

Stockholm Oslo

En kartläggning av kontaktintensiteten mellan de två huvudstadsregionerna



Mälardalsrådet
Hantverkargatan 3H, 105 35 Stockholm
www.malardalsradet.se

Regionplanekontoret
Box 4414, 102 69 Stockholm
www.regionplanekontoret.se

Sekretariatet for Osloregionen
Rådhuset, 0037 Oslo
www.osloregionen.no

Konsulter: Mattias Frithiof, Öyvind Sätvedt, Anders Wigren, Bengt Andersson
WSP Sverige AB

Förord

Storstadsregionernas ekonomiska betydelse ökar i takt med att ekonomin allt mer drivs av kunskap och företagsnätverk. I detta nätverk både samarbetar och konkurrerar storstadsregionerna med varandra om kompetens, handel, kapital, besökare. I ett internationellt perspektiv är Osloregionen och Stockholm-Mälarenregionen två stadsregioner med en geografisk och kulturell närhet och historia, med ett omfattande utbyte inom en rad områden. Det har funnits en bild av att samspelet mellan de två regionerna har utvecklats kraftfullt under senare år, men en tydlig och sammanfattande bild av denna utveckling har saknats.

I den här rapporten söker vi ringa in omfattningen och karaktären av det ekonomiska och offentliga samspelet och kontaktmönstret mellan Osloregionen och Stockholm-Mälarenregionen. Vi har använt oss av offentlig statistik och intervjuer med representanter från näringsliv och offentlig sektor.

Osloregionen och Stockholm-Mälarenregionen är befolkningsmässigt små regioner i det globala nätverket av städer. Samtidigt är de huvudstadsregioner, med en unik roll i sina respektive länder och hög koncentration av befolkning, kultur, handel, besöksnäring, beslutsfattande och huvudkontor. De är framträdande kunskapsregioner avseende forskning och utveckling, högutbildade och kunskapsintensiva företag.

Rapporten visar att det finns ett omfattande och växande samarbete inom näringslivet och även ett slags kompletterande arbetsdelning inom de avancerade tjänstenäringarna. Däremot finns det olika uppfattningar kring det offentligas roll för att utveckla samspelet. Aktörerna som har lämnat synpunkter förordar att en sådan samverkan i så fall ska understödja de processer som redan är etablerade och att det inte byggs upp nya organisatoriska strukturer. I rapporten summeras de tre mest prioriterade sakområdena till:

- Bygg ut infrastrukturen
- Förbättra lokaliseringfaktorer för kunskapsintensiva företag
- Attrahera befolkning och främja städernas tillväxt

Förhoppningen är att denna skrift ska komma till användning för att ta tillvara och stärka samspelet Oslo-Stockholm i det globala nätverket av städer. Rapporten kan även utgöra underlag för kommande planering av förbättringar i infrastrukturen genom att bidra till att tydliggöra behovet av dessa.

Stockholm och Oslo, november 2010

Kari Garmann
Direktør, Sekretariatet
for Osloregionen

Anna Lundgren
Generalsekreterare,
Mälardalsrådet

Sven-Inge Nylund
Regionplandirektør,
Stockholms läns landsting

Innehåll

1	UTGÅNGSPUNKTER.....	4
1.1	Uppdraget.....	5
1.2	Definition av "kontaktintensitet"	5
1.3	Historisk utveckling	5
1.4	Nuläge	6
2	OMVÄRLDSPERSPEKTIV	7
2.1	Den nya ekonomiska geografin	7
2.2	Den nordiska triangeln i TEN-T	10
2.3	Stockholms östliga och Oslos västliga fokus.....	10
2.4	Kulturella skillnader	11
3	STORSTÄDERNAS BETYDELSE FÖR TILLVÄXT	12
3.1	En större och alltmer storstadsorienterad värld.....	12
3.2	Storstädernas tillväxt	13
3.3	Marknadsstorlek och skalfördelar.....	14
3.4	Kunskapsrollen	15
3.5	Konsumtionsfördelar.....	15
4	INTERREGIONALT PERSPEKTIV	16
4.1	Utbytets/samverkans karaktär & intensitet	17
4.2	Utbytets/samverkans "värde" & stabilitet	25
5	PRINCIPER FÖR HANDEL MELLAN REGIONER	26
5.1	Omfattningen av handeln mellan Stockholm och Oslo.....	27
5.2	Varuflöden från Stockholm till Oslo	27
5.3	Importen från Oslo	28
6	SLUTSATSER	30
7	UTVECKLINGSPOTENTIALER	35
	BILAGOR / REFERENSER	38
	Genomförda intervjuer:	38
	Enkät.....	39
	Referenslitteratur	40

1 Utgångspunkter

”Alla vet att utbytet är stort, men ingen vet egentligen vad det består av eller varför det är stort”.

Norge och Sverige utgör för varandra en av de allra viktigaste handelsrelationerna. Vi är sammanknutna genom historia, kultur och språk. Det politiska samarbetet är tätt på central nivå, medan det regionala samspelet verkar vara mindre väl utvecklat. Det finns förhållandevis lite kunskap om varför det är så och vi har heller ingen riktigt god uppfattning om övriga relationer – såsom kultur, akademi, etc.

Oslo- och Stockholmsregionerna har på politisk och tjänstemannanivå fört samtal om förutsättningar för en utökad samverkan med inriktning på de regionala utvecklingsfrågorna. När de regionala organen ska ta ställning till fortsatt samverkan behöver de en utvecklad bild av omfattning av och innehåll i de regionala kontakterna i vid bemärkelse.

Denna rapport har som målsättning att beskriva de ekonomiska, politiska och kulturella sambanden mellan Osloregionen och Stockholm-Mälarenregionen. Rapporten ska, tillsammans med andra underlag:

- utgöra ett underlag för fortsatt dialog kring förutsättningarna för utökad samverkan
- ge argument för insatser för förbättringar av infrastrukturen
- utgöra kunskapsstöd till den regionala utvecklingsplaneringen på ömse håll.

För att åstadkomma detta är det viktigt att i möjligaste mån sätta fingret på själva innehållet i samspelet mellan regionerna. Vad driver samverkan? Inom vilka branscher är utbytet som störst? Hur viktigt är det egentligen? Är samspelet mellan Oslo och Stockholm viktigare än samspelet med någon annan huvudstad i våra respektive omland?

Detta är frågor som endast delvis kan besvaras med fakta och statistik. Därtill är tillgången på sådant regionaliserat material mycket begränsad. Därför förlitar sig undersökningen i hög grad på intervjuer och insamling av enskilda personers kunskaper och åsikter. En sådan viktig källa har varit Norsk-svenska handelskammarens medlemmar, som erbjudits att fylla i en enkät med frågor kring kontakternas karaktär och vad som driver samspelet. Svaren ger en inblick i de verkliga och vardagliga förutsättningarna för samverkan mellan regionerna.

Med ledning av svaren erhålls också en bild av de frågor som medlemskretsen anser prioriterade.

1.1 Uppdraget

Uppdraget består i att beskriva ekonomiska, politiska och kulturella samband, relationer och kontaktpunkter mellan Osloregionen och Stockholm-Mälarenregionen. Med beskrivningen som bas

- Ge underlag för fortsatt dialog kring förutsättningarna för ökad samverkan
- Ge argument för förbättringar av infrastrukturen i stråket
- Ge generellt stöd till den regionala utvecklingsplaneringen i de båda regionerna

1.2 Definition av ”kontaktintensitet”

I detta uppdrag har vi valt att i huvudsak definiera kontaktintensiteten med hjälp av allmänt tillgänglig statistik avseende passagerarutveckling, övernattningar, investeringar och företagsägande samt den sysselsättning dessa utav grannlandet ägda företag genererar. Handelsrelationens utveckling de senaste åren redovisas också.

Som ett kvalitativt komplement till de kvantitativa faktorerna har vi genomfört intervjuer. Som ett tredje moment har en enkät skickats ut till Norsk-Svenska Handelskammarens medlemmar i Sverige. Slutligen har vi genomfört en analys av ländernas handelsutbyte och näringslivsstruktur – och den roll som huvudstadsregionerna spelar i detta samspel. Detta redovisas närmare i kapitel 3.3 och 3.4.

1.3 Historisk utveckling

Redan långt innan Sverige och Norge var länder eller nationer i modern mening förekom samverkan och utbyte. Långt tillbaka i tiden handlade detta mest om personliga fejder mellan kungar och hövdingar som fick fly och söka skydd i grannområden. Tre unioner har bildats och upplösts mellan Sverige och Norge. Den första norsk-svenska unionen var ett resultat av ett äktenskap mellan hertig Erik Magnusson och hertiginnan Ingeborg Håkansdotter, dotter och arvtagerska till kung Håkon Hålägg i Norge. Den varade mellan 1319-55 med Magnus Eriksson som kung och 1362-64 med hans son Håkan Magnusson som kung.

Håkans änka Margareta, dotter till kung Valdemar Atterdag i Danmark, blev 1389 regent i alla tre länderna. Kalmarunionen mellan Danmark, Sverige och Norge inrättades därefter år 1397, men Sverige reste sig under Margaretas efterträdare Erik av Pommern och blev aldrig fullt integrerat. Under en kort period under 1449 betraktades dock Karl Knutsson (Bonde) som kung både i Sverige

och i Norge. Men annars hängde Norge alltså fast vid Danmark och fortsatte så även sedan Sverige definitivt genom Gustav Vasa 1521 lämnat unionen.

Som ett resultat av Kielfreden år 1814 tvingades Danmark avträda Norge till den svenske kungen, men i praktiken återupprättades Norge i och med detta som självständigt rike med eget parlament. Unionen upplöstes 1905 efter att Stortinget den 7 juni förklarat att den svenske kungen upphört att fungera också som norsk kung.

Förbindelserna mellan Norge och Sverige har alltså historiskt varit mycket omfattande. Idag manifesteras utbytet främst genom en i stora stycken gemensam historia, förekomsten av ett i huvudsak gemensamt språk, sammanfallande värderingar, lika kultur och språk. Utbytet bärs fortsatt framåt genom de många personliga banden över den långa och öppna gränsen.

