helge Lindalen.

Allt fler äter ute

Allt fler väljer att äta ute och allt oftare handlar man på impuls också när det gäller att få en bit mat. Det uppstår nya krav på snabba, enkla och välsmakande måltider. Också här passar Narvesens koncept bra in i det nya mönstret med självservering och snabbmat. Kedjorna Caroline Café, Burger King, Peppes Pizza och T.G.I. Friday's ingår i koncernen. Dessutom sköter Togs service serveringen på de norska tågen. Narvesen har en 50 % ägarandel i RGN Danmark AS som står för all servering ombord på de danska tågen.

Serveringsverksamheten inom koncernen har präglats av stark expansion och stor volymtillväxt, berättar Helge Lindalen. Marknaden för snabbmat och pizza växer också i Norge, och där har vi valt att vara med.

Man har också vunnit viktiga kontrakt på norska flygplatser, inklusive Oslo nya flygplats Gardermoen.

I Narvesenkoncernen ingår också kedjorna Vita och Esthetique, som säljer parfym och kosmetik i Norge.

– Folk satsar mer än förr på personligt välbefinnande och njutningsupplevelser. Dessutom går den generella trenden mot mindre taxfree-handel och mer uppköp i hemlandet, menar Lindalen. Också här finns en växande marknad för Narvesen.

– Vi vill finnas där folk färdas, hålla öppet när det behövs och erbjuda folk varor som de vill ha, säger Helge Lindalen på Narvesen. Det här är konceptet för koncernen som säljer mat, dryck, tidningar och kosmetik till folk i farten.

*"Vi ska skapa en
varmare och mer
upplevelserik vardag
för alla människor".*

På 20 minuter till Arlanda flygplats eller därifrån, oberoende av trafikstockningar eller dåligt väder. Arlanda Express trafikerar säkert och regelbundet mellan kl. 4 på morgonen och midnatt.



Nya Arlanda Express:

Med snabbtåget till Arlanda på 20 minuter

Ett mottagande i världsklass. Det lovar Stockholms turistmyndigheter när flygpendeln mellan Arlanda flygplats och Stockholms city kör igång i november 1999. Efter fyra års intensivt byggande står den nu klar, snabbtåget som i elegant kontinental stil transporterar flygresenärerna från flygterminalen till stadens centrum på 20 minuter: det är Arlanda Express.



Inger Fjordgren, informationschef på Arlanda Express, lovar att man nästa år också kan erbjuda bagageincheckning.

Det var snabbheten, säkerheten och miljöaspekterna som låg till grund för den svenska regeringens beslut år 1989 att be Banverket att utarbeta ett förslag hur en tågförbindelse till Arlanda flygplats kunde finansieras. Järnvägsspåret ut till Arlanda, som ligger på 40 km avstånd från Stockholms centrum, har dels byggts av det statliga Banverket – det

är sträckan från centralstationen till Rosersberg som följer stambanan, dels av byggkonsortiet A-Train, som svarade för det återstående avsnittet till Arlanda. – I det här projektet har staten och näringslivet gått samman om finansieringen, berättar informationschefen på Arlanda Express, Inger Fjordgren. Arlandabanan är det första stora infrastrukturprojekt i Sverige i modern tid, som till stor del bekostas av näringslivet, tillägger hon. Byggkonsortiet A-Train AB, som svarar för 4,5 miljarders projektet, har låtit

bygga banan främst med privata medel. Så snart arbetet är färdigt övertar staten ägandet av banan. Som ersättning får A-Train rätten att driva banan fram till år 2040.

För en summa på 3,85 miljarder kronor har A-Train beställt hela anläggningen inklusive tåg som nyckelfärdig leverans på entreprenad av Arlanda Link Consortium. I detta konsortium ingår de svenska företagen NCC (inklusive inkorporerade Siab) och Vattenfall. Därtill har engelska Alstom och Mowlem levererat utrustning. För samtliga byggnadsarbeten stod Banbrytarna/NCC medan Alstom svarat för signal- och telesystem och leverans av tågen och Mowlem levererat spår och växlar. Som säkerhet och för att möta eventuella ytterliga kostnader har A-Train arrangerat i huvudsak privat finansiering via lån för ca 5 miljarder kronor.

