

EU's ØSTUTVIDELSE  
BEHOV FOR ET NORSK KRAFTTAK

Utgiver: Næringslivets Hovedorganisasjon  
Internasjonal avd.  
Januar 2001  
Opplag: 1.500  
Grafisk produksjon og trykk: GAN Grafisk AS  
ISBN 82-7511-031-9

**Norsk strategi  
overfor  
EUs søkerland i Sentral- og Øst-Europa**

EU forhandler om medlemskap med 10 søkerland i Sentral- og Øst-Europa. Dette gjelder Bulgaria, Estland, Latvia, Litauen, Polen, Romania, Slovakia, Slovenia, Tsjekkia og Ungarn med til sammen 105 millioner innbyggere. I tillegg forhandler Malta og Kypros om medlemskap. Tyrkia har fått status som kandidatland – med en fremtidig mulighet for forhandlinger om medlemskap.



Forord .....	7
Strategi for langsiktig norsk satsing i Sentral- og Øst-Europa .....	9
EUs utvidelsesprosess .....	12
Konsekvenser og muligheter for Norge .....	13
Stort vekstpotensial i østersjøområdet .....	15
Handel og økonomiske relasjoner med søkerlandene .....	17
Norske bedrifters erfaringer fra søkerlandene .....	19



Utvidelsen av EU østover vil omdanne EU fra en vesteuropeisk til en all-europeisk samarbeidsorganisasjon. Prosessen er irreversibel. EU mener at de fremste landene kan være ferdig med medlemskapsforhandlingene i løpet av 2002.

EU bidro til å demokratisere Hellas, Portugal og Spania på 80-tallet gjennom å trekke disse inn i EU-samarbeidet. Den samme prosessen skjer nå i forhold til de tidligere østblokklandene. Demokratiene befestes og styrkes og det legges om til markedsøkonomi. Det sivile samfunn gror frem. Det skjer en etablering av institusjoner og myndighetsorganer med samme høye krav til standarder som i Vest-Europa.

EU er tungt inne med støtte til endringsprosessene i søkerlandene, og støtten trappes ytterligere opp. Norges innsats er til sammenligning svært beskjeden, også i forhold til andre nordiske lands innsats. Norge er i dag lite synlig i søkerlandene.

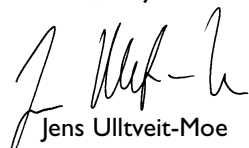
Norge står utenfor EUs utvidelsesprosess. Vi deltar ikke i forhandlingene på områder som også angår Norge. Vi er heller ikke del av de nære relasjonene som nå bygges mellom EUs medlemsland og søkerlandene.

Østutvidelsen vil endre det politiske og økonomiske landskapet i Europa. EU vil snart bestå av 25–27 land. EU blir den dominerende handelsblokk i verden med 475 millioner mennesker. Hva vet vi om disse landene? Hvordan kan vi bygge og utnytte handelsforbindelser og relasjoner bedre? Det er et stort marked rett utenfor vår stuedør.

I dette dokumentet viser NHO at Norge har et **uutnyttet handelspotensial** med de baltiske land og Polen på rundt 8,5 milliarder kroner, herunder godt over 3 milliarder kroner i urealisert eksport. Bedriftene som NHO har intervjuet og som refereres i dokumentet, opplever markedene som svært interessante. De forventes i lang tid fremover å ha betydelig høyere vekst enn i Norden og EU. Produksjonskostnadene er lave og det er interessant å produsere for EU-markedet med utgangspunkt i søkerlandene. Fortsatt er det imidlertid risiko i markedene som på mange måter er lite utviklet. Dagens norske næringsrettede virkemidler er lite kjent blant bedriftene. Det er særlig de små og mellomstore bedriftene som trenger støtte. Det er behov for bedre finansielle virkemidler og tiltak som stimulerer til å etablere kontaktnett.

NHO tar til orde for at det utarbeides en **norsk strategi** i forhold til EUs søkerland i Sentral- og Øst-Europa. Det er behov for å utvikle en strategi som innebærer økt fokus, økt satsing og sterkere relasjoner til disse landene, slik regjeringen signaliserer i Europameldingen. I følge meldingen skal det utarbeides en handlingsplan for kandidatlandene. Målet bør være å utvikle en bredere plattform for økt samarbeid med landene også etter deres eventuelle medlemskap i EU. Kun ved en fokusert innsats fra myndigheter og næringsliv i fellesskap kan vi sikre at norske interesser bedre ivaretas i forhold til et utvidet EU. Vi skisserer hvilke hovedelementer vi fra NHOs side ser for oss i en slik satsing.

Oslo, 10. januar 2001



Jens Ulltveit-Moe  
President



## ■ Strategi for en langsiktig norsk satsing i Sentral- og Øst-Europa

NHO ønsker at Norge og norsk næringsliv skal styrke sine relasjoner til søkerlandene. En slik utvikling kommer ikke av seg selv, men krever et krafttak fra norsk side. Til tross for at søkerlandene utgjør nærliggende og voksende markeder er det et lavt nivå på norsk samhandel og investeringer i disse landene. En årsak til dette er den risiko som knyttes til framvoksende markeder. En annen er mangelen på kunnskap om markedene etter et halvt århundre i relativ isolasjon.

Det er et sterkt politisk ønske fra norsk side om å knytte tettere bånd til søkerlandene. Solidaritetshensyn tilsier at Norge bør støtte landenes forberedelser til et EU-medlemskap. Slik bidrar vi til å sikre stabilitet og bærekraftig utvikling i Europa. Også dette krever en styrket og fokusert innsats.

En strategi for økt satsning bør etter NHOs syn inneholde elementer som stimulerer til økt handel og kontakt med landene, som utnytter tiden fram mot utvidelsen til å posisjonere norske interesser, som sørger for økt informasjon om søkerlandene, og som i størst mulig grad forebygger uheldige konsekvenser av utvidelsen for Norge.

### **Stimulere: Opprette et norsk virkemiddelprogram for søkerlandene**

- NHO foreslår at regjeringen setter av 1 milliard kroner til et treårig program. Programmet skal a) støtte den økonomiske og samfunnsmessige utvikling i landene og b) styrke de politiske og økonomiske relasjonene mellom Norge og søkerlandene. En slik «søkerlandsmilliard» vil være en god investering for Norge, både politisk og økonomisk. Det vil bidra til å øke verdiskapingen både i Norge og i mottakerlandene.
- Dagens Samarbeidsprogram for Sentral- og Øst-Europa er i de senere årene blitt kraftig redusert. Det dekker Russland og SUS så vel som Sentral- og Øst-Europa. Programmet mangler fokus ved å gape over for mange ulike land, problemstillinger og målsettinger. Den norske satsingen innenfor et eget program bør konsentreres mot landene i østersjøområdet, der det er størst norsk næringsvirksomhet – de baltiske land, Polen og Tsjekkia.
- Samhandelen mellom Norge og søkerlandene i Østersjøområdet har et stort uutnyttet potensiale. Vi mener at en kraftigere satsing fra norsk side kan bidra til å realisere dette potensialet. Midler til næringsutvikling bør dekke et bredt spekter av tiltak og inneholde både støtteelementer og låne- og garanti-elementer.
- De norske ordningene må være konkurransedyktige sammenlignet med andre nordiske lands ordninger, og gi norske bedrifter tilnærmet like vilkår for etablering i søkerlandene som det EU-bedrifter nyter godt av. Bedrifter i EU-landene har tilgang til nasjonale midler og 25 milliarder kroner i årlig støtte gjennom ulike EU-programmer.
- Norads Matchmaking-program bør utvides til også å omfatte de mest sentrale søkerlandene, eller det kan opprettes en tilsvarende ordning under det norske søkerlandsprogrammet. Programmet stimulerer til samarbeid mellom norsk og sentral-/østeuropeisk næringsliv gjennom å koble norske og lokale bedrifter.