Även vad gäller officiella kontakter och politisk dialog mellan länderna är den mycket omfattande på alla nivåer. Men framför allt är de ekonomiska banden mellan länderna omfattande. Norges och Sveriges handelsrelationer har intensifierats under de senaste åren och under 2009 gick Norge om Tyskland som Sveriges största exportmarknad. Inte minst har det affärsmässiga utbytet mellan Göteborg och Oslo ökat starkt under senare år. Även om de norska oljeinkomsterna har skapat utrymme för betydande norska investeringar i svenska företag finns det också över 2 500 svenska dotterbolag i Norge.

1.4 Nuläge

Trots likheterna utpekas i viss mån skilda branscher som särskilt intressanta för framtida internationell utveckling och tillväxtpotential. I Sverige handlar detta främst om olika tillverkningsindustrier, tjänstesektorn, fordonsindustrin, metallurgi, säkerhet och skog- och träbranscherna. I Norge ägnas särskilt intresse offshore, havsmiljö, turism och skeppsbranschen.

Däremot delar länderna ett antal inriktningar med särskild tillväxtpotential. Dessa branscher är IT och Telecom, hälsoinriktade produkter och tjänster, miljö- och energiteknik, materialteknik, livsmedelsbranschen samt flyg- och rymdindustrin.

Beroende på vem som får frågan råder det delade meningar om huruvida ett i allt väsentligt likt näringsliv eller ett i större utsträckning kompletterande (och därmed också konkurrerande) näringsliv utgör den bästa grogrunden för fortsatt samverkan och utbyte mellan två regionala ekonomier. Skälen för detta är flera:

- Tillsammans med liknande företag eller branscher kan samarbete underlätta export och utlands lansering mot den övriga världen genom delad risk och större resursbas
- Både Oslo och Stockholm har primärt ett nord-sydligt fokus i kontakterna (mot Europa). Stockholm har dessutom ett tydligt fokus över Östersjön medan Oslos (och Norges) kontakter fokuserar västerut. Gemensamt ger detta tillgång till för varandra nya marknader.
- Oslo och Stockholm har gemensamt intresse av att stärka sin konkurrenskraft i Europa.
- Med en kompletterande näringslivsstruktur kan den bilaterala handeln dra fördelar på kort sikt i en rad ”beställar-leverantörrelationer”, produktutveckling och partnerskap.

Sammantaget verkar dock mycket peka på att det är inom näringar som de nationella ekonomierna delar som mycket utav utbytet sker. En viktig dimension är också nationella eller regionala luckor i utbudet av tjänster. Inte minst handlar detta om kunskapsintensiva företagstjänster – som alltså i hög grad efterfrågas av den kunskapsintensiva tillverkningsindustrin – och som behöver en diversifierad och starkt växande kundkrets för att utvecklas. Ett sådant förhållande skulle kunna förklara kontaktintensiteten mellan Oslo och Stockholmsregionerna. I kapitel 3.4 beskrivs detta närmare.

2 Omvärldsperspektiv

2.1 Den nya ekonomiska geografien

Både de norska och svenska ekonomierna präglas av omställningen från varuproducerande industriella ekonomier till kunskapsintensiva tjänsteekonomier. Omställningen i sig – det som generellt kallas för strukturomvandlingen – för med sig en rad effekter i ländernas interna funktionssätt och karaktär. Men de internationella och globala mönster för handel och utbyte av varor och tjänster som utvecklas påverkar också de respektive ländernas förutsättningar och näringslivets utveckling.

Även om traditionella näringar och platsbundna egenskaper fortfarande utgör viktiga komparativa fördelar – inte minst i Norge och Sverige med betydande naturtillgångar – blir näringslivet alltmer globaliserat och ”rotlöst”.

Sammantaget innebär detta att företag i allt större utsträckning agerar i nätverk som är beroende av effektiva transporter och snabba kommunikationer. Attraktiviteten för kunskapsintensiva företag är beroende av, och ställer krav på, tillgänglighet och kontakt med regionala och internationella centra. Investeringar i transportinfrastruktur anpassas också alltmer för att stödja de krav som ett inter-

nationaliserat näringsliv ställer – både i form av dess egna transporter (ofta på en internationell eller global nivå) och för att kunna rekrytera rätt arbetskraft (ofta på en regional eller lokal nivå). Detta är mycket starkt kopplat till regionernas attraktivitet och i förlängningen deras potentiella befolkningsstorlek. En kritisk massa behövs för att kunna förse ett vitalt näringsliv med den arbetskraft, service, partners och kunder det söker – vare sig denna kritiska massa befinner sig geografiskt nära eller på längre avstånd.

På den regionala eller lokala nivån är det dessa behov som leder till åtgärder för att stödja eller skapa det som kallas regionförstoring. En grundläggande slutsats som brukar lyftas fram är att de lokala arbetsmarknadernas omfattning – storlek och koncentration av företag och människor – spelar en betydande roll för en regions konkurrensförmåga och tillväxtmöjligheter. Bland de positiva effekterna av regionförstoring eller regional integration räknas: större ekonomisk mångfald, ett minskat konjunkturberoende, högre utbildningsintensitet, högre etableringsgrad av företag, högre ekonomisk tillväxt, lägre arbetslöshet och lägre sjuktal och beroende av socialförsäkringar.

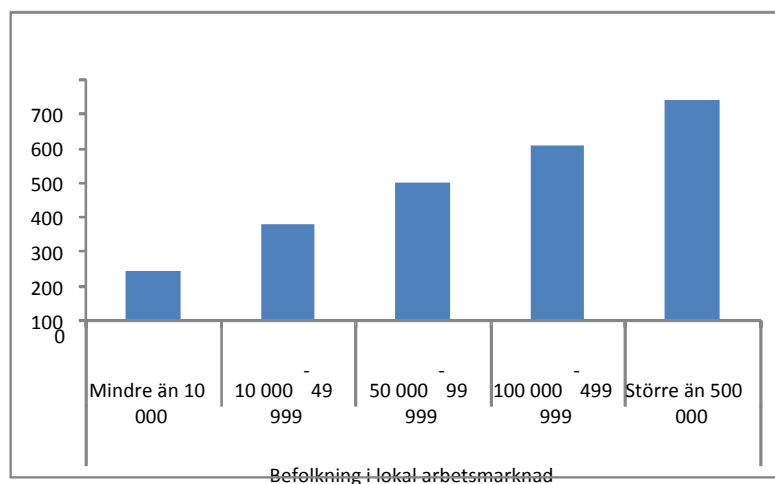
Huvudrollen i denna process spelas av regionala och urbana ekonomier, som i högre grad än nationer blir bärare av konkurrensfördelar. Lokala marknadens omfattning – storlek och täthet – har i flera fall en avgörande roll för konkurrensförmåga och tillväxt. Större regioner kan hysa särskilda lokala resurser och en mångfald av specialiserade verksamheter, som ger konkurrensfördelar. Större regioner innebär också större lokala hemmamarknader, både för avsättning och för rekrytering.

Att storleken spelar roll visar sig i att större och tätare regioner har högre tillväxt. En viktig förklaring till det är just den större lokala marknaden och större (och växande) branschriktighet, vilket kortsiktigt är en stabiliserande faktor då det minskar risken i enskilda konjunkturer och förbättrar den samlade marknadens utveckling. Långsiktigt är en stor branschriktighet en förutsättning för kreativa korskopplingar mellan olika branscher och kunskaper. Regionförstoring främjar därför innovationsintensiteten och därmed även den ekonomiska tillväxten på lång sikt.

Institutet för tillväxtpolitiska studier (ITPS) har i en rapport om regionernas tillstånd år 2006 kommit fram till att storleken på den regionala arbetsmarknaden är det som tydligast förefaller samvariera med tillväxten.¹

¹ ITPS: Regionernas tillstånd 2006, s. 158. Andra rapporter som lyfter fram de nämnda fördelarna med regionförstoring är t.ex. Tema-plan: Västsverige och den nya ekonomiska geografien I och II (Västra Götalandsregionen 2003 resp. 2005) passim; Regeringens prop. 2005/06:160: Moderna transporter (2005), s. 52-56; Regeringens rapport: En nationell strategi för regional konkurrenskraft och sysselsättning 2007–2013 (2006), s. 29 f; Nutek: Årsbok 2007, s. 24 ff.

Figur 1. Antal branscher i LA i regioner efter storlek



I kombination med en hög tillgänglighet kan större och väl integrerade funktionella regioner också öka samverkan med kringliggande – och i huvudsak lika – regioner. Hög tillgänglighet innebär att angränsande funktionella arbetsmarknadsregioner kan integreras med varandra och att pendling utgör ett reellt alternativ till flyttning – inte minst för att komma ifrån arbetslöshet och bidragsberoende.² Detta är den centrala funktion med vilken regioner växer (alltså växer samman) och bildar större funktionella enheter.

I detta perspektiv utgör den fysiska infrastrukturen en viktig bärare av integration. I Sverige har regionförstoringen lett till att antalet funktionella arbetsmarknadsregioner har mer än halverats de senaste 30 åren. Människor arbetspendlar alltså allt längre avstånd, matchningen på arbetsmarknaden förbättras, människors kompetenser och erfarenheter tas bättre tillvara och företagen blir effektivare och lönsammare. Många hävdar att regionförstoringen har nått sin gräns med den fysiska infrastrukturen och de transportmedel som finns tillhands idag. Antalet funktionella regioner kommer inte att minska nämnvärt de kommande decennierna. Men de större regionala ekonomierna, den högre tillväxten och det ökande välståndet har en direkt inverkan på regioners benägenhet att handla med varandra. I kapitel 3 nedan beskrivs varför stora lokala och regionala ekonomier växer mer och samverkar mer med sitt omland. I ett europeiskt perspektiv leder denna insikt till ambitioner att med fysisk infrastruktur i utpekade stråk möjliggöra och ytterligare förstärka en sådan utveckling.

² Johansson, Mats m.fl. (KTH, 2006): Polycentrism, monocentrism och regionförstoring – Alternativa och/eller komplementära utvecklingsförlopp, s. 35. Att bidragsberoendet är mindre i större LA-regioner fastslås även av Tyréns-Temaplan (Business Region Göteborg, 2005): Tillväxt i Göteborgsregion – Ett underlag för regionens tillväxtstrategi, s. 44 f.