Enligt Inger Fjordgren räknar man med att överta en betydande del av passagerartrafiken ut till Arlanda. I dag sköts trafiken främst med privata bilar, flygbussar och taxi. Tågen till Arlanda avgår var 15:e minut från egna spår på centralstationen i Stockholm. Sträckan avverkas på knappa 20 minuter då tåget susar fram i hastigheter på upp till 200 km/h.

Ute på Arlanda stannar tåget vid två stationer; det är Arlanda södra, som har förbindelse till terminalerna 2, 3 och 4 och Arlanda norra som har uppgångar till terminal 5 och Sky City.

– Hela systemet är utformat som en förlängning av flygtransporten snarare än som en traditionell tågförbindelse, säger Göran Lundgren, VD för Arlanda Express. Vårt servicekoncept ligger i linje med den service som flygbolagen erbjuder. Arlanda Express har en tydlig "flygkänsla" över sig, konstaterar han.

Arlanda Express

1994 Anbudsstävlingen avgjord; konsortiet NCC, Siab och Vattenfall jämte brittiska företagen Alstom och Mowlem tar hem ordern.

1999 efter 4 års byggtid är projektet färdigt.

Totalkostnad 4,5 mrd kr
NIBs låneandel 500 milj. kr

Pilotprojektet som lyckades över förväntan

Alternativ finansiering aktiverade vägbygge

De snabba framstegen i Nordens första privatfinansierade motorvägsprojekt har blivit föremål för beröm, förvåning och beundran – och inte utan orsak. Alla parter i projektet kan med gott samvete vara stolta över sin prestation.

Det konstaterar Tom Schmidt, verkställande direktör för vägbolaget Nelostie Oy, om projektet. Investeringsfasen slutfördes på hösten 1999, då motorvägen från Träskända till Lahtis officiellt invigdes i oktober. I den andra fasen av projektet gäller det att få valuta för pengarna. Det innebär att staten fram till år 2012 årligen betalar bolaget en avgift som baserar sig på uppmätt trafikstatistik. Lika länge förpliktas vägbolaget i egenskap av väghållare att sköta underhållet av motorvägen.

– Motorvägsprojektet kom i gång i rekordfart, berättar Tom Schmidt, som tror att vägprojektet genomfördes 5-6 år tidigare än om man följt den traditionella modellen för vägbygge.

Skuggtullar

Modellen för finansiering av den privata vägen kommer från England, där efterfinansiering eller ett system med s.k. skuggtullar (Shadow Toll) har prövats med god framgång. I denna modell ges det bolag som svarar för projektet ansvar för såväl planering, byggande, finansiering som underhåll av vägen, i detta fall i ca 15 års tid.

Kassaströmmen från staten till vägbolaget kom i gång genast efter att man slutit avtal. Staten har förbundit sig att i 15 års tid betala vägbolaget en viss ersättning för varje fordon som använder vägen. Enligt Tom Schmidt baserar sig ersättningen från staten på olika priszoner. Priszonerna är fyra. Den fjärde zonen är en "nollzon", som utgör ett ersättningstak i syfte att begränsa vägverkets kostnadsansvar för väganvändningen. På så sätt åsamkas staten inga extra kostnader om trafikmängderna överskrider det förväntade.

Ett år i förtid

Motorvägen till Lahtis färdigställdes nästan ett år före kontraktsenlig tid.

– Det snabba genomförandet av motorvägsprojektet berodde delvis på den nya planeringsmodellen, berättar verkställande direktör Tom Schmidt. För första gången använde vi oss av s.k. överlappande processer. I takt med att planeringsbyrån fick ut sina planer var arbetarna vid vägbygget färdiga att hugga i med spadarna. På så sätt undvek vi onödiga väntetider. Också planerarna aktiverade sig på ett annat sätt, då de visste att ritningarna skulle omsättas i praktiken i så gott som realtid, tillägger

Att producera motorvägsservice är affärsverksamhet, vars lönsamhet beror på servicens kvalitet och trafikmängderna på vägen, säger vägbolaget Nelosties verkställande direktör Tom Schmidt.



Tieyhtiö Nelostie Oy

Motorvägens längd	69 km
Broar	88 st.
Bergskärning	1,6 milj. m ³
Jordskärning	2 milj. m ³
Asfaltbeläggning	1 milj. m ²
Viltstängsel	140 km
Kontraktets beräknade värde	1,2 mrd. mk
Kredit från NIB	250 milj. mk

Schmidt.