### **Posisjonere: Iverksette umiddelbare tiltak**

- I lys av Norges økende behov for arbeidskraft går NHO inn for at personer fra de 10 sentral- og østeuropeiske søkerlandene får samme mulighet og rett til å ta arbeid i Norge som dagens EØS-borgere. Dette bør skje så raskt som mulig og uavhengig av landenes inntreden i EU. For at dette skal realiseres må nåværende regelverk endres.
- Tiltak som øker bedrifts- og markedsøkonomisk kompetanse i søkerlandene bør støttes. Utveksling av personell og studenter er en mulighet, økte stipendordninger ved norske høyskoler og universiteter en annen. NHO kan bidra gjennom samarbeid med søsterorganisasjoner og bedrifter i søkerlandene, dersom dette er en del av en helhetlig strategi som myndighetene trekker opp.
- Norske myndigheter må aktivt informere om det polske miljøfondet – EcoFund – slik at norske bedrifter kan dra nytte av det norske medlemskapet i fondet. Fondet er et viktig instrument for å redusere miljøbelastningen fra sur nedbør, klimagasser, miljøgifter og annen type forurensning og avfall. Søkerlandene står overfor betydelig oppgradering av miljøstandarder. Her er et betydelig marked for norsk kompetanse.
- Norge må arbeide for å realisere en gassrørledning på kommersielle vilkår til landene i østersjøområdet. Landenes elektrisitetsnett bør kobles til hverandre og til de vestlige lands elektrisitetsnett.

### **Markedsføre: Utvikle næringslivssamarbeid mellom Norge og søkerlandene gjennom økt bevisstgjøring**

- For å fremme norske interesser er det nødvendig å skape større norsk synlighet i søkerlandene. Markedsføring av Norge kan gjøres gjennom mer aktiv deltakelse i relevante fora – deriblant aktiv utnytting av Baltic Development Forum, Østersjørådet, Barentssamarbeidet og EUs Nordlige dimensjon. Et høyere aktivitetsnivå fra norske myndigheter bør også vurderes i ulike profileringsarrangementer hvor næringslivet trekkes med.
- Norge og norsk næringsliv må bevisstgjøres i forhold til søkerlandene. Mer kunnskap og informasjon om søkerlandene, som om få år også vil bli medlemmer av EØS, vil kunne øke interessen hos næringslivet for å realisere samarbeidsmuligheter.
- De eksisterende nasjonale og multinasjonale virkemiddelordninger må markedsføres bedre. Næringslivet har i dag lite kjennskap til ordningene. Samtidig må arbeidet med søkerlandene være langsiktig og forutsigbart med stabil finansiering over flere år.
- Det er også nødvendig å forenkle informasjonstilgang og søknadsprosess for å utløse virkemidlene. Etter NHOs oppfatning kan dette avhjelpes ved at myndighetene oppretter et kontaktpunkt. Kontaktpunktet skal ha som oppgave å gi informasjon om virkemidler og arrangementer i søkerlandene, og bistå bedrifter med søknader til nasjonale og multinasjonale programmer. Slik kan relevante internasjonale finansieringsordninger benyttes bedre i forhold til Sentral- og Øst-Europa.

## Forebygge: Dempe uønskede konsekvenser av EUs østutvidelse for norsk næringsliv

- Markedsadgangen for norsk fisk vil bli kraftig forverret, fra dagens tollfrihet til EUs restriktive importregime for fisk. Handelen med fisk vil da bli regulert gjennom EØS-avtalen, en rekke bilaterale avtaler og kvoteordninger. Dette innebærer både til dels høye tollbarrierer og en åpning for bruk av anti-dumpingtiltak mot norske bedrifter. Dette kan neppe forhindres innenfor rammen av EØS.
- Konkurrentene i EU vil få fri markedsadgang til de nye medlemslandene. Dette vil gi en dramatisk forverret konkurransesituasjon for norsk fiskerier næring. Det vil være realistisk å anta at norske eksportører vil møte tollbarrierer på mellom 15-20 prosent for disse produktene etter EUs utvidelse.
- I henhold til WTO-regelverket kan Norge søke om kompensasjonsforhandlinger med EU, etter mønster av forhandlingene ved forrige EU-utvidelse i 1995. Det vil bare gi en viss kompensasjon for tapt markedsadgang. For å få et best mulig forhandlingsgrunnlag må det satses sterkt på å øke eksportvolumet på fisk til søkerlandene frem til medlemskapstidspunktet.
- Det er nødvendig å styrke dagens relasjoner med fiskerier næringen og myndighetene i viktige søkerland som Polen og de baltiske land. Fiskeridepartementet har tatt initiativ til å etablere et samarbeidsorgan på fisk mellom Polen og Norge hvor organisasjoner og myndigheter deltar. Samarbeidsforumet vil drøfte ulike tiltak for å styrke kontakten mellom Norge og Polen. Det er behov for tilførsel av midler for å sikre en god gjennomføring av tiltak.
- Østutvidelsen vil medføre sterkere konkurranse på markedet for bearbejdede landbruksvarer. Prisnivået i EU vil senkes. For å opprettholde norske bedrifters konkurranseevne må råvareprisene i Norge reduseres.