2.2 Den nordiska triangeln i TEN-T

Den Nordiska Triangeln är EU:s särskilt utpekade transportstråk i Norden. Länkarna mellan de nordiska huvudstäderna Köpenhamn, Stockholm och Oslo bildar den triangel av utvecklingskorridorer som anses vara prioriterade i TEN-T (Trans European Network – Transport). Längs den Nordiska Triangelns tre sidor bor 8,4 miljoner av Sveriges och Norges samlade befolkning på 13,5 miljoner människor. Det gör den Nordiska triangelns stråk till de i särklass mest dominerande stråken i Norden. Längs dess tre ben bor ca 80 % av Sveriges befolkning och här produceras också 80 % av landets BNP. 37 av landets 47 universitet och högskolor finns här.

Av triangelns tre sidor utgör axeln Stockholm - Oslo den dominerande. Här bor 4,5 miljoner människor eller en tredjedel av ländernas samlade befolkning. Av Sveriges 9 miljoner innevånare finns en dryg tredjedel längs denna korridor och områdets andel av landets BNP är 41 %.

Av Sverige och Norges sammanlagt 105 universitet och högskolor ligger 46 längs korridoren Stockholm - Oslo.

Av Norges samtliga företag större än 100 anställda återfinns 45 % inom denna korridor. Områdena sydost och sydväst om Oslo är särskilt intressanta då de ligger i framkant vad gäller norsk näringslivsutveckling. Det var här industrialiseringen i landet startade och det är här som omställningen av näringslivet startar. Därför är man i denna del av landet speciellt intresserad av att ta tillvara de synergier som står att finna i ett närmare samarbete med grannen i öst. Näringsmässigt har de också att hantera den stora utmaning som den omfattande gränshandeln innebär.

2.3 Stockholms östliga och Oslos västliga fokus

Samtidigt har Sverige och Norge traditionellt och historiskt haft olika fokus för sina samverkans- och relationsbyggen. Detta förhållande speglas tydligt i Oslos och Stockholms aktiviteter och präglas naturligtvis i stor utsträckning av att den nationella centrala styrningen utövas härifrån.

Redan vid tiden för Kalmarunionens upphörande hade Sverige och Norge skilda geografiska riktningar på sina relationer. Norge tittade mycket västerut över Nordsjön och Atlanten medan Sveriges fokus låg i motsatt riktning – över Östersjön. Skälen för detta var naturligtvis i hög grad präglad av rent fysiska förutsättningar. Kontakter, handel och makt bars i första hand på vatten, och mellan länderna fanns otaliga hinder i form av bergskedjor och djupa skogar. Dessutom påverkades Norge av den danska politiken och den danska statens intressen.

Andra världskriget innebar egentligen att dessa traditionella mönster och geopolitiska intresseriktningar förstärktes. Sverige, som klarade sig undan aktiva krigshandlingar, såg sig inte nödsakat att söka allianser eller försvarspolitisk samverkan i något av de två block som uppstod i efterkrigstiden. Norge däremot, som intogs och levde under tysk ockupation, såg annorlunda på saken. Medlemskap i Nato och en nära koppling till Storbritannien och USA var en naturlig följd av erfarenheterna. Sverige (och Finland) var, kanske av goda skäl, mer tveksamt till att utgöra gräns mellan de två blocken som bildats som ett resultat av kriget.

I vilken utsträckning dessa historiska förhållanden faktiskt påverkar dagens relationer och regionala marknadsföringsinsatser är svårt att sja om. Man kan däremot konstatera att investeringsfrämjande verksamhet i Stockholm i hög utsträckning bedrivs och riktar sig österut. Invest in Sweden Agency har kontor i Indien, Japan, Kina och USA och det råder stort fokus på dessa områden som potentiella investerare i den svenska marknaden. I Norge är bilden mindre ensidig. Med över 30 kontor runt om i världen har till exempel Innovasjon Norge en större och mer spridd närvaro runt om i världen.

2.4 Kulturella skillnader

I någon mån kan dock den historiska skillnaden i ländernas kontaktytor ha påverkat näringslivets traditioner, praxis och funktionssätt. I de intervjuer som genomförts påtalas till exempel att det norska näringslivet är mer hierarkiskt, mindre konsensusdrivet och i vissa fall mer toppstyrt. Detta leder, enligt vissa, till större risktagande – och i vissa fall en större snabbhet och effektivitet. I motsats är det svenska näringslivet mer präglad av konsensus och förankring. Därför anses det också leda till mer långsiktigt beteende då beslut som fattas oftast är väl förankrade. De initiativ och investeringar som genomförs åtnjuter stort och brett stöd i organisationerna och blir därmed mer långsiktiga och uthålliga.

På det svenska exportrådets hemsida står följande att läsa:

Man vill komma till avslut så fort som möjligt. Norska förhandlare är action-inriktade och tar gärna risker. Man fattar snabba beslut som kanske inte alltid är så genomtänkta.

Beslut är inte alltid definitiva. Det man kommit överens om kan komma att ändras senare, varför allt bör bekräftas skriftligen. Muntliga överenskommelser har tidigare nästan varit regel för att ge utrymme för flexibilitet. Kontrakt brukar inte vara så precisa och detaljerade, avtalen har mer karaktär av ramavtal. Jurister medverkar oftast inte vid upprättandet av avtal.

Norrmän är pratglada och kommunikativa och lika goda lyssnare som svenskar. Norrmän menar inte alltid vad de säger och lägger inte alltid alla kort på bordet.

Norrmän har inte så mycket prestige i förhandlingar att de inte kan kompromissa. I Norge tar man i viss mån saker mer som de kommer. Det uppfattas inte som oetiskt att bryta ett avtal, vilket förklaras med att flexibilitet så att säga ingår i den norska mentaliteten.

3 Storstädernas betydelse för tillväxt

I teorin om den nya ekonomiska geografin som kortfattat beskrivits i kapitel 2.1 ovan spelar storstäderna och storstadsregionerna en betydande roll.

Specifikt bidrar de till framför allt tre viktiga funktioner i den ekonomiska tillväxtprocessen. För det första ger storstadsregioner genom sin marknadsstorlek olika typer av skalfördelar. För det andra är storstadsregioner genom sin marknadsstorlek centrum för kunskapsproduktion och kontaktintensiva verksamheter. För det tredje ger den stora marknaden betydande konsumtionsfördelar. Dessa tre funktioner attraherar både människor och företag till regionen och denna ömsesidiga tillväxt förstärker de tre funktionerna i en positiv spiral. I länder som Sverige och Norge är denna attraktionskraft än tydligare. I ett europeiskt perspektiv finns det egentligen endast en storstadsregion i Norge och 2, eller möjligen 3, i Sverige. Det glesa och relativt lilla befolkningsunderlaget ”räcker” endast till ett fåtal riktigt stora agglomerationer. I dessa stora städer samlas därför omfattande och viktiga delar av landets specialiserade näringsliv och de stöd- och leverantörsfunktioner som dessa branscher nyttjar.

3.1 En större och alltmer storstadsorienterad värld

Över stora delar av världen har urbaniseringen har pågått länge, men under de senaste två seklerna har städernas globala befolkningsandel flerdubblats. I dag bor ungefär hälften av jordens befolkning i städer.

För Sveriges och Norges del har storstadsexpansionen under de senaste decennierna på liknande sätt lett till att mer än halva befolkningen numera bor i någon av storstadsregionerna. Samtidigt som befolkning, sysselsättning och i än högre grad den ekonomiska produktionen, koncentrerats mer till stora städer har den regionala och lokala nivåns frihetsgrader ökat genom den sedan decennier pågående liberaliseringen av internationell handel och rörlighet som NAFTA, GATT och inte minst EU både är uttryck för och driver på.

Till detta kommer att handel, kapitalrörelser och omflyttningar har vuxit som en följd av snabbt sjunkande kostnader för transporter och informationsöverföring. Den ökade rörligheten och de växande informationsflödena över nationsgränser

tycks ha minskat nationalstatens betydelse och ökat betydelsen av övernationella organ som EU. Den globala ekonomiska utvecklingen har därmed i växande grad blivit beroende av utvecklingen i de nya handelsnätverkens tunga noder, dvs. storstäderna.

För Sverige och Norge, och säkerligen också för andra länder, gäller att dynamiken i dagens näringsliv till stor del är relaterad till utvecklingen inom tjänste- och servicenäringarna och att såväl nyföretagande som tillväxt inom dessa näringar tycks vara koncentrerad till storstäder och större universitetsstäder. Det är ett talande faktum att fastighets- och uthyrningsverksamhet tillsammans med företagstjänster nu svarar för en större del av det svenska näringslivets förädlingsvärde än hela tillverkningsindustrin (350 jämfört med 310 miljarder år 2003 enligt Årsbok 2005, NUTEK).

I forskningen om urbanisering och tillväxt ställs grundläggande frågor kring hur städer samspelar ekonomiskt med varandra och hur den ekonomiska tillväxten hänger samman med städernas utveckling. I linje med uppdraget här är samspelet mellan Oslo och Stockholm av särskild betydelse liksom det faktum att de båda utgör sina respektive länders enskilt största ekonomiska centra.

Det faktiska innehållet i samspelet behandlas i nästkommande kapitel. Här inleder vi med en översikt över städernas tillväxt och betydelse, deras produktionsfördelar, kunskapsroll för att slutligen beskriva storstädernas konsumtionsfördelar.

3.2 Storstädernas tillväxt

Som en följd av urbanisering och befolkningstillväxt har städerna både blivit fler och större i såväl Europa, Asien som USA. Globalt ökade antalet städer med fler än 100 000 invånare med 62 procent åren 1960 – 2000.