– Den enorma positiva publicitet som vägprojektet fått bidrog säkert också till att alla som deltog i projektet ville göra sitt yttersta. Jag tror att det påverkat arbetseffektiviteten avsevärt.

– Ända från början har vår utgångspunkt varit att "Väganvändarna är våra betalande kunder". Det ledde till att vi försökte minimera behovet att stänga vägen för sprängningsarbeten. Högst 10 minuters avbrott var vårt rättesnöre. Hastighetsbegränsningarna upphävdes under veckosluten och asfalteringen förlades till nattetid.

Tom Schmidt sammanfattar bolagets principer så här: Att producera motorvägsservice är affärsverksamhet, vars lönsamhet beror på servicens kvalitet och trafikmängderna på vägen.

I sinom tid får vi se om den beräknade trafiktätheten på vägen förverkligas och om vi får nya motsvarande vägprojekt.

Vattenrening i Ryssland

I projekt av den dignitet som gäller i S:t Petersburg och Kaliningrad samarbetar NIB med olika bilaterala finansiärer och andra multilaterala finansiärer såsom EBRD, Världsbanken och Nefco.

I NIBs strategi ges prioritet till projekt som har en positiv effekt på förbättring av miljön i Nordens närområden. Östersjöområdet såväl som Barentsregionen är prioriterade i detta avseende.

Två av de mest uppmärksammade miljöprojekten i Ryssland, vattenbolagen i S:t Petersburg och Kaliningrad, engagerar NIB. Båda projekten tillhör de viktigaste återstående s.k. hot-spots som presenterades i samband med HELCOM-överenskommelsen 1974. Ursprungligen identifierades 132 sådana hot-spots, källor till kraftig miljöföroren-

S:t Petersburgsprojektet inleddes under 1996 och har nu nått sin implementeringsfas. Projektet har drabbats av förseningar efter de ekonomiska svårigheterna som följer på den "ryska krisen" i augusti 1998. Exempelvis har tariffjusteringarna inte kunnat genomföras såsom planerat, vilket lett till att investeringsprogrammet har blivit utsatt för relativt omfattande nedskärningar.

Kaliningrad i blickpunkten

När det gäller projektet i Kaliningrad ligger bl. a. en aktuell förstudie finansierad av danska miljösty-

relsen till grund för projekt- och investeringsanalysen. NIB har beviljat ett lån om 13 milj. US-dollar och förhandlar för närvarande om låneavtalet.

Dricksvattensituationen i Kaliningrad idag är svår. Vattenkvaliteten uppfyller vare sig den ryska standarden eller WHO:s kvalitetsnormer. Råvattnet för dricksvattenprocessen tas från floden Pregol. Floden är olämplig för detta ändamål, eftersom en stor del av industrins utsläpp går orenat ut i floden. Den rening av avloppet som fungerar gäller framförallt hushållsavloppet, men även den är bristfällig. Slutsatsen är att idag rinner det mesta av avloppet med undermålig eller ingen rening ut i Östersjön eller direkt ut i jorden och grundvattnet.

En anläggning för att utvinna råvattnet från grundvatten har varit under byggnation sedan 1980-talet, men har aldrig kunnat färdigställas.

Stadens ledningsnät håller en dålig standard med stora läckage och frekventa avbrott i vattendistributionen. Detta leder till att invånarna inte kan lita på vattenflödet. I och med ständiga uppehåll i vattendistributionen finns förutsättningar för ytterligare försämring av kvaliteten med smittsamma vattenburna bakterier som en direkt följd. Vattenkonsumtionen är ca 430 l/c per dag, vilket skall jämföras med en västerländsk stad som Helsingfors där konsumtionen ligger på ca 200 l/c per dag.



Ovanstående är en följd av långvarig brist på medel för renovering, investering och drift. Nödvändiga kemikalier för rening av såväl vatten som avlopp har till exempel inte kunnat inhandlas.

Finansiering

Det totala projektet inkluderande såväl s.k. mjuka tjänster som direkta investeringar beräknas kosta ca 63 miljoner US-dollar i ett 3-5-årigt perspektiv. Finansiärerna är såväl bilaterala som multilaterala och därtill ingår lokal finansiering.