### NHO mener østutvidelsen vil:

- Sikre demokrati, økonomisk og politisk stabilitet i Europa
- Bidra til økt velstand, økonomisk vekst og bedre miljø i søkerlandene
- Gjøre EU mer alleuropeisk og gi EU større internasjonal tyngde
- Endre EUs politikk på en rekke områder, bl.a. landbrukspolitikken og regionalpolitikken, og vri EUs interesse, fokus og prioriteringer over på saksområder som opptar de nye medlemslandene
- Endre EUs beslutningsprosess og institusjoner
- Medvirke til at europeisk økonomi blir mer konkurransedyktig globalt
- Øke den politiske marginaliseringen av Norge

## Forhandlingene

- Desember 1997: Toppmøtet i Luxembourg fastsatte timeplan og opplegg for utvidelsesprosessen.
- Mars 1998: Formelle forhandlinger ble startet med de best kvalifiserte landene (pulje 1) – Estland, Kypros, Polen, Slovenia, Tsjekkia og Ungarn. De andre landene (pulje 2) startet ikke formelle forhandlinger, men fortsatte medlemskapsprosessen med gjennomgang av bl.a. EUs regelverk.
- Desember 1999: EUs toppmøte i Helsinki vedtok å starte formelle forhandlinger også med landene i pulje 2. Samtidig går EU vekk fra «puljeinndelingen» og forhandlingene er nå formelt sett en åpen og differensiert prosess hvor de landene som gjør mest fremgang i forhandlingene også raskest kan opptas som medlem.
- Februar 2000: Forhandlingene startes med Bulgaria, Malta, Latvia, Litauen, Romania og Slovakia.
- Det forhandles på 31 områder, og mellom en tredjedel og halvparten er avsluttet.

## EUs støttetiltak overfor søkerlandene

- **PHARE:** Finansiering av investeringer i næringsvirksomhet (ca. 70 prosent) og institusjonsbygging (ca. 30 prosent). Herunder finansieres bl.a. «twinning», dvs. utplassering og utveksling av fagpersonell – i første rekke konsentrert om landbruk, miljø, finans og justissektoren – for å hjelpe søkerlandene til å utvikle og modernisere sine institusjoner, slik at de blir mer effektive og i stand til å håndheve EUs regelverk. (1587 millioner euro per år.)
- **ISPA** (Instrument for Structural policies for Pre-Accession): Støtte til miljø og investeringer i transport. (1040 millioner euro per år.)
- **SAPARD** (Special Accession Program for Agriculture and Rural Development): Støtte til landbruk og bygdeutvikling. (520 millioner euro per år.)
- Programmer innen FoU, utdanning, miljø, energi, kultur og for små og mellomstore bedrifter.

## ■ EUs utvidelsesprosess

### Tre fundamentale krav

EUs toppmøte fastsatte i 1993 tre fundamentale krav til potensielle medlemskandidater:

- at landene har oppnådd institusjonell stabilitet og garantert demokrati, bygger på rettsstatens prinsipper, menneskerettigheter og respekt og beskyttelse av minoriteter
- at landene har en fungerende markedsøkonomi og kapasitet til å mestre konkurransen og markedspresset i EU
- at landene har evne til å påta seg forpliktelsene for et medlemskap, herunder tilslutning til målene om politisk, økonomisk og monetær union

De 10 landene i Sentral- og Øst-Europa søkte om medlemskap i EU i perioden 1994–1996.

**Opptak av nye medlemmer kan tidligst skje i 2004.** Fremdriften i forhandlingene er usikker, men det er lagt opp til at forhandlingene med de land som gjør raskest fremskritt kan avsluttes i løpet av 2002.

**Ratifikasjonsprosessen** i søkerlandene samt alle EU-land og Europaparlamentet kan, etter det mest optimistiske scenariet, foregå i 2003.

Er forhandlingene sluttført innen utgangen av 2002, vil landene imidlertid kunne delta fullt ut i EUs Ministerråd og ulike underkomiteer allerede i 2003, men uten formelle rettigheter. (Status som kandidatmedlem slik Norge hadde i 1994.)

Østutvidelsen vil foregå i **ulike tidsfaser** på grunn av at søkerlandene gjør ulik fremskritt i forhandlingene og fordi de befinner seg på ulike stadier i reformprosessen.

Forutsetningen for en østutvidelse allerede i 2004 er at EUs egen prosess for å endre sine institusjoner og beslutningsprosess blir avklart i løpet av år 2000. Dette skjedde i forbindelse med EUs toppmøte i Nice, hvor det ble oppnådd enighet om en ny EU-traktat.

### EUs støttetiltak overfor søkerlandene

Den samlede strategien fra EUs side for å lette tilpasningen mot et medlemskap i EU er bygget på følgende tre elementer:

- **Europaavtalene** (som bl.a. etablerer tollfri handel med industriprodukter mellom søkerlandene og EU).
- Individuelle **partnerskapsavtaler** om tiltredelse og nasjonale programmer for tilpasning av EUs regelverk.
- Ulike **støttetiltak** fra EU. Det er i perioden 2000-2006 satt av 3,12 milliarder euro per år i førtiltredelsesstøtte, hvorav PHARE-programmet – EUs finansielle støtteprogram for søkerlandene – utgjør drøye 1,5 milliarder euro per år. Det er også satt av midler på EUs budsjett for tiltredelse allerede fra år 2002, fra 4,1 milliarder euro voksende til 14,2 milliarder euro i år 2006.

## ■ Konsekvenser og muligheter for Norge

Norge står helt utenfor utvidelsesprosessen. EU har avslått EØS-EFTA-landenes ønske om en tettere formell kontakt om utviklingen av medlemskapsforhandlingene under henvisning til at dette er en bilateral forhandlings-sak mellom EU og det enkelte søkerland. EU har også sagt kontant nei til norske ønsker om oppkobling til EUs støtteprogrammer, bl.a. PHARE. Det henvises til at dette er en del av EUs interne støtteprogram overfor tredje-land, dvs. en del av EUs eksterne relasjoner som ikke dekkes av EØS-avtalen.

Søkerlandene vil imidlertid ved tiltredelse i EU også bli en del av EØS-området. EUs østutvidelse berører derfor Norge og norsk næringsliv.

### Norsk næringsliv

- Norsk næringsliv får i hovedsak **bedre adgang til markedene** i søkerlandene (105 millioner mennesker) gjennom at EUs indre marked blir utvidet til disse landene.
- Det vil bli **felles regler og ensartete konkurransevilkår i hele området**. Dette er positivt for norsk næringsliv.
- Det kan gi **bedre muligheter for eksport, økte investeringer og etableringer i søkerlandene** og nye samarbeidsmuligheter med sentral- og østeuropeiske bedrifter.
- Markedsadgangen for norsk **fisk** vil imidlertid bli **kraftig forverret**, fra dagens «full frihandel» til EØS-vilkår som innebærer ulike grader av tollbarrierer. Dette er et alvorlig problem for norsk fiskerinæring på to måter: Det innebærer en svekkelse av markedsadgangen, samtidig som konkurransen fra EUs egen fiskeindustri økes. Norske hovedprodukter til søkerlandene er sild og makrell – produkter som ikke gis lavere toll til EU gjennom EØS-avtalen. Norge må regne med å møte tollsatser på 15-20 prosent, mens EUs fiskeindustri får tollfri adgang til disse markedene. Norge kan søke kompensasjonsforhandlinger med EU, jf. WTOs regelverk. Tidligere erfaringer tilsier imidlertid at slike forhandlinger ikke fullt ut dekker tapet eller tar høyde for fremtidig ekspansjon i eksportvolum. Det vil også ta noe tid før dette eventuelt er på plass.
- Det må forventes at norsk **næringsmiddelindustri** (landbruksvarer) vil få en **tøffere konkurransesituasjon** både på hjemmemarkedet og i Europa. EU vil redusere sine råvarepriser som følge av østutvidelsen, med økt tilgang til billige råvarer fra de nye medlemslandene. Prisgapet mellom norske og europeiske råvarer vil øke ytterligere. De sentral- og østeuropeiske landene har et stort potensial for utvikling av sine landbruksnæringer som trenger avsetning på et europeisk marked, også det norske.