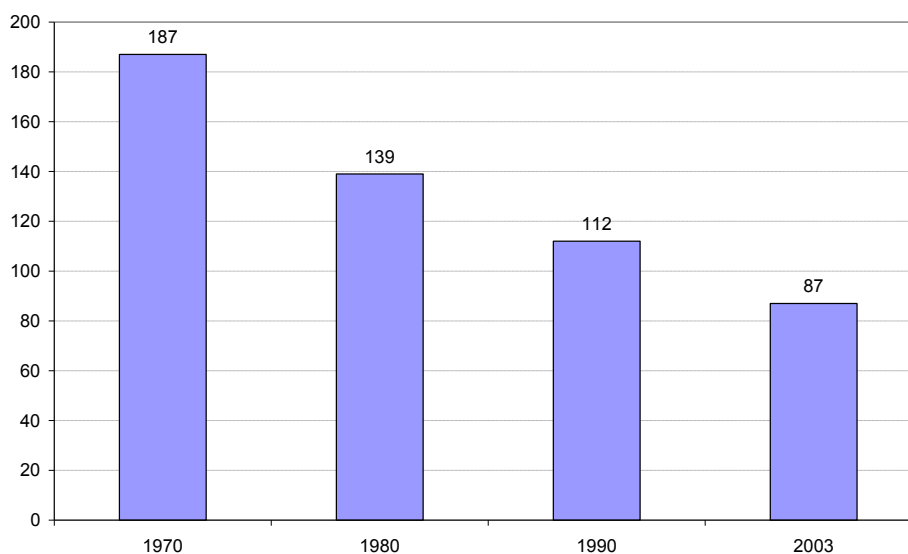
Trots denna dynamik bodde drygt en tredjedel av världens stadsbefolkning år 2000 i städer med färre än 100 000 invånare. En jämförelse mellan världens städer 1960 och 2000 visar att fördelningen på olika storleksklasser är förvånansvärt stabil över tiden. I många länder har i själva verket små och stora städer samexisterat i fasta storleksproportioner under de senaste 100 åren.

Även Sverige och Norge utmärks av relativt små mellanregionala förändringar av befolkningens fördelning. Däremot karaktäriseras de senare decenniernas stads- och regionutveckling av tillväxt, regionförstoring och inomregional förtätning. Mellan år 1970 och år 2003 ökade de tre svenska storstadsregionernas andel av landets folkmängd således från 42 till 47 procent. År 2008 hade storstadsregionernas andel ökat med ytterligare tre procentenheter. Som framgår av tabellen nedan mer än halverades antalet lokala arbetsmarknadsregioner i Sverige under perioden 1970-2003³.

³ Indelningen av arbetsmarknadsregionerna har inte ändrats sedan 2003.

Figur 2. Antalet lokala svenska arbetsmarknadsregioner (LA) 1970-2003.

Källa SCB.



I Norges sex utpekade storstadsregioner har befolkningen vuxit med 20 % eller mer de senaste 30 åren. Tillväxten har relativt sett varit starkast i Stavangerregionen (+50 %), följt av Tromsöregionen (+ 48 %) och Kristiansandsregionen (+ 33 %).

3.3 Marknadsstorlek och skalfördelar

I en stor och tät region är det möjligt för företagen att dra nytta av olika slags skalfördelar. En stor marknad möjliggör, för det första, en större produktionsvolym än en mindre marknad. Detta ger kostnadsfördelar förutsatt att styckkostnaden faller med växande produktionsvolym. Skälen till interna skalfördelar av detta slag är vanligen att en verksamhets fasta kostnader kan fördelas på allt fler enheter när produktionsvolymen växer. Att många stora industriföretag har höga fasta kostnader och därmed kan dra nytta av skalfördelar framstår som uppenbart. Men även mindre industriföretag och tjänsteföretag har ofta fasta kostnader av ett eller annat slag, t ex i form av ledning, administration och marknadsföring. Mindre företag kan således också vinna på produktion i större skala.

Skalfördelar kan också vara externa, d v s bero på att företag på olika sätt kan dra nytta av varandras aktiviteter. Dessa fördelar delas ofta in i två undergrupper: branschspecifika fördelar och fördelar som skapas av den stora marknadens mångfald.

De branschspecifika skalfördelarna, som ibland kallas samlokaliseringfördelar, omfattar dels fördelar som beror på samutnyttjande av olika produktionsinsatser dels effektivitetsvinster kopplade till arbetsmarknadens storlek. Genom sin sammantagna storlek kan företag i en viss bransch locka till sig specialiserade företag som levererar insatsvaror och konsulttjänster och därigenom göra kvali-

tets- eller kostnadsvinster. Samlokaliserade företag har vidare större möjligheter än geografiskt utspridda företag av samma slag att attrahera specialiserad arbetskraft.

Genom kunskapsspridning kan företag inom en viss bransch, eller så kallade företagskluster, få försprång avseende t ex produktutveckling jämfört med andra företag i branschen. De kan också bli effektivare genom att personalen i olika företag lär av varandra i samband med att de byter jobb eller genom att de träffas på fritiden. Det är denna typ av fördelar som ligger bakom de kluster av likartade företag som har utvecklats i till exempel Göteborg (bilindustri), Kista (IT), etc.

Den andra typen av externa skalfördelar uppstår därför att vissa verksamheter tycks utvecklas bättre i en miljö som präglas av stor mångfald. Den typen av fördelar beror kanske främst på överföring av idéer och kunskap. Eftersom mångfalden växer starkt med växande marknadsstorlek (se diagrammet på sidan 8) utvecklas dessa verksamheter bäst i stora regioner.

För en stad som växer tenderar storleken och mångfalden att öka i växelverkan vilket gör att produktivitets- och befolkningstillväxten i en storstad i stor utsträckning kan bli självgenererad. Möjligheterna att interagera och bygga nätverk ökar likaså med växande storlek. Därför tenderar både produktion och konsumtion av många olika slag av specialiserade varor och tjänster att koncentreras till de stora regionerna med deras gynnsamma förutsättningar för korsbefruktning och förnyelsekraft.

3.4 Kunskapsrollen

Vissa, till exempel Nobelpristagaren Paul Krugman, menar att fördelar av stora marknader som framhålls i moderna rumsliga ekonomiska analyser är fördelar som skapas av lokalt kunskapskapital och lokalt kunskapsutbyte snarare än av marknadens storlek. Statistiska analyser visar också att kunskapskapitalet förefaller ha avgörande betydelse för en stads eller regions utveckling; ju fler välutbildade desto större befolkningstillväxt. Framförallt tycks andelen sysselsatta med mellanutbildning (motsvarande gymnasium och kort högskoleutbildning) vara viktig. Vidare framgår att tillväxten blir lägre ju högre andel som var sysselsatta inom tillverkningsindustri. Andelen arbetslösa i utgångsläget visar sig likaså ha en negativ inverkan på tillväxten.

3.5 Konsumtionsfördelar

Storstadens fördelar ur produktions- och arbetsmarknadssynpunkt ställs ofta mot dess nackdelar som livsmiljö. Annorlunda uttryckt är det vanligt att se storstadsutvecklingen som en fråga om balans mellan koncentrerande och utspridande eller drivande och bromsande krafter. Och då brukar skalfördelar av olika slag ses som den främsta drivande kraften, se t ex Regionplane- och trafikkontoret (1998).

Till bromskrafterna och storstädernas mest framträdande nackdelar hör trängsel, trafikköer och därtill relaterade miljöproblem. Tätheten av boende och företag gör att mark-, lokal- och bostadspriser blir avsevärt högre än på andra håll. Dessutom karaktäriseras storstäder, både i Sverige och Norge och internationellt, av en hög brottslighet. Köer och trängsel, höga bostadspriser och hög brottslighet kan med andra ord ses som ”motkrafter” som förhindrar en än större befolkningskoncentration till stora städer.

Följande uppgifter, som avser storstäder i USA och är hämtade från Glaeser (1998), visar hur några storstadsegenskaper hänger samman med folkmängden.

Tabell 1

Faktor	Procentuell förändring om folkmängden ökar med 10 procent
Löner	1,0
Levnadskostnader	1,6
Huspriser	1,9

Uppgiften i Tabell 1 visar att lönenivån växer med växande folkmängd; den ökar med en procent när folkmängden ökar med tio procent. Av det följer att även produktiviteten ökar med växande storlek, annars skulle företagen inte kunna betala högre löner.

Av den andra raden framgår att levnadskostnaderna likaså ökar med växande folkmängd, 1,6 procent. Ökade boendekostnader är ett viktigt skäl till att levnadskostnaderna stiger med växande folkmängd. Att levnadskostnaderna stiger mer än lönen när folkmängden växer indikerar att reallönerna minskar.

Sett från ett ekonomiskt jämviktsperspektiv borde lägre reallön leda till utflyttning. För att ekvationen skall gå ihop måste således storstaden ha andra fördelar, t ex bättre karriärmöjligheter, rikare serviceutbud eller kortare resor för att utnyttja denna typ av utbud.

På konsumtionsområdet borde det då rimligen röra sig om fördelar som har att göra med att storleken möjliggör utbud även på områden där efterfrågan per capita är mycket låg. Opera är ett bra exempel på kulturutbud som kräver en förhållandevis stor stad för att bära sig.

4 Interregionalt perspektiv

Utifrån resonemangen i tidigare kapitel går det att dra ett antal slutsatser. Strukturomvandlingen mot ett alltmer kunskaps- och tjänsteinriktat näringsliv är relativt långt kommen i både Sverige och Norge. Därutöver är båda länderna så pass små och glesbefolkade att endast ett fåtal stora städer kan existera. Mycket av ländernas högteknologiska industri och kunskapsintensiva tjänstesektorer koncentreras därför till dessa städer och storstäderna står för stora andelar av

nationernas ekonomiska tillväxt. I följande avsnitt beskrivs några aspekter av det utbyte som sker mellan Stockholm och Oslo. I nästa kapitel (5) beskrivs översiktligt principerna för handel mellan regioner och därefter varuflödena mellan huvudstadsregionerna.