Övergripande mål

I Kaliningrad är de övergripande målen följande:

- Att utveckla vattenbolaget Kaliningrad Vodokanal (KVK) till ett mer autonomt fungerande företag och kundanpassad serviceoperatör.
- Att utveckla staden Kaliningrad och länet till en bättre ägare av sitt vattenbolag.
- Att genomföra ett detaljerat investeringsprogram för vattenförsörjning och avloppsrening.

Erfarenheten har visat att ett projekt av denna storlek kräver att ett omfattande institutionellt program för driftsföretaget såväl som för ägarna föregår investeringsprogrammet. Detta är ett krav från finansiärskollektivet. Ett institutionellt program ger en nödvändig synergieffekt där företaget efter hand tar över en allt större bit av projektets genomförande. Huvudingredienserna i ett sådant program består av kunskapsöverföring genom strikt utbildning samt benchmarking med andra operatörer i Norden.

Benchmarking är en viktig ingrediens som visar att fastän operatörerna har stora skillnader i sina verksamhetsförutsättningar så arbetar man emot samma mål; att utveckla vatten- och avloppsservicen i respektive stad till



Dricksvattensituationen i Kaliningrad är svår liksom avfallsreningen. Idag rinner det mesta av avloppet med undermålig eller ingen rening ut i Östersjön eller direkt ut i jorden och grundvattnet.

högsta möjliga ekonomiska och miljömässiga effektivitet. I detta skede ges anställda från KVK möjlighet att arbeta parallellt med sin motsvarande position på det västerländska operatörsbolaget, ställa frågor, jämföra lik- och olikheter och dra egna slutsatser som tas med hem till den egna organisationen.

Den institutionella delen av projektet är en av hörnstenarna, och det är denna bit mer än någon annan som säkerställer att projektet får en överlevnad även efter det tekniska investeringsprogrammet.

Detaljerat investeringsprogram

Programmet kommer bl. a. att innehålla följande komponenter med mål.

- Investering i grundvattenanläggning. Gäller en uppgradering av befintlig byggnation för att säkra grundvattentillförsel. Detta leder till att beroendet av ytvatten i floden Pregol minskar, och man undviker därmed en stor smittkälla. Detta får en positiv effekt på såväl vattenkvaliteten som det allmänna hälsoläget.

- Rehabilitering av pumpstationer och ledningsnät. Denna komponent leder till större säkerhet i leverans till kund, och bättre kvalitet eftersom avbrott av vattentillförseln minskar.

- Installation av vattenmätare. Ger den effekten att människor faktureras det som de förbrukar. Effekten blir vanligtvis att förbrukningen minskar väsentligt, liksom avloppsutsläppen.

En projektimplementeringsenhet har satts upp i Kaliningrad med lokala experter som stöds av utländska experter. Dessa experters uppdrag skall vara att utbilda den uppsatta enheten i project management-frågor och överföra kunskaper av uppföljning etc. En enhet med utländska experter kommer att upphandlas. Dessa kommer att ha det yttersta operativa ansvaret för implementering och uppföljning av respektive projektdel.

Miljöeffekter

De direkta och indirekt mätbara miljöeffekterna av projektet är;

- Positiva hälsoeffekter i staden samt regionalt genom förbättrad kvalitet på dricksvattnet såväl som minskat svinn.

- Kraftig minskning av orenat avloppsvatten samt högkvalitativ reningsprocess, vilket ger en direkt positiv effekt på Östersjön samt lokala vattendrag.

- KVK:s managementkapacitet stärks, vilket medför starkt förbättrade förutsättningar för en fortsatt reduktion av miljöutsläpp i framtiden.

- Avloppsläckage i rörnätet minskar, vilket leder till att en betydligt mindre mängd kontaminerat vatten rinner ut i jord och grundvatten.

- Mindre energi kommer att användas genom att nya moderna betydligt mindre energikrävande pumpar och annan utrustning kommer att installeras.

- Säkerhet. Genom färre antal avbrott samt ny utrustning med andra säkerhetskrav kommer säkerheten för medarbetare och konsumenterna att öka. Färre arbetsplatsolyckor förutspås.

Detaljerat investeringsprogram för avloppsreningen

- Investering i avloppsreningsverket för att ge både mekanisk och biologisk rening. Denna komponent reducerar utsläppet av orenat avlopp ut i Östersjön och lokala vattendrag. Förändringen kommer att bli mycket stor.