### Miljø – energi

Utvidelsen vil ha positive effekter på miljøsituasjonen i søkerlandene. Det pågår for tiden en viktig oppgradering av miljøstandarder for å tilpasse seg EUs krav. Størstedelen av investeringene er knyttet til modernisering og oppgradering av energi-, vann- og avfallssektorene. Landene står foran betydelige utfordringer også når det gjelder å gå over til mer miljøvennlig teknologi og renere produksjonsprosesser innen industri og energiproduksjon.

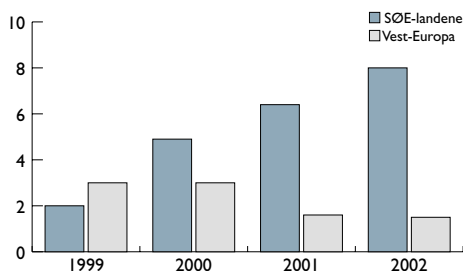
### Fra EFTAs frihandel til EØS

Søkerlandene har i dag full frihandel på det norske markedet gjennom frihandelsavtalene med EFTA. Norge har delvis frihandel, men oppnår fullt ut frihandel i 2002 eller 2003 i samtlige søkerland. En tilslutning til EØS-avtalen vil utvide den tollfrie handelen til også å omfatte et felles regelverk på områder knyttet til det indre marked, de såkalte fire friheter, felles regelverk knyttet til konkurransepolitikk, statsstøtte, offentlig innkjøp, miljøpolitikk og arbeidslivet m.m. Dette innebærer mer ensartede og stabile konkurransevilkår og reduserte tekniske handelshindringer. Eksempler er et harmonisert regelverk for produkter vedrørende helse, sikkerhet og miljø, samt prinsippet om gjensidig godkjenning av produkter og sertifiseringsordninger.

### EcoFund i Polen

EcoFund ble opprettet i 1992 som et virkemiddel for å redusere Polens miljøproblemer. Ordningen gjør det mulig å bytte Polens gjeld i utlandet mot miljøtiltak. Norge ble medlem i september 2000. Medlemskapet skaper nye markedsmuligheter for norske produsenter av miljøteknologi gjennom tilgang til en ny finansieringskilde for prioriterte miljøinvesteringer i Polen. Kjøp av varer og tjenester til EcoFund-prosjekter skjer gjennom internasjonale anbud etter samme retningslinjer som for EBRD. Det polske miljøfondet kan i fremtiden også utvikles til et samarbeid om klimagassreduksjoner. Norge kan etter Kyoto-protokollen godskrives utslippsreduksjoner foretatt av norske selskaper i Polen. De sentral- og østeuropeiske landene er interessante land for Norge å samarbeide med, særlig i forhold til et internasjonalt/europeisk system for reduksjon av klimautslipp. Norge må redusere sine klimautslipp med 15 millioner tonn CO<sub>2</sub> – hvorav om lag 10 millioner vil skje som reduksjoner i andre land. Slike felles gjennomføringsprosjekter er viktige for Norge, samtidig som det vil finansiere reduksjon i utslipp av partikler, sur nedbør og andre helse- og miljøskadelige stoffer i disse landene.

Totalt bygg- og anleggsmarked i Vest-Europa, Sentral- og Øst-Europa: Årlig vekst (%)



Kilde: Euroconstruct 2000

...en bærekraftig transportinfrastruktur i Sentral- og Øst-Europa krever ytterligere 18 tusen kilometer ny motorvei, 20 tusen kilometer jernbane, 38 nye eller oppgraderte flyplasser, 13 større og 49 mindre havner.

(Kilde: EUs TINA prosjekt – Transport Infrastructure Needs Assessment in Central and Eastern Europe, 1999)

#### Behov for arbeidskraft

Ifølge Arbeidsdirektoratet Aetat vil Norge om ti år ha behov for å få tilført 30.000-40.000 yrkesaktive personer årlig fra utlandet for å dekke behovet for arbeidskraft. (Aftenposten 02.06.2000). Det er særlig offshore/kontinental-sokkelen, bygg- og anleggsbransjen, reiselivsbransjen og helsesektoren som har behov for mer arbeidskraft. Sokkelen står overfor en stor fornyelse av arbeidskraften p.g.a fremtidig pensjonering. I tillegg er det behov for en rekke yrkesprofesjoner, bl.a. hjelpepleiere og IT-eksperter. I et stadig mer globalisert næringsliv etterspør bedriftene større fleksibilitet og mulighet til å ansette kvalifisert personell fra land også utenfor EØS-området.

- Norsk industri kan spille en positiv rolle på miljøsidene i søkerlandene. Eksempelvis er det polske EcoFund åpent for norske bedrifter fra høsten 2000. Fondet er et viktig instrument for å redusere miljøbelastningen fra sur nedbør, klimagasser, miljøgifter og annen type forurensning og avfall. Norsk næringsliv har anledning til å delta i konkurransen om å levere varer og tjenester til fondets prosjekter etter at Norge nå er blitt medlem.
- Søkerlandene i østersjøområdet ønsker å bli mindre avhengig av Russland i sin energiforsyning. Som energileverandør kan Norge bidra til å skape uavhengighet fra Russland og å sikre energiforsyning til området.
- Norge bidrar til reduserte klimautslipp i viktige søkerland ved å selge olje og gass som erstatter bruken av mer forurensende kull.

#### Infrastruktursatsing

Søkerlandene står overfor store oppgaver når det gjelder modernisering av landenes infrastruktur i bred forstand. Behovet for vedlikehold og utbygging av boliger, næringsbygg, telekommunikasjon, vei og annen transport er stort. EU er tungt inne i disse sektorene gjennom PHARE-programmet.

Internasjonale finansieringsinstitusjoner, slik som Den europeiske investeringsbanken og Den europeiske bank for gjenoppbygging og utvikling (EBRD) deltar også i medfinansiering av prosjekter i søkerlandene. NHO mener at norsk næringsliv ikke i tilstrekkelig grad har vært i stand til å utnytte de muligheter vi har i disse institusjoner.

- Norske bedrifter har lang erfaring med bygging av infrastruktur og anlegg gjennom engasjement i mange utviklingsland, bl.a. veier, kraftanlegg, bruer, landingsystemer for flyplasser og større anlegg. Den kompetansen bedriftene besitter kan også benyttes i forhold til søkerlandene. Økt innsats på virkemiddelsiden og økt bevisstgjøring kan bidra til å stimulere og utløse økt norsk engasjement i sektoren.