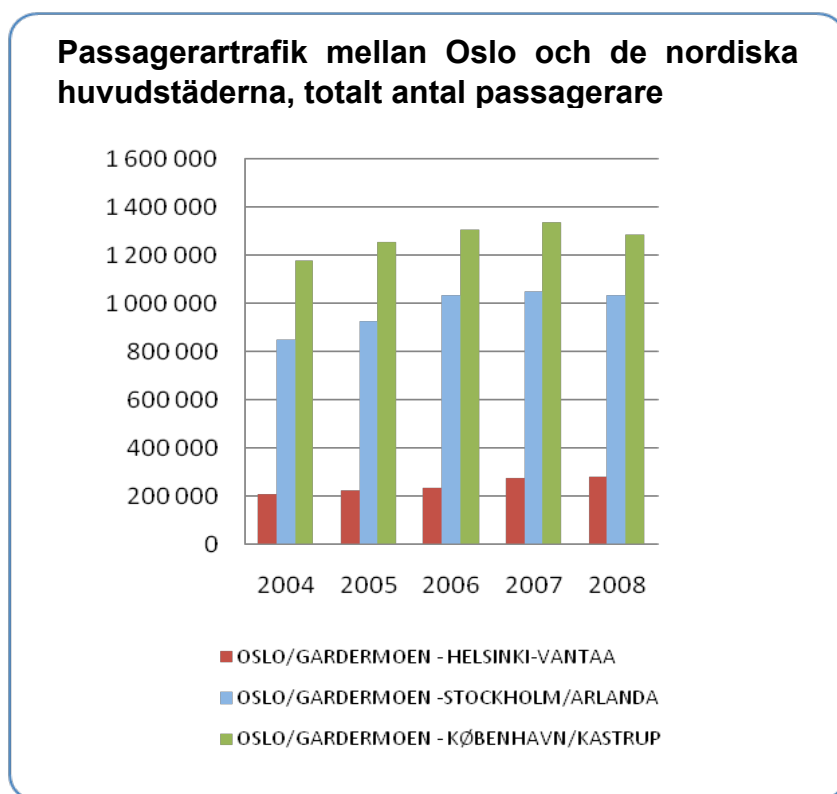
4.1 Utbytets/samverkans karaktär & intensitet

Det verkar finnas stöd för uppfattningen att kontakterna mellan Oslo- och Stockholmsregionerna är intensiva. Det finns dock anledning att redan inledningsvis kommentera bristen på regionaliserad statistik. I följande exempel listas passagerare på flyget mellan städerna, hotellövernattningar, investeringar, handelsrelationer och antal anställda i företag ägda av grannlandet. Detta baseras dock på nationell statistik, och antaganden måste därför göras för koncentrationen av dessa relationer mellan just huvudstadsregionerna.

Passagerare mellan Oslo och Stockholm och övriga nordiska huvudstäder

Resandet med flyg mellan de nordiska huvudstäderna är omfattande. De höga siffrorna mellan Köpenhamn och Oslo indikerar en mycket hög kontaktintensitet, men en väldigt hög andel av de resande är transferpassagerare som ska vidare ut i världen med det linjeutbud som framför allt SAS erbjuder från Köpenhamn/Kastrup.

Figur 3.



Källor: Eurostat/avia & www.osl.no, Luftfartsstyrelsen

Resandet mellan Oslo och Stockholm har ökat markant under framför allt senare år, och ligger nu på drygt en miljon passagerare per år. Slående är också det relativt låga resandet mellan Oslo och Helsingfors. Även om resandet Oslo-Helsingfors har ökat på senare år motsvarar det endast en fjärdedel av volymerna till Stockholm och en femtedel av resandet till Köpenhamn.

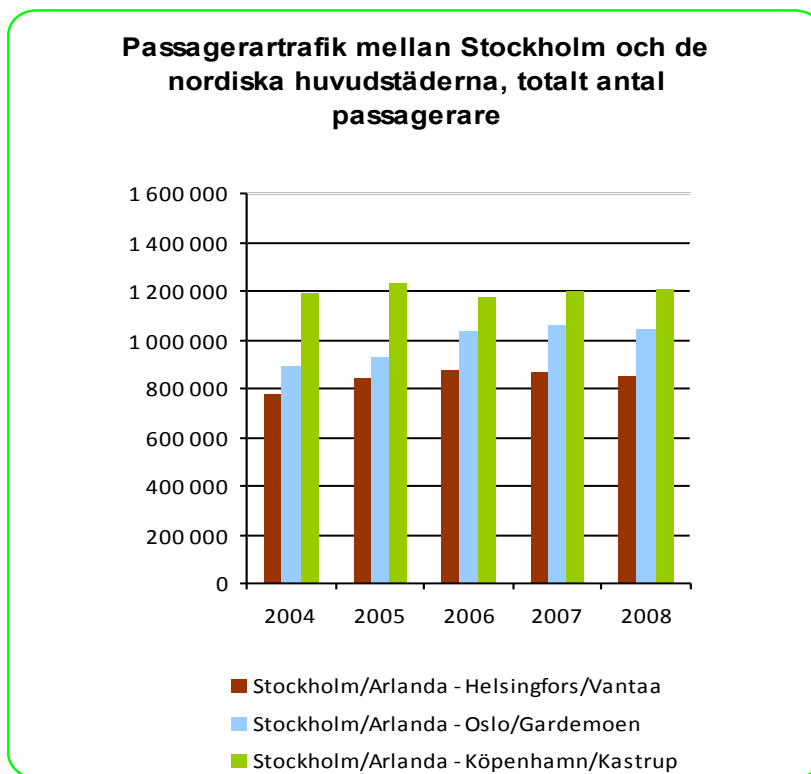
Samtidigt är det värt att notera att de största destinationerna i termer av antal passagerare från Gardermoen är inrikes:

1. Trondheim, ca 1 634 000
2. Bergen, ca 1 592 000
3. Stavanger, ca 1 361 000

Helsingfors kommer först på 7:e plats bland utrikesdestinationerna.

Statistik från Arlanda uppvisar liknande relationer, men med en viktig skillnad; resandet till Helsingfors är väsentligt mer omfattande från Arlanda än från Gardermoen.

Figur 4.



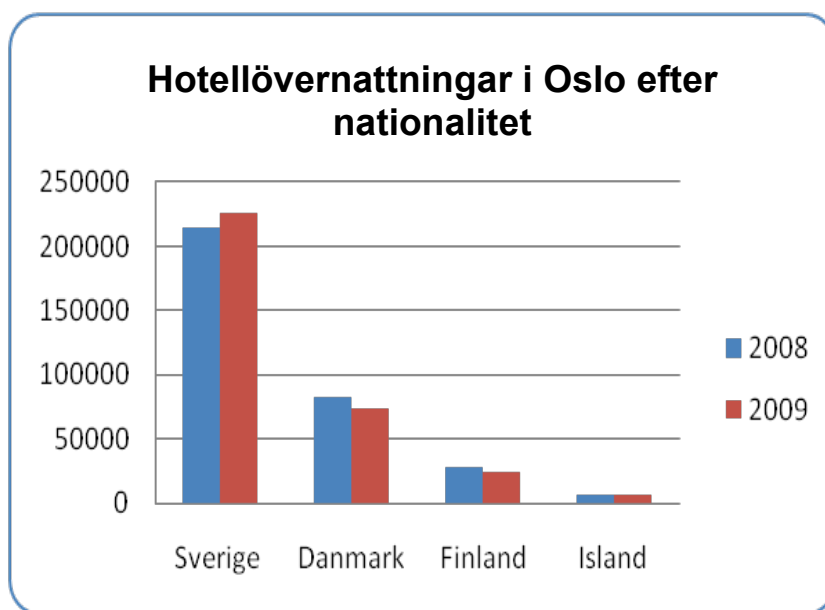
Källor: Eurostat/avia & www.osl.no, Luftfartsstyrelsen

Mellan Stockholm och Köpenhamn reste 2008 cirka 1 100 000 passagerare, mellan Stockholm och Oslo 970 000 och mellan Stockholm och Helsingfors cirka 750 000.

Hotellnätter

Trots ett högt resande mellan Oslo och Köpenhamn är danska hotellövernattningar i Oslo relativt sett få. Detta kan vara en indikator på att resandet i hög utsträckning utgörs av transfertrafik som tidigare nämnts. Enligt figuren nedan dominerar svenskar bland de nordiska gästerna. Sverige är också det enda av grannländerna vars besökare ökar i antalet gästnätter i Oslo.

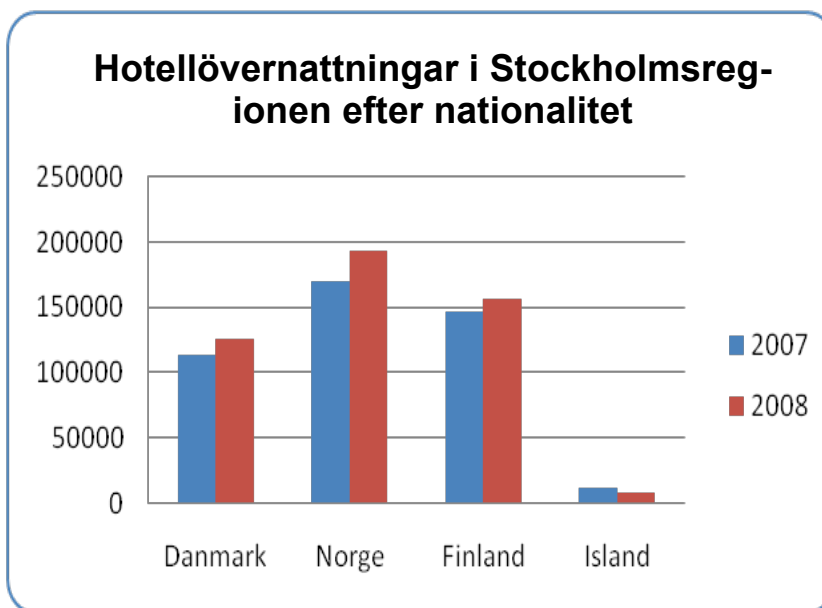
Figur 5.



Även om svenskarnas dominans i Oslo inte fullt ut motsvaras av norsk dominans i Stockholm så står normännen för den klart största andelen hotellnätter av de nordiska grannarna i Stockholm. Även här syns Stockholms större utbyte med Finland och Helsingfors i hotellsiffrorna, och finländarna övernattar oftare i Stockholm än danskarna.