- Rehabilitering av pumpstationer, avloppsintag och ledningsnät. Denna komponent leder till större säkerhet i leverans till avloppsverket vilket leder till att mindre mängd avlopp rinner ut direkt i jorden och förorenar grundvattnet.

Anders Lund

Kaliningrad

Kaliningrad är en autonom region i den Ryska Federationen, inklädd mellan Polen och Litauen och därmed geografiskt avklippt från resterande Ryssland. Kaliningrad har historiskt också varit mer känt under namnet Königsberg, en av det

dåvarande Preussens största och mest framgångsrika städer. Kaliningrad har idag en omfattande militärbas, vilken sysselsätter en stor del av befolkningen. Den viktigaste industrin är fisket.

	Länet	Staden
Invånare	940 000	420 000
BNP, USD	1 400 p/c	2 200 p/c



Hyötytuuli fördubblar vindkraftskapaciteten

Vindkraftproduktionen i Finland så gott som fördubblades i och med att Suomen Hyötytuulis vindkraftverk utanför Björneborg på den finska västkusten körde igång i juli 1999. Vindkraftsbolaget som driver vindkraftsparken bildas av nio kommunala energibolag. En del av dessa bolag är delvis privatägda och börslistade, medan en del är helt kommunägda.

Den nya vindkraftsparken omfattar totalt 8 enheter som tillsammans har en effekt på 8 MW. På årsbasis beräknar man att nå upp till en produktion om 20 GW/a. Under 1998 producerades vindkraft i Finland motsvarande 23 GW/a.

Vindmöllorna har uppförts på områden som anses ha goda vindförhållanden. Det är Tahkoluoto och Räfsö industriområden jämte vägbanken ut till Räfsö utanför Björneborg som tagit emot vindkraftverken. Totalkostnaderna för projektet uppgår till 55 milj. mk. NIBs andel av lånefinansieringen stiger till 25 milj. mk. Finska staten bidrar med ett statsstöd på 35 milj. mk.

På en och en halv vecka hade man rest de åtta vindkraftverken, som är 60 m höga och väger 120 ton.

Nytt lyxhotell öppnat i Riga

Norskägda Park Hotel Ridzene har efter en grundlig renovering åter slagit upp sina dörrar.

Hotellet som ägs av de norska koncernerna Investa, Varne och Haakon-gruppen har satsat 93 miljoner norska kronor på att rusta upp det tidigare statsägda hotellet beläget i Rigas centrum.

Park Hotel Ridzene har rustats upp för att möta alla de höga krav dagens affärsresenärer ställer på ett hotell, konstaterar hotellchefen Arild Sjödin.

Hotellet har 95 rum som håller en hög standard, bland annat är badrummen marmorbeklädda. Park Hotel Ridzene tillhör ingen egentlig hotellkedja, men kan bokas via Steigenbergers internationella bokning. Hotellet räknar med en belägningsgrad på 55 % för att kunna nå budget.

Park Hotel Ridzene

Ägs av norska Investa (50 %), Varner (25 %) och Haakon-gruppen (25 %).

Projektkostnad: USD 15 milj.

Finansiering: NIB USD 3,8 milj. och Landesbank Schleswig-Holstein Girozentrale, Copenhagen branch, USD 3,8 milj.

NIB finansierar telekom på Island

Det isländska Televerket har i början av 90-talet övergått till digital telefontrafik. Vid sidan av de nya telefoncentralerna har man investerat i en fiberoptisk kabel (Cantat 3) som löper från Kanada via Island och Färöarna och sammanbinder dessa två öriken med Danmark, England och Tyskland.

För denna investering har NIB beviljat krediter på USD 20,5 miljoner.

NIB har även inom ramen för en lånefacilitet hos Landsbanki Islands deltagit med finansiering av det nya GSM-bolaget Tal hf.

NIB på miljömässa

Miljömässan Ecocity 99 samlade fackfolk och intresserade lekmän till en gemensam mönstring inom ramen för Östersjöområdets miljöteknologi. Miljömässan, som ordnas vartannat år, gick av stapeln i mässcentret Gamla Hamnen i Helsingfors i början av september.

Vid Nordiska Investeringsbankens monter, som för övrigt rönt uppskattning av besökande mässgäster, presenterades aktuell miljöfinansiering och bl.a. bankens miljöengagemang i Baltikum. NIBs miljöanalytiker Roland Randefelt (t.h.) tar här emot besökare.