#### Arbeidskraft

I debatten om utvidelsen av EU har det i visse kretser vært frykt for stor arbeidsinnvandring til EU-området fra søkerlandene. Det er imidlertid ingen studier som kan underbygge en slik frykt. Erfaringene fra tidligere utvidelser viser at det som regel er svært få personer som utvandrer for å finne arbeid i andre land. Problemet i EU i årene fremover er heller det motsatte – demografiske forhold tilsier at EU vil mangle arbeidskraft.

På grunn av lave fødselsrater, økende antall eldre, og flere mennesker på trygd vil Norge få et stadig større problem med å finne nok kvalifisert arbeidskraft. Dette er allerede i dag et problem. Tilgangen på arbeidskraft er tilnærmet null på grunn av tidlig pensjonering, trygd og sykefravær. Bare offentlig sektor ekspanderer med 11.000 nye ansatte per år. Norge har et tidsvindu for handling nå. Når EU i fremtiden får problemer med mangel på arbeidskraft vil konkurransen om arbeidskraft bli større. Det er lite trolig at Norge er førstevalget.

- Søkerlandene har overskudd på kvalifisert arbeidskraft og høy arbeidsledighet. Med tanke på Norges økende underskudd på arbeidskraft bør det være mulig å liberalisere norsk innvandringspolitikk slik at personer fra søkerlandene allerede nå kan ansettes i norske bedrifter eller innen offentlig tjenesteproduksjon. Norge bør aktivt søke å tiltrekke seg arbeidskraft.

## ■ Stort vekstpotensial i østersjøområdet

Prognoser for veksten i østersjøområdet er svært positive. Polen vil nær doble sitt BNP i løpet av ti år og de baltiske land vil øke sitt BNP med 60 prosent. Ringvirkningene for de nordiske landene av dette er beregnet til ca. 1 prosent av landenes BNP.

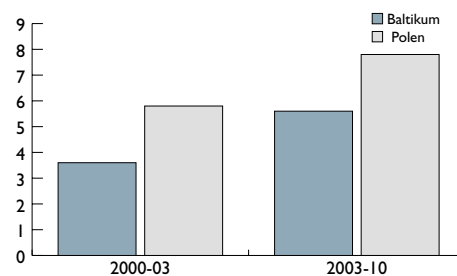
- Det arbeides for å lansere regionen – **Baltic Sea Region** – som et særlig attraktivt og vekstkraftig område. Næringsklynger rundt tele- og IT-bransjene synes svært lovende. Det er et befolkningstett område (60 millioner mennesker) og omkranset av så vel avanserte medlemsland som av reformvennlige søkerland. Sverige, Danmark, Finland og i en viss grad Nord-Tyskland spiller en nøkkelrolle i dette arbeidet og har også satset betydelige beløp i regionen.
- Jo raskere søkerlandene kan bli medlem av EU jo hurtigere vil man klare å utvikle potensialet og velstanden i regionen.

## Økonomisk utvikling i søkerlandene

Søkerlandene har siden midten av 90-tallet hatt en positiv **vekst i BNP**. Unntaket er økonomiene i Bulgaria og Romania som kollapset i 1996 og 1997, men som senere har tatt seg opp igjen. Veksten i Polen og de baltiske land har i en årrekke vært særlig høy. Men veksten i de baltiske land flatet i 1999 ut og utviklet seg negativt på grunn av den økonomiske krisen i Russland og manglende strukturelle reformer. Ungarn og Slovenia er inne i en positiv økonomisk utvikling, mens den tsjekkiske økonomien har utviklet seg svakt de seneste årene. Ifølge EU-Kommisjonens vekstanslag for år 2000 vil BNP for de ti søkerlandene øke med 4,2 prosent i gjennomsnitt, og i år 2001 med 4,3 prosent. Veksten forventes å bli særlig høy i Polen, Estland og Ungarn de neste par år.

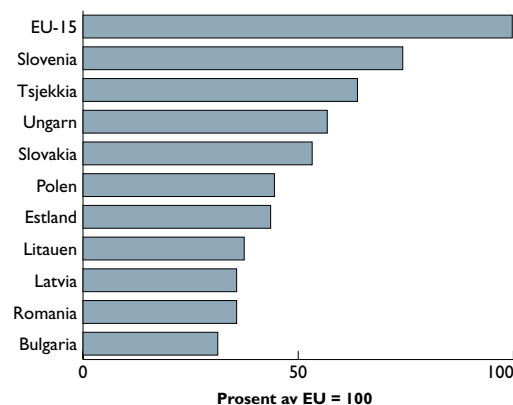
- Utviklingen i **kjøpekraft** har utviklet seg i positiv retning i relasjon til EU-snittet for de fleste landene. Slovenia, Tsjekkia og Ungarn topper listen, mens Romania og Bulgaria ligger i bunnen, jf. figur.
- **Inflasjonen** er i de fleste søkerlandene kommet under kontroll, men er fortsatt høy, vel 10 prosent i snitt for samtlige søkerland. Fremtidsutsiktene peker i retning av vesentlig lavere prisstigning. Slovakia og Ungarn har over 10 prosent inflasjon hver, mens Romania har en inflasjon på over 45 prosent. I de baltiske landene er inflasjonen svært lav, 1-3 prosent, i Polen drøye 6 prosent og i Tsjekkia på rundt 2 prosent.
- Søkerlandenes **handel** er i løpet av 90-tallet vridd fra det tidligere Sovjetunionen og mot EU. Handelen med EU har steget i gjennomsnitt med ca. 20 prosent per år siden 1993 og er nær tredoblet i dag. Samtlige søkerland handler nå mest med EU. Polen er nå EUs fjerde største handelspartner. Søkerlandene medregnet Tyrkia er EUs nest største handelspartner etter USA. EU hadde et handelsoverskudd med søkerlandene på ca. 25 milliarder euro i 1998.
- **Arbeidsledigheten** er fortsatt høy i mange av søkerlandene. I de baltiske land hadde Estland i 1999 den laveste ledigheten på ca. 10 prosent, Latvia hadde 12 prosent, mens Litauen hadde en stigende ledighet på 17 prosent. I Polen var ledigheten i 1999 drøye 11 prosent. I Ungarn og Slovenia er ledigheten rundt 7-8 prosent.