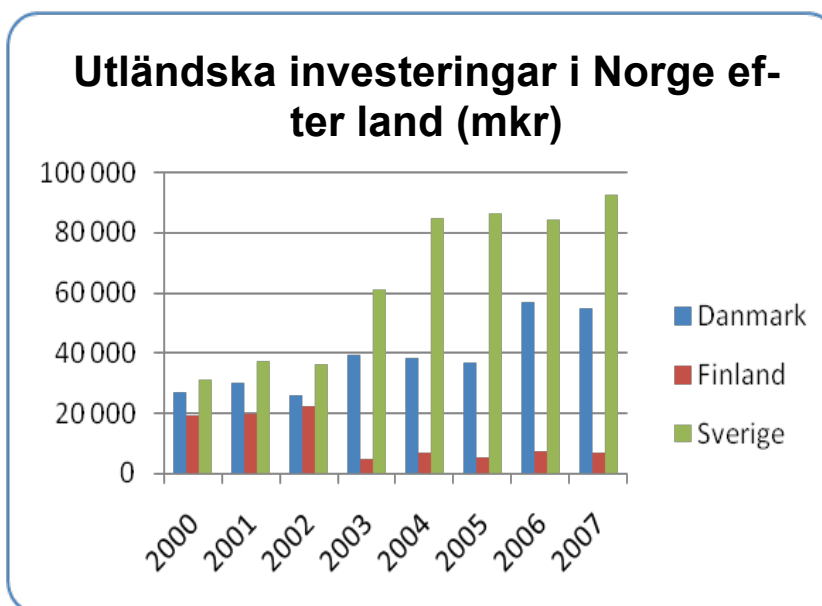
Men norrmännen ökar också mest i Sverige och trenden verkar hålla i sig. I januari 2010 stod norska besökare för flest övernattningar i Sverige som helhet, med 164 400 gästnätter, följt av Danmark med 131 900. USA stod i jämförelse för 15 400 hotellnätter i Sverige under samma period.

Figur 6.



Investeringar

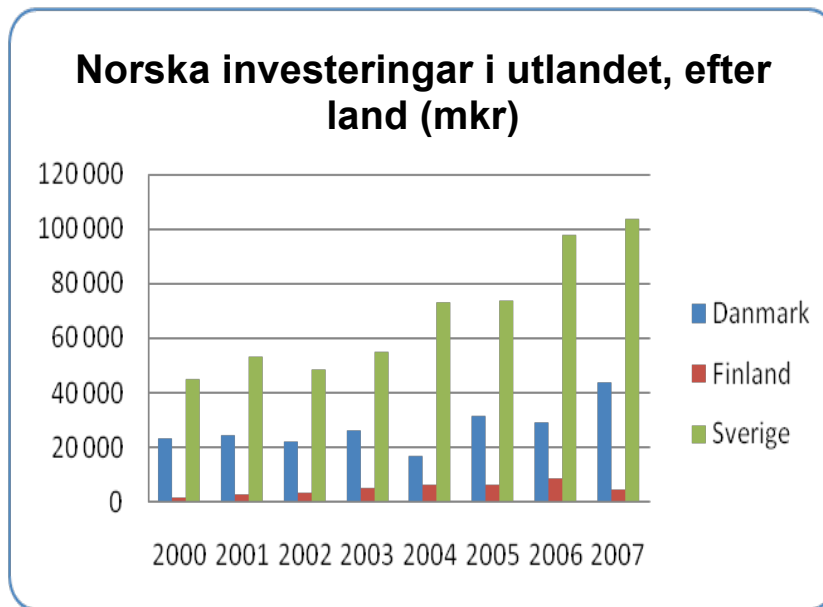
Figur 7.



Källa: SSB

Från ett läge för cirka tio år sedan då de tre nordiska grannländerna var för sig investerade ungefär lika mycket i Norge har bilden förändrats avsevärt. Sverige investerade 2007 mer i Norge än Danmark och Finland tillsammans. Detta är en trend som håller i sig enligt den senaste statistiken. Som bilden ovan också visar har den svenska investeringsvolymen tredubblats i Norge på mindre än tio år vilket är en markant ökning.

Figur 8.



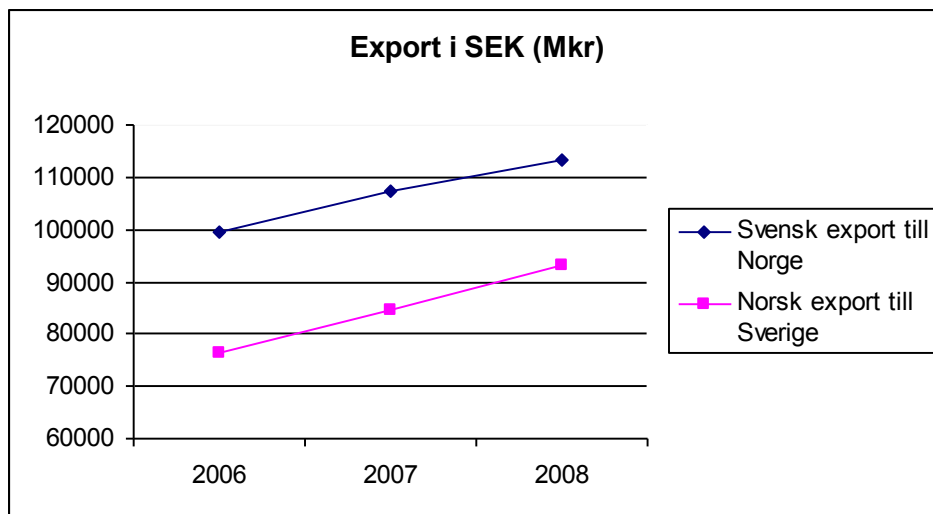
Källa: SSB

Sverige dominerar också de norska investeringarna i grannländerna. Under motsvarande period har det skett en fördubbling av norska investeringar i Sverige och den norska dominansen i Sverige är än mer framträdande. Norge investerar dubbelt så mycket i Sverige som i Danmark och Finland tillsammans. Ett viktigt område är den finansiella sektorn där norska investerare, baserat på en stark kapitalbas, gjort strategiska investeringar i den svenska marknaden.

Stark tillväxt i ländernas handelsrelation

Figureerna som hittills presenterats pekar alla i samma riktning. Det råder en stark tillväxt i Sveriges och Norges handelsrelationer. I figur 9 framgår det att den svenska exporten till Norge har ökat med ca 14 % på bara två år. Det motsvarar ungefär en fördubbling av den totala handeln vart tionde år. Norges export till Sverige har ökat ännu mer. Under samma period ökade den norska exporten till Sverige med 21 %.

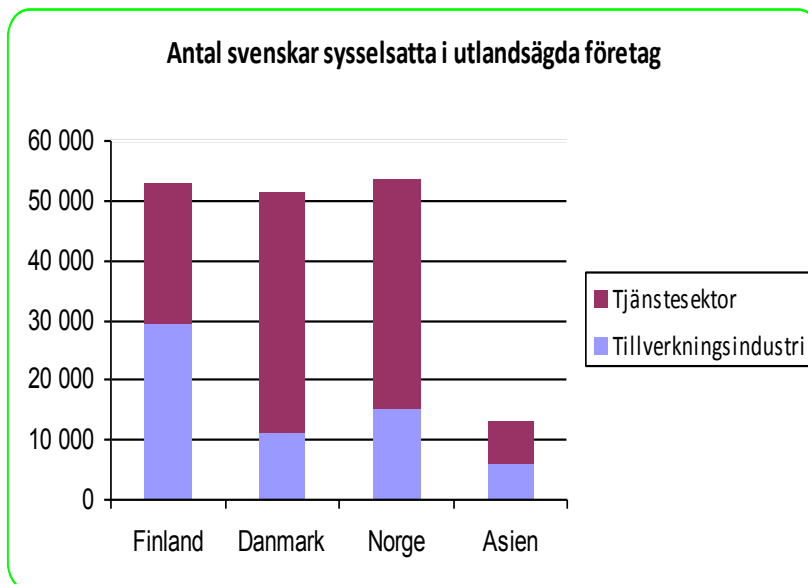
Figur 9.



Av grannlandet genererad sysselsättning

Sammantaget innebär de omfattande investeringarna att många svenskar är sysselsatta i företag som ägs – helt eller delvis – av norska intressen. Som figur 10 visar sysselsätter inomnordiskt ägda företag en bra bit över 150 000 personer i Sverige – ganska jämt fördelat mellan Danmark, Finland och Norge. Bland norska och danska ägare dominerar tjänsteföretagen, medan industriföretagen dominerar det finska ägandet.

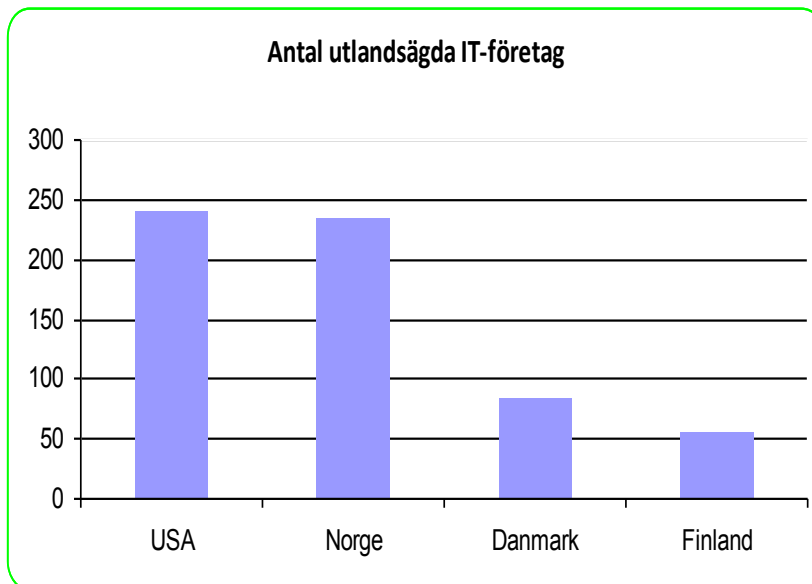
Figur 10.



Tittar man på det utländska ägandet i större detalj och för enskilda branscher är till exempel den svenska IT-sektorn i relativt stor utsträckning utlandsägd. Här

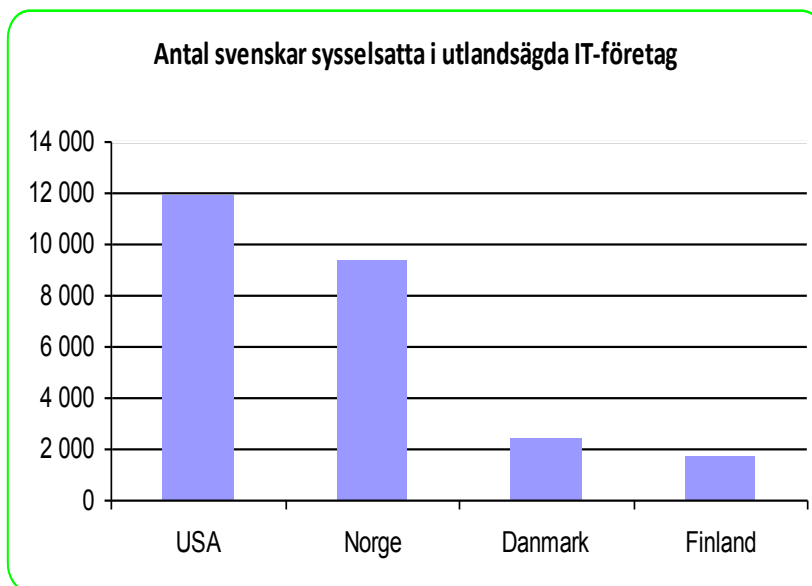
skiljer sig också karaktären på de nordiska ägarnas svenska innehav. Bland de utlandsägda IT-företagen i Sverige är en stor del ägda av amerikanska och norska intressen. Danska och finländska ägare har inte i samma utsträckning intressen i svenska IT-bolag. Om figur 11 innehöll utlandsägda industriföretag skulle sannolikt den finländska stapeln vara markant högre.