Ny överenskommelse om NIB

En ny överenskommelse om NIB har trätt i kraft den 18 juli 1999. Överenskommelsen, som godkänts av de nordiska ländernas parlament, befäster bankens ställning som internationell juridisk person och ger i övrigt banken status i enlighet med vad som gäller för de övriga multilaterala finansinstitutionerna som NIB samarbetar med. I överenskommelsen fästs stor vikt vid att i bankens verksamhet tillvarata ömsesidigt intresse för låntagarländerna och Norden.



Värdlandsavtal undertecknat

← NIB har med den finska staten ingått en värdlandsöverenskommelse som i detalj reglerar de frågor som hör samman med bankens lokalisering i Helsingfors. Avtalet undertecknades å den finska statens sida av ministern vid finansministeriet, Suvi-Anne Siimes (längst t.h.) och för NIBs del av styrelseledamoten, överdirektör Bo Göran Eriksson (t.v.) och verkställande direktör Jón Sigurðsson. Avtalet trädde i kraft den 7 augusti 1999.



NDF och NEFCO fick värdlandsavtal

← Nordiska Utvecklingsfonden (NDF) och Nordiska Miljöfinansieringsbolaget (NEFCO) undertecknade den 14 oktober 1999 värdlandsavtal med den finska staten. Avtalen reglerar förhållandet mellan respektive organisation och den finska staten. Avtalet undertecknades för den finska statens del av miljöminister Satu Hassi, för NDFs del av verkställande direktör Jens Lund Sørensen (t.v.) och för NEFCOs del av verkställande direktör Harro Pitkänen.



Nytt statusavtal med Kina

← Ett nytt statusavtal mellan NIB och Folkrepubliken Kina signerades 22/10 1999.

I samband med undertecknandet, som ägde rum i NIBs huvudkontor i Helsingfors, avtalades om ett låneprogram på 60 miljoner US-dollar. Folkrepubliken representerades vid ceremonin av Xu Fangming, bitr. generaldirektör vid det kinesiska finansministeriet (längst t.h.) och NIB av VD Jón Sigurðsson och vice VD Erkki Karmila (längst t.v.).



Nya miljömedarbetare

Anders Lund (S)

har på bankens internationella avdelning tillträtt posten som rådgivare för miljölån inom region Central- och Östeuropa. Han har tidigare verkat bl.a. som finansdirektör på Riga Vatten i Lettland, samt som expert vid Novgorod stadskansli i Ryssland och ett Världsbanksprojekt i Mongoliets huvudstad Ulaanbaatar.

John Richard Hansen (N)

har anställts som projektanalytiker för miljöfrågor på bankens analysavdelning. Han kommer närmast från Norsk Polarinstitut i Tromsø, där han arbetat med polar miljöförvaltning.



Detta är NIB

Nordiska Investeringsbanken (NIB) finansierar projekt både i och utanför Norden.

NIB är ett multilateralt finansieringsinstitut, 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 till konkurrenskraftiga, marknadsmässiga villkor. NIB anskaffar medlen för utlåning genom upplåning på den internationella kapitalmarknaden. NIBs obligationer har högsta möjliga kreditvärdighet, AAA/Aaa.

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 privata och offentliga projekt som prioriteras högt av de nordiska länderna. Hög prioritet har investeringar som främjar det ekonomiska samarbetet inom Norden. Lån ges till investeringar som tryggar energiförsörjningen, förbättrar infrastrukturen eller stöder forskning och utveckling. Hög prioritet har också projekt som förbättrar miljön i Norden och i Nordens närområden.

NIB deltar i finansieringen av inkommande sysselsättningsfrämjande investeringar 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. företagsvärp,
- utländska investeringar i Norden.

Regionallån

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

Internationella lån Projektinvesteringslån

Kärnan i NIBs internationella utlåning är projektinvesteringslån (PIL). Det är fråga om 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. PIL-lån beviljas även utan statsgaranti, främst till infrastrukturinvesteringar inom privatsektorn. Lån beviljas för upp till hälften av projektets totalkostnad. PIL-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 PIL-lån lämnats för projekt i ca 40 länder.