Forventet gjennomsnittlig årlig vekst i Østersjøområdet



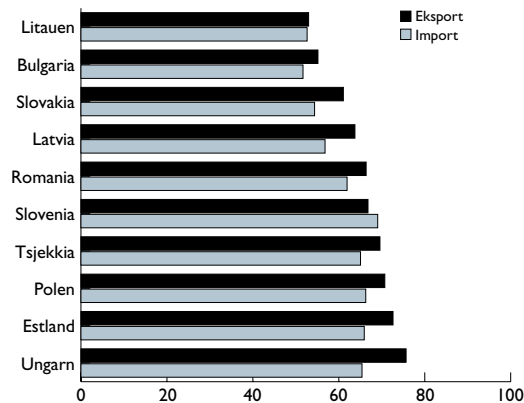
Kilde: Danish Ministry of Trade and Industry 2000.  
«Launching a Region - Potentials, Possibilities and Prospects»

GDP pr. capita etter kjøpekraft (PPP) 1999



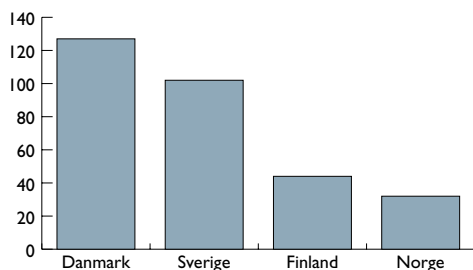
Kilde: Eurostat 2000

Søkerlandenes handel med EU. Prosent av total eksport og import. 1998



Kilde: Eurostat

Bilateral støtte til østersjølandene inkl. Russland, 1998. Mill USD



Kilde: Danish Ministry of Trade and Industry, 2000.

### Østersjømilliardene

Sveriges riksdag har to ganger bevilget en milliard svenske kroner til næringsutvikling i østersjøregionen. Østersjømilliard 1 ble bevilget i 1996. Østersjømilliard 2 fra 1998 skal dekke perioden ut 2003. Programmet har til hensikt å stimulere til vekst og sysselsetting i Sverige og i østersjøregionen, og å styrke svenske foretaks posisjon i regionen. Fokus er på energi, miljø, IT, små og mellomstore bedrifter, samt på regionale bedriftsprosjekter.

Kilde: <http://www.ud.se>

- **Investeringer** i søkerlandene fra EU-land har vært mindre enn forventet, og utgjorde i 1997 ca. 5 prosent av EUs totale utenlandske direkte investeringer, eller 31 milliarder euro. EU står for de aller fleste direkte investeringene i søkerlandene. Flest investeringer har Polen, Ungarn og Tsjekkia fått. Det er beregnet at de norske investeringene i Polen er på 5 milliarder kroner.

### Støtte fra naboer

Alle de nordiske landene og Tyskland har støtteprogrammer for østersjøområdet, inklusive den russiske delen av Østersjøen. De øvrige nordiske lands satsinger har vært betydelig større enn den norske satsingen, jf. figur. Den danske satsingen har vært fire ganger større enn den norske og den svenske tre ganger så stor.

- Den norske innsatsen har særlig vært rettet mot tre hovedområder: Miljørelatert støtte, næringsrelatert støtte, og demokratibygging. Over de senere årene har den næringsrettede støtten blitt bygget ned.

### Norske virkemidler i dag

- Samarbeidsprogrammet med Sentral- og Øst-Europa (inklusive Handlingsplanen for atom-saker) på 228 millioner i 2000. Hovedvekten av innsatsen har gått til Russland og i mindre grad til de baltiske land og andre sentral- og østeuropeiske søkerland. Ordningen administreres av Utenriksdepartementet. Budsjettforslaget for 2001 er 369 millioner kroner.
- SNDs Investeringsfond for Øst- og Sentral-Europa er på 70 millioner kroner, men skal økes til 120 mill kroner. Fondet går inn med egenkapitalfinansiering i mindre prosjekter, og retter seg mot små og mellomstore bedrifter. Hoveddelen av prosjektene er i de baltiske land og Polen. Det er en stigende interesse for fondet.
- GIEKs SUS/Baltikum-ordning som dekker politisk og kommersiell risiko ved eksport og investeringer gjelder i dag i praksis ikke lenger for de baltiske land, kun for Russland og SUS-land. Baltikum dekkes nå som de andre søkerlandene av GIEKs ordinære ordning, den såkalte samfunnsdelen.
- Norges Eksportråd har kontorer i Estland, Latvia, Litauen, Polen, Tsjekkia og Ungarn.

## ■ Handel og økonomiske relasjoner med søkerlandene

### Kraftig potensial for økt samhandel med baltiske land og Polen

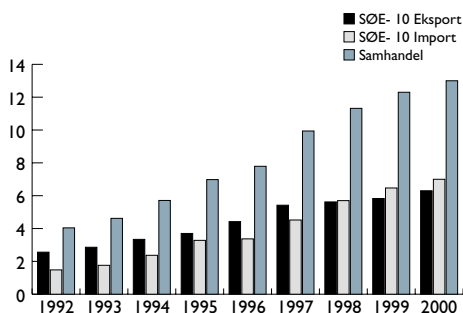
En dansk studie foretatt av det danske nærings- og handelsdepartementet (Launching a Region – Potentials, Possibilities and Prosperity, september 2000), viser at Norge har et utnyttet handelspotensial i forhold til søkerlandene i østersjøområdet. Dette gjelder de baltiske land og Polen. De andre nordiske landene har i høy grad realisert sitt handelspotensial i forhold til disse søkerlandene. Handelen mellom de andre nordiske landene og disse søkerlandene er nå normalisert og i den størrelsesorden som kan forventes på det nåværende utviklingstrinn.

- Ifølge de danske beregningene (handelsdata for 1998) har Norge et potensial for 37 prosent eksportvekst i forhold til Estland, 77 prosent i forhold til Litauen og 117 prosent i forhold til Polen. **Dette innebærer at eksporten til de baltiske land og Polen burde kunne øke med 3,15 milliarder kroner fra eksportnivået i 1998.**
- Importen fra Polen til Norge har et utnyttet potensiale på 247 prosent, fra Litauen et potensial på 437 prosent, Latvia 421 prosent og Estland 9 prosent. Dette betyr at østersjølandene burde kunne øke sin eksport til Norge med ca. 5,3 milliarder kroner i forhold til 1998-nivået.
- Samlet gir dette et **utnyttet potensial for økning** i samhandelen på nær **8,5 milliarder kroner.**

**Samhandelen** mellom Norge og de 10 søkerlandene har steget fra drøye 4 milliarder kroner i 1992 til 12 milliarder kroner i 1999. For år 2000 er anslaget 13 milliarder kroner. Vår totale samhandel med de ti landene var i 1999 på samme nivå som vår samhandel med Spania. Gruppen er vår femtende største handelspartner.

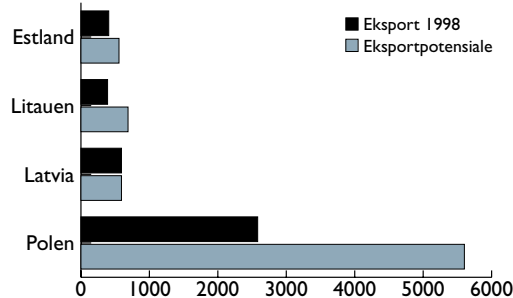
Norsk eksport til landene var frem til og med 1997 større enn søkerlandenes import til Norge. Fra 1998 har imidlertid importen fra søkerlandene vært større enn norsk eksport til disse landene. Importen viste en sterk vekst i 1999 (+8,4 prosent) mens tradisjonell vareeksport har vist en negativ utvikling. Vareeksporten falt med 6,4 prosent i 1999 og utgjorde 4,5 milliarder kroner. Takket være eksporten av olje til Polen og gass til Tsjekkia viste den norske samlede eksporten fremgang i 1999 (+6,3 prosent).