Figur 11.



Vad gäller sysselsättningen i utlandsägda IT-företag dominerar de tidigare nämnda nationerna som alltså står för det största ägandet. Flest svenskar är alltså sysselsatta av IT-företag med amerikanska och norska ägare.

Figur 12.



Totalt sett sysselsätter norska, finländska och danska företag cirka 30 % av alla svenskar som arbetar i utlandsägda företag. Förhållandet är i stort sett detsamma i Norge. Svenskkontrollerade företag stod 2007 för cirka 32 % av sysselsättningen i utlandskontrollerade företag i Norge. Det är också svenska intressenter som till antalet äger flest företag i Norge.

4.2 Utbytets/samverkans ”värde” & stabilitet

I detta stycke baseras resonemangen i huvudsak på kvalitativa källor i form av intervjuer och enkäter. Det har genomförts ett antal intervjuer med företrädare för norska och svenska företag och organisationer⁴. Intervjupersonerna har fått svara på frågor om samverkans innehåll, drivkrafter och hinder. Dessutom har en enkät skickats till den Norsk svenska handelskammarens cirka 100 medlemmar i Sverige. Sammantaget har detta gett ett rikt material och en mångfald av synpunkter som sammanfattats och sammanställts nedan.

Huvudbudskap från intervjuer genomförda i Norge

- Samarbete måste vara funktionellt och baserat på faktiska behov.
- Samarbete inom näringslivet är i viss mån styrt av att Oslo och Stockholm är säten för huvudkontor och beslutsfattare (i viss mån skillnad mot Göteborg).
- Skillnader i företagskultur är en utmaning, i större grad vis à vis Stockholmsregionen än Göteborgsregionen
- Konkurrenten mellan Stockholm och Göteborg präglar Oslos relationer inom näringspolitiskt samarbete. Oslo känner en viss lojalitet gentemot Göteborg
- Ett bättre samarbete på politisk nivå mellan regionerna skulle få positiva konsekvenser för samverkan inom en rad andra sektorer

Huvudbudskap från intervjuer genomförda i Sverige

- Det har skett oerhört mycket bara de senaste åren. Det finns tecken på verklig integration mellan länderna – Norge är nästan som hemmaplan
- Företagskontakterna ökar både mellan olika företag men också inom samma bransch.
- Allt fler svenskar jobbar i Norge. Det ökar kontaktytorna och underlättar samverkan och närheten mellan länderna
- Grunden till kontakterna går mellan huvudstäderna men Göteborg skall inte underskattas med tanke på betydelsen av shipping i Norge
- Ett grannland är ofta det första steget i en utlandslansering, Norge och särskilt Oslo är mycket viktigt utifrån detta.

⁴ Se lista på intervjuer i bilaga.

- Det finns en tendens att samarbetet blir taget för givet och i Stockholm är det mer fokus på Europa, Asien eller USA. ”Jag känner inte till något norskt företag i Stockholmsregionen”
- Samverkan med Oslo sker via en rad olika nätverk (där också andra städer ingår)
- Det behövs en bredd i samverkan både vad gäller tematik och form. Interreg-programmen har skapat många samverkansprojekt.

5 Principer för handel mellan regioner

Grunden för resonemanget som här används för att beskriva intensiteten av utbytet mellan Oslo och Stockholm står att finna i det som generellt kallas ”gravitationsmodeller”. Sådana modeller använder olika faktorer för att förklara storleken av flödena mellan två platser i det geografiska rummet. Vilka faktorer som väljs kan variera både i antal och karaktär, men omfattar i allmänhet åtminstone dessa tre faktorer:

- Storlek
- Avstånd
- Affinitet

Ju större en ort eller regional ekonomi är – i termer av befolkning och inkomster – desto större är också sannolikheten för handelsutbyte med kringliggande orter och deras ekonomier. Detta grundar sig i näringslivets mångfald, marknadens efterfrågan och produktionsförmåga. En stor region både producerar och konsumerar mera – och en del av efterfrågan importerar medan en del av produktionen exporteras. Därmed förväntas handel och utbyte utvecklas i linje med den regionala ekonomins storlek.

Att avståndet mellan två regionala ekonomier, orter eller områden påverkar utbytet dem emellan kan till synes vara självklart. Skälet för detta är primärt att transportkostnader tenderar att påverka en varas pris; ju längre något måste transporteras, desto större blir kostnaden. Därför är det generellt så att regioner och orter har ett större samspel med sin nära omgivning. Transporter över en landsgräns – i detta fall över EU-gräns⁵ – kan också innebära kostnader som påverkar handelsvolymen. I sammanhanget får ändå avståndet mellan Oslo och Stockholm anses vara relativt kort.

⁵ Förutom handelsavtal finns mellan Norge och EU ett långtgående så kallat associeringsavtal som innebär många ömsesidiga rättigheter och förpliktelser. Sådana avtal har EU upprättat med tre Efta-länder, Norge, Island och Liechtenstein. Det betyder i princip att dessa länder omfattas av den inre marknadens lagstiftning.

Den tredje faktorn, affinitet, avser de regionala ekonomiernas karaktäristika, och i vilken utsträckning de ”liknar varandra”. I detta koncept ingår till exempel näringslivsstruktur, kultur och språk som, ju mer lika ekonomierna är, påverkar handelsutbytet i positiv riktning genom att sänka hinder för samspel.

5.1 Omfattningen av handeln mellan Stockholm och Oslo

Med hjälp av principer hämtat från det teoretiska resonemang som förts ovan samt med material från Varuflödesundersökningen 2004 (SIKA) och branschdata från SCB och SSB har följande beräkning av handeln mellan just huvudstadsregionerna i Norge och Stockholm genomförts. Beräkningen är gjord med en rad antaganden som gör att den ger en fingervisning om omfattningen av handeln mellan just Stockholm och Oslo. Det är värt att notera att undersökningen är 6 år gammal samt att den inte omfattar utbytet av tjänster – något som idag representerar en mycket stor del av utbytet mellan länderna.

5.2 Varuflöden från Stockholm till Oslo

Den största andelen av Sveriges varuflöden till utlandet kommer från Stockholms län och generellt är handeln med utlandet koncentrerad till de tre svenska storstadsregionerna.

Tabell 2. Totala varuflöden från Sverige till utlandet

Region	Vikt 1000 ton	Värde milj. kr	Andel vikt	Andel värde
Stockholms län	3 147	3 5106	21,9%	22,6%
Västra Götaland	2 590,5	2 8075	18,0%	18,1%
Skåne län	1 787,5	1 9546	12,4%	12,6%
Jönköpings län	630	6 720	4,4%	4,3%
Övriga län	6 210	6 5696	43,2%	42,3%
Totalt	14 365	155 143	100,0%	100,0%

I volym räknat går huvuddelen av varuflödena från svensk industri och parti-handel till Tyskland, Finland, Norge och Danmark. Det är produkter med relativt låga värden per vikt som exporteras till Finland, Norge och Danmark. Exporten till övriga länder har ett högre värde per vikt. Detta är en funktion av transportkostnadernas andel av varans värde – vilket kan motivera högre kostnader för transporter för högvärdigt gods och därmed avsättning på mer avlägsna marknader.

Tabell 3. Fördelningen av varuflöden från Sverige fördelat på mottagarländer

Land	Vikt 1000-ton	Värde miljoner kr	Andel av Sveriges vikt	Andel av Sveriges värde	Kvot värde/vikt
Norge	7 207	68 114	9,6%	7,6%	0,79
Finland	7 311	52 014	9,7%	5,8%	0,60
Danmark	6 859	59 016	9,1%	6,6%	0,72
Tyskland	13 594	112 256	18,1%	12,5%	0,69
Amerika	2 535	149 500	3,4%	16,7%	4,95
Asien Oceanien	6 606	89 860	8,8%	10,0%	1,14
Övriga länder	31 022	364 305	41,3%	40,7%	0,99
Totalt	75 134	895 065	100,0%	100,0%	

Som tabell 3 visar är Norge ett stort mottagarland av varuflöden från Sverige. Stockholms län är det län i Sverige som har den största andelen av de svenska varuflödena till såväl Norge som Oslo. Osloandelen har beräknats utifrån att 43 procent av parti- och agenturhandeln i Norge är lokaliserad till Oslo.

Tabell 4. Fördelningen av varuflöden från svenska län till Norge och Oslo

Län	Norgeandel vikt	Norgeandel värde	Osloandel
Stockholms län	2,1%	1,7%	0,9%
Västra Götaland	1,7%	1,4%	0,7%
Skåne län	1,2%	1,0%	0,5%
Jönköpings län	0,4%	0,3%	0,2%
Övriga län	4,1%	3,2%	1,8%
Totalt	9,6%	7,6%	4,1%

5.3 Importen från Oslo

På samma sätt som varuflödena till utlandet har sitt huvudsakliga ursprung i de svenska storstadsregionerna är också varuflödena från utlandet till Sverige starkt koncentrerade till Stockholms län och Västra Götalands län. Stockholms län har däremot en betydligt högre andel av det inkommande värdet än den inkommande vikten. Det innebär att Stockholm – tillsammans med Västra Götaland – är en viktig importregion för högvärdigt gods i Sverige. Samtidigt visar tabellerna nedan att Göteborg är en mycket viktig importhamn och står för stora delar av den totala svenska importen både vad gäller vikt och vad gäller värde.