Investeringslån utanför Norden

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

Nordens närområden Investeringslån

NIB deltar i finansieringen av projekt i Baltikum genom investeringslån till nordiska företag som investerar i de baltiska länderna.

Miljöinvesteringslån

Från början av 1997 beviljar NIB s.k. miljöinvesteringslån till Nordens närområden. Lånen beviljas till offentliga och privata miljöprojekt i nordvästra Ryssland och i Östersjöområdet. Projekten skall bidra till att minska miljöbelastningen och därmed också de gränsöverskridande föroreningarna. Projekt som kan genomföras i samarbete med andra finansieringskällor prioriteras.

Miljöinvesteringslån beviljas på bankmässiga grunder till stater, myndigheter, institutioner och företag.

Ökning i kreditvolym och räntenetto

Den positiva ekonomiska utvecklingen i Norden har fortsatt under årets första åtta månader. Tillväxten i inhemsk efterfrågan har varit gynnsam och industriproduktionen växer. Sysselsättningen ökar och inflationen är fortsatt låg. Enligt prognoserna för världsekonomin förutspås en måttlig och stabil tillväxt under slutet av år 1999 och år 2000. Detta gynnar de nordiska ekonomierna. Den nordiska industrins investeringsbehov väntas öka i början av det nya seklet – produktionskapaciteten är redan högt utnyttjad.

Nordiska Investeringsbankens resultat för årets två första tertial 1999 kan sammanfattas enligt följande:

Under verksamhetsperioden uppgick utbetalningarna av lån och de ställda garantierna till 924 milj. euro jämfört med 616 milj. euro för samma period i fjol. Det utestående lånebeloppet var vid periodens slut 8 439 milj. euro (1998: 7 132) eller 17 % högre än vid motsvarande tidpunkt för ett år sedan.

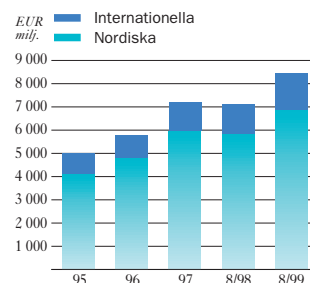
Räntenettet uppgick till 92 milj. euro (1998: 91). Överskottet för verksamhetsperioden uppgick till 69 milj. euro jämfört med 78 milj. euro för motsvarande period i fjol. Periodens överskott påverkas dels av en reservering för befärande kreditförluster på knappt 2 milj. euro, dels av att finansposterna ger ett negativt resultat på 4 milj. euro, främst på grund av marknadskursändringar på finanstillgångar förorsakade av stigande räntor under sommaren.

Balansomslutningen uppgick till 12,3 miljarder euro mot 11,1 miljarder ecu vid årsskiftet. Ökningen under årets två första tertial förklaras till 60 %, eller 714 milj. euro av valutakursändringar. Nettolikviditeten uppgick vid periodens slut till 2 241 milj. euro mot 1 933 för 12 månader sedan. Det egna kapitalet motsvarade vid periodens slut 1 183 milj. euro (1998: 1 102).

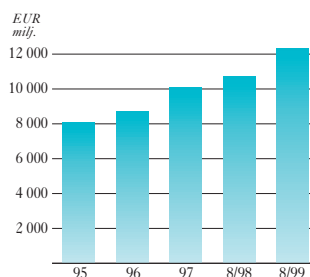
Under verksamhetsperioden betalade banken 35 milj. euro i utdelning av överskottet för år 1998 till bankens ägare, de nordiska länderna.

Kvaliteten på bankens låneportföljer och finansiella positioner är som helhet betraktad på en fortsatt hög och stabil nivå. Banken har inte konstaterat några kreditförluster under perioden. Finanskrisen i Asien, vars djupaste fas tros vara över, har för banken inte inneburit några nämnvärda förseningar i betjäningen av utestående lån. NIBs stabila resultatutveckling under årets första åtta månader förväntas fortgå och ett resultat i linje med åtta månadersresultatet är att vänta för helåret 1999.

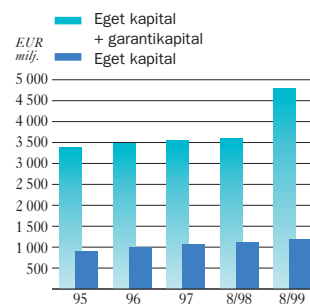
Utestående lån



Balansomslutning



Eget kapital





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>