Norsk samhandel med søkerlandene.  
Anslag for år 2000. Mrd NOK

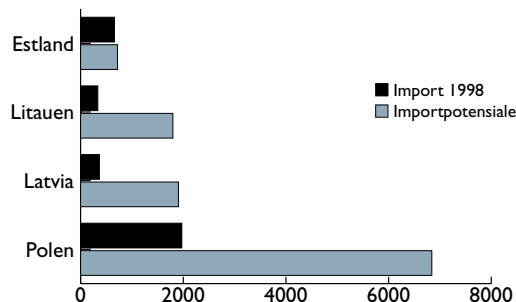


Kilde: World Trade Atlas, Statistisk Sentralbyrå

Norsk eksportpotensial til østersjølandene. Mill NOK



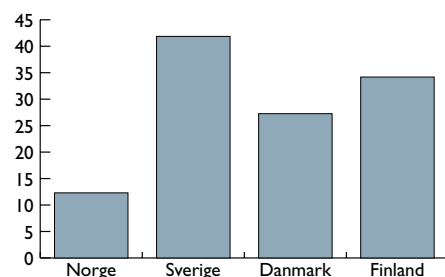
Importpotensial til Norge fra østersjølandene. Mill NOK



Kilde: Danish Ministry of Trade and Industry, 2000

NHOs beregninger

Nordiske lands samhandel med søkerlandene 1999, Mdr NOK

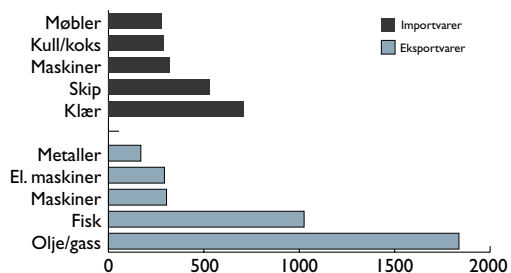


Kilde: Danmarks Statistikk, Finlands Statistiske sentralbyrå,

Svenske Eksportrådet samt SSB

## Viktigste norske eksportvarer til, og importvarer fra søkerlandene.

Mill NOK 1999



Kilde: World Trade Atlas

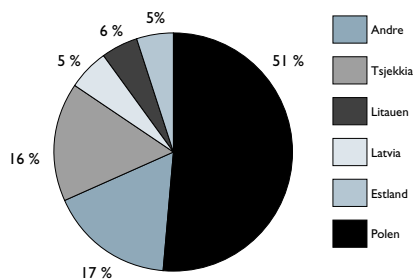
## Hva handler vi med?

- De viktigste norske eksportproduktene til søkerlandene var i 1999: Olje/gass, fisk, maskiner, elektriske maskiner, metaller.
- De viktigste importproduktene fra søkerlandene var i 1999: Klær og tekstiler, skip, maskiner, steinkull, koks og jordolje, møbler. Deretter kommer elektriske maskiner, trevirke, jern og stålprodukter samt kjøretøyer.

## Hvem handler vi mest med?

- Norge eksporterer mest til de geografiske nære områdene. 66 prosent av eksporten til søkerlandene går til landene i Østersjøen dvs. til Polen og de tre baltiske land.

## Prosent av norsk eksport til SØE-landene 1999



Kilde: Statistisk Sentralbyrå

## Sammendrag bedriftsundersøkelsen:

### ■ Norske bedrifters erfaringer fra søkerlandene

#### Oppfatninger om markedene i søkerlandene:

- **Optimismen er betydelig i forhold til utviklingen av søkerlandenes markeder og vekstmulighetene her.** Markedene oppleves som svært interessante, og forventes i lang tid fremover å ha betydelig høyere vekst enn i Norden og EU.
- **Produksjonskostnadene er så lave** at selv med økte lønninger vil produksjonen der være lønnsom i lang tid fremover, også dersom markedet skulle få seg en knekk. På sikt er det interessant også å produsere for EU-markedet fra denne regionen.
- Norskproduserte **landbruksvarer er for dyre til å være konkurransedyktige på søkerlandenes markeder**, og derfor undersøkes nå muligheten for å opprette produksjon i søkerlandene. Tollbarrierene på landbruksprodukter er generelt for høye, men de høye kostnadene ved å produsere landbruksvarer i Norge er det største hinderet for konkurranseevnen.
- Fremdeles **høy risiko** i noen av landene, grunnet politisk usikkerhet, institusjonelle problemer og kommersiell risiko. Lange investeringshorisonter er nødvendig.
- For merkevarereselskaper kan det være et problem at **markedene er lite utviklet** – pris er den dominerende konkurransefaktoren, ikke merker. Markedenes umodenhet oppleves av andre som et fortrinn da bedrifter her kan konkurrere mer på likefot med de tunge europeiske aktørene.

#### Problematiske forhold i søkerlandenes markeder:

- Søkerlandene er preget av **annerledes strukturer og markedsforhold** enn hva som er vanlig i Vest-Europa. Markedskanalene er dårlig utbygget og kompliserte, noe som vanskeliggjør distribusjon og salg. Det er dårlig infrastruktur og stedvis tungt byråkrati. Forskjellene er imidlertid store landene imellom.
- **Manglende kredittmarkeder.** Det er i liten grad mulig å låne lokalt. Finansiering må gjøres med egenkapital, eller andre midler hjemmefra.
- **Manglende betalingsikkerhet.**
- **Kulturelle utfordringer** kan være problematiske, men først og fremst i en startfase. Mangel på lederkompetanse lokalt er et problem, med årsak i manglende relevant utdanning og erfaring. Mangel på initiativ og ansvarsfølelse, og dårlig arbeidsmoral er andre utfordringer.
- **Miljøproblematikk** må tas på alvor ved investeringer i søkerlandene. Både reelle miljøproblemer (arven fra kommunisttiden) og forestillinger konsumentene måtte ha om produkter fra Øst-Europa kan dukke opp som «miljøbomber».

I løpet av sommeren/høsten 2000 foretok NHO kvalitative intervjuer av 18 norske bedrifter med erfaring fra de sentral- og østeuropeiske søkerlandene. Bedriftene er medlemmer i NHOs landsforeninger Fiskeri- og Havbruksnærings Landsforening, Byggenærings Landsforening, Næringsmiddelbedriftenes Landsforening, Prosessindustriens Landsforening og Teknologibedriftenes Landsforening. Bedriftene har erfaringer først og fremst fra Baltikum, Polen og Tsjekia, samt fra Ungarn og Slovenia. Det er store forskjeller landene imellom, utsagnene fra intervjuene er ikke representative for hele søkerlandsområdet. Beskrivelsene er basert på de enkelte bedrifters erfaringer, og er ikke representative for alle de intervjuede bedriftene.

- Det er i dag **forskjellige tollnivåer** inn i de ulike søkerlandene, og også forskjellige satser disse landene imellom. Det er komplisert å forholde seg til dette.

#### **Konsekvenser av EUs østutvidelse:**

- Medlemskap i EU for søkerlandene oppfattes som **positivt for landene og utvikling av markedene**. Medlemskapet kan føre til et økonomisk løft som igjen vil føre til økt kjøpekraft og vekst i etterspørsel og forbruk. Det vil gi bedre innpass i EU, og øker betydningen av å ha produksjon i søkerlandene. Økt politisk stabilitet, standardiserte regelverk og enklere vareflyt vil bli et resultat. Stabilisering av valutaene vil være positivt da det minsker dagens risiko.
- I mange bransjer er oppfatningen at østutvidelsen på grunn av EØS-avtalen vil medføre **få endringer** for bedriftene. Konkurransesituasjonen på markedene i søkerlandene vil heller ikke endres stort, da de europeiske konkurrentene allerede er til stede her.
- **Norske fiskeprodukter vil miste sin frihandel og møte betydelige tollsatser** i de nye medlemslandene. Dette vil føre til **endret konkurransesituasjon** med tap av markedsandeler og behov for å etablere nye markeder. Hovedproduktene i dagens eksport med sild og makrell vil rammes særlig hardt. EØS-avtalens fiskeprotokoll vil måtte revideres mener bedriftene.
- Næringsmiddelbedriftene (landbruk) forventer en **tilspisset konkurranse på det internasjonale og på det norske markedet** som følge av utvidelsen. Lave prisnivåer på råvarer og arbeidskraft i søkerlandene vil presse prisene på næringsmidler ned i hele Europa, og øke gapet mellom norsk og europeisk kostnadsnivå. Konkurransesevne for norsk næringsmiddelindustri avhenger av en senkning av råvarepriser i Norge.
- Utvidelsen er **positiv for et konsern som har flere internasjonale ben å stå på, men negativ for konsernets enhet i Norge**. Konsernet vil få bedre eksportmuligheter fra datterselskaper i søkerlandene til hele EU-markedet og **økte synergieffekter** mellom enhetene i søkerlandene og i EU. Det norske datterselskapet vil imidlertid bli mindre tett integrert i konsernet. Det kan ikke delta i felles innkjøpsordninger. Det må forholde seg til andre standarder og regelverk, og operere med høyere kostnader knyttet til å flytte produktene over grensen. Konsernet kan løse problemet ved å flytte produksjonen ut. Derfor er EUs østutvidelse først og fremst et **problem for arbeidsplassene i Norge**.
- **Forskjellsbehandling mellom bedrifter i EU og norske bedrifter** gjennom ulik logistikk og papirflyt (tolldeklarasjoner, faktureringsystemer, momsbetaling, transportforsinkelser ved grensen) ved frakt av varer over grensen til søkerlandene etter utvidelsen vil utgjøre en konkurranseulempe.
- Næringslivet i søkerlandene vil **øke fokuset mot EU**, på bekostning av interessen for ikke-medlemsland – det er tryggere å handle med sine egne.

### Dagens norske virkemiddelapparat:

- **Kunnskapsnivå er lavt om de eksisterende virkemidler.** Store bedrifter oppfatter seg som **for store** til å kunne utløse slike ordninger, små og mellomstore bedrifter har **ikke kapasitet** til å sette seg inn i, og å benytte virkemiddelapparatet.
- **Samarbeidsprogrammet med Russland og Øst-Europa** er svært lite kjent, **SNDs** og **GIEKs** ordninger noe bedre kjent.
- Bedrifter opplever å falle mellom to stoler fordi de er for små til å være synlig i toppmøter/delegasjoner, men for store til å kunne utløse virkemidler. De største har direkte kontakt med landenes øverste myndigheter. Det er de små og mellomstore bedriftene som har behov for støtte.
- **Norges Eksportråds kontorer** i søkerlandene har blitt brukt av mange av bedriftene, stort sett i en startfase når bedriften ikke har egne kontakter i markedet. Bedrifter som har hatt lokale kontakter har i stor grad brukt disse ved etablering og ekspansjon.
- **Lokale nettverk** er essensielt. Norges ambassader og andre norske bedrifter i søkerlandene utgjør viktige deler av slike nettverk.
- Behov for **forutsigbarhet og enklere søknadsprosess.** En bedrift fikk på et tidspunkt tilslag fra SND, men på grunn av budsjettproblemer i SND fikk bedriften ingen utbetaling. En annen bedrift opplevde kontakten med virkemiddelforvaltningen som så byråkratisk og lite hjelpsom at bedriften utelukker videre virkemiddelbruk. Når søknaden kom til behandling var den aktuelle ordningen lagt ned.

### Virkemidler som etterspørres:

- Høyere risiko, manglende kjennskap til de tidligere østblokklandene og dårlig utviklede kapitalmarkeder har skapt et **stort behov for bedre finansielle ordninger** for økt norsk tilstedeværelse i søkerlandene. Eksempler er etableringsstøtte for små og mellomstore bedrifter, midler til utredning og prosjektering, finansieringsordninger som «soft loans» der rentene dekkes av staten eller med betalingsutsettelse, bedre garantiordninger og risikodekning. Kundene i søkerlandene er lavt kapitalisert slik at det er behov for kredittordninger som kan delfinansiere kunden.
- Midler til et **støtteapparat i startfasen** bestående av blant annet advokat- og revisortjenester, der bedrifter kan få hjelp blant annet til å kontrollere soliditeten av nye samarbeidspartnere. Det er i denne tidlige fasen det begås feil.
- Aktiviteter som **skaper kontaktnettverk** i de nye markedene.
- Mer **aktiv tilstedeværelse fra norske myndigheter.** Myndighetenes deltakelse og tilstedeværelse i prosjekter gir stor troverdighet i disse landene.
- **Markedsføring av Norge** og norsk næringsliv generelt, ikke kun turisme og norsk natur. Norge er lite synlig i Baltikum, sammenlignet med de andre nordiske landene.

- **Markedsføring av søkerlandene** i Norge, for å bevisstgjøre folk om disse områdene og mulighetene som ligger der. Det er nødvendig å stimulere frem holdningsendringer overfor de tidligere østblokklandene.
- **Drive institusjonsbygging og påvirkning på de politiske prosesser i søkerlandene** for å styrke rettsstaten og minske korrupsjonsproblemene.
- **Stimulere nordmenn** generelt til å arbeide mer i utlandet, for eksempel gjennom gunstigere skatteordninger.