Tabell 5. Varuflödesandel från utlandet fördelat på län

Län	Andel vikt	Andel värde
Stockholm	9,5%	26,9%
Västra Götaland	53,9%	37,7%
Skåne	5,6%	8,3%
Övriga	30,9%	27,2%
Totalt	100,0%	100,0%

Tabell 6. Varuflöden från utlandet fördelat på län

Län	Vikt 1000 ton	Värde milj kr
Stockholm	6 368	141 120
Västra Götaland	36 294	197 892
Skåne	3 797	43 648
Övriga	20 823	142 907
Totalt	67 282	525 567

Från Norge kom 2004/2005 varor till Stockholms län med en sammanlagd vikt på nästan 1 300 ton. Värdet var 18,6 miljarder kr.

Tabell 7. Varuflöden från Norge fördelat på län

Län	Vikt 1000 ton	Värde milj kr
Stockholm	1 293	18 634
Västra Götaland	7 366	26 130
Skåne	771	5 763
Övriga	4 226	18 870
Totalt	13 656	69 397

Från Oslo kom varor till Stockholm 2004/2005 med en sammanlagd vikt på nästan 556 000 ton. Värdet var drygt 8 miljarder kr. Värdet per ton är högre i handeln mellan Oslo och Stockholm än mellan Oslo och övriga svenska län. Oslos andel är beräknad efter Oslos andel av Norges sysselsättning i parti- och agenturhandeln som var 43 procent 2004.

Tabell 8. Varuflöden från Oslo

Län	Vikt 1000 ton	Värde milj kr	Kr/kilo
Stockholm	556	8 013	14 417
Västra Götaland	3 168	11 236	3 547
Skåne	331	2 478	7 478
Övriga	1 817	8 114	4 465
Totalt	5 872	29 841	5 082

Totalt utgör varuflöden från Norge cirka 20 % av Sveriges import i vikt, och 13 % av Sverige import i värde.

6 Slutsatser

Det är vanskligt att dra alltför långtgående slutsatser baserat på det tillgängliga statistiska materialet. Handelsrelationer och import- och exportvolymerna redovisas på nationell nivå och det är endast via vissa branschernas regionala storlekar vi kan göra antaganden om den mellanregionala handeln. Till detta bör läggas att handelsstatistiken inte omfattar handel med tjänster, vilket intervjupersonerna pekar på är en mycket viktig del av utbytet. Sammantaget har statistiken, ett antal intervjuer, litteraturstudier och en enkät utgjort input till rapporten. Det är baserat på dessa källor som konsultteamet dragit dessa slutsatser.

Stora skillnader och viktiga likheter

- **Tillsammans med liknande företag eller branscher kan samarbete underlätta export och utlandslansering mot den övriga världen genom delad risk och större resursbas**

På viktiga områden är det norska näringslivet helt annorlunda än det svenska. I Norge ägnas särskilt intresse åt offshore, havsmiljö, turism och skeppsbranschen. I Sverige fokuseras särskilt på tjänstesektorn, fordonsindustrin, metallurgi, säkerhet och malm-, skog- och träbranscherna. Dessa branscher skapar begränsade kontakter. Däremot delar länderna ett antal inriktningar med särskild tillväxtpotential. Dessa branscher är IT och Telecom, hälsoinriktade produkter och tjänster, miljö- och energiteknik, materialteknik, livsmedelsbranschen samt flyg- och rymdindustrin.

- **Med en kompletterande näringslivsstruktur kan den bilaterala handeln dra fördelar på kort sikt i en rad ”beställar-leverantörrelationer”, produktutveckling och partnerskap.**

Bland de strukturerande skillnaderna mellan ländernas näringsliv, kultur och perspektiv finns det geografiska fokuset för både historiska och nutida samhäl-

leliga kontakter. Även om både Oslo och Stockholm har primära nord-sydliga fokus i kontakterna (mot Europa) så har Stockholm dessutom ett tydligt fokus över Östersjön medan Oslos (och Norges) kontakter fokuserar västerut. Att detta delvis baseras på historiska förhållanden har skapat en delvis annorlunda företagarkultur, men ger samtidigt tillgång till för varandra nya marknader.

- **Oslo och Stockholm har gemensamt intresse av att stärka sin konkurrenskraft i Europa och kan dra nytta av varandras nätverk i hittills icke penetrerade marknader.**

Handeln mellan länderna – och huvudstäderna – är omfattande

Tillgänglig statistik bekräftar att Norge och Sverige är bland varandras viktigaste, om inte den viktigaste, handelspartnern. Passagerarsiffror på flyget, antal hotellövernattningar, korsägda företag och investeringsvolymen över gränser pekar sammantaget på ett väl utvecklat samarbete och hög kontaktintensitet.

- **Ländernas karaktär och branschstrukturen i Norge och Sverige talar för ett omfattande handelsutbyte mellan just huvudstadsregionerna**

Vad gäller varuhandeln förklaras detta delvis av att de stora regionerna har en högre andel av parti- och agenturhandeln och fungerar som handelscentra i respektive land. Vidare är städerna viktiga ”handelsgenererande” noder enligt principerna för handel mellan regioner. Vad gäller just varuhandeln är en stor andel av parti- och agenturhandeln i Norge och Sverige lokaliserade till Oslo respektive Stockholm. Oslos andel av Norges sysselsatta i parti- och agenturhandeln är omkring 43 procent medan motsvarande andel i Stockholms län är 26 procent. Branschen i Norge är alltså än mer koncentrerad till Oslo än motsvarande koncentration i Sverige.

- **Handelsgenererande affinitet mellan Sverige och Norge bekräftas av jämförelse med handelsstatistik mellan Sverige och Danmark och Finland**

Handeln är markant större mellan Sverige och Norge än mellan Sverige och Finland, trots att branschstrukturer, ekonomiernas inriktning och storlek och avstånden mellan handelsområdena i många avseenden är mycket lika. Detta beror sannolikt på en högre affinitet mellan de norska och svenska marknaderna. Därutöver är handeln sannolikt avsevärt större än siffrorna visar. Varuflödesundersökningen är cirka sex år gammal och ansågs redan då

vara konservativ. Dessutom underskattas det totala utbytet eftersom tjänstehandel inte räknas. De intervjuer som genomförts i uppdraget pekar på att just tjänsteutbytet står för en väldigt viktig del av relationen och att framför allt resandet mellan huvudstäder i hög utsträckning genereras av denna typ av handel. Skulle detta på något sätt gå att mäta skulle sannolikt ländernas utbyte omfatta mycket högre värden och integrationen anses mångfalt högre.

Strukturella skillnader i kunskapsintensiva näringar

- **Huvudstadsregionerna är naturliga ”styrcentra” som kanaliserar mycket centrala kontakter**

Både Stockholm och Oslo är politiska centra vilket säkert påverkar utbytet av relationer mellan olika myndigheter. Detta bekräftas inte minst i de intervjuer som genomförts.

- **Sysselsättningen i kunskapsintensiv industri växer i båda regionerna – däremot växer branschen kunskapsintensiva företagstjänster mycket mer i Stockholm**

Vad som också kan främja handeln mellan Oslo och Stockholm och som inte fångas in av de beräkningar som redovisas här är att den kunskapsintensiva industrin växer snabbt i Oslo samtidigt som företagstjänster i Oslo växer relativt långsamt. I Stockholm växer företagstjänster snabbt i både produktion och antalet sysselsatta. I nationalräkenskapernas input-output tabell för Sverige kan man se att den kunskapsintensiva industrin är en stor kund till företagstjänster. Sannolikt är förhållandet likadant i Norge – där alltså också efterfrågan på kunskapsintensiva företagstjänster (alltså kunskapsintensiv industri) växer snabbt. Detta innebär att efterfrågan på företagstjänster i Oslo växer utan att fullt ut kunna tillgodoses av företag i Oslo och Norge. Rimligen skulle därför kunskapsintensiva tjänsteföretag i Stockholm (och möjligen Göteborg) upphandlas för att fylla luckan i det nationella eller regionala norska utbudet.

- **Behovet av kunskapsintensiva företagstjänster som den norska kunskapsintensiva industrin genererar kan inte fullt ut mötas av inhemska företag.**

Detta är en hypotes baserat på de data som finns tillgängliga och en jämförelse mellan just dessa två regioner. De faktiska förhållandena återstår att utreda. Men om det skulle vara så främjar dynamiken i respektive region handelsutbytet mellan dem ytterligare. Detta förhållande har också stor förklaringspotential för den beskrivning av samspelet som finns i kapitel 4 och som redovisar passage-

rarstatistiken på flyget, beläggningen på hotellen, utlandsägda företag och den sysselsättning de genererar i grannlandet.

Intervjuerna bekräftar bilden

De intervjuer som genomförts pekar i många fall i samma riktning. Våldigt många anser att samverkan över gränsen mellan Norge och Sverige är vardag och viktig.

- **Den privata sektorn har sedan länge insett både behov och möjligheter och samverkan sker på rationella behov och ömsesidig nytta.**

Däremot anses, trots ett stort centralt utbyte, samverkan vara långt mindre utvecklad på regional nivå – trots att det torde finnas stora potentiella samverkansområden just regionalt. Enfråge- eller tematisk samverkan mellan städernas respektive administrationer är ganska vanligt och understryker att allt samarbete måste vara funktionellt och baserat på faktiska behov.

- **Samarbete inom näringslivet är i viss mån styrt av att Oslo och Stockholm är säten för huvudkontor och beslutsfattare.**

Stockholm är en naturlig plats för skandinaviska huvudkontor. Detta påverkar samspelet då kontakter med dotterbolag och verksamheter i Norge får karaktären av inomorganisatoriska. Detta markerar en viktig skillnad mot till exempel Göteborg.

- **Skillnader i företagskultur är en utmaning, i större grad vis à vis Stockholmsregionen än Göteborgsregionen.**

Relationen Göteborg-Stockholm präglar också i viss mån Oslos relationer inom näringspolitiskt samarbete. Oslo känner en viss lojalitet gentemot Göteborg och trots nationella skillnader i företagskultur uppfattas göteborgare som mer lika normmän. Därmed anses det också vara ett ännu längre steg till den svenska ostkusten. Ett bättre samarbete på politisk nivå mellan regionerna skulle få positiva konsekvenser för samverkan inom en rad andra sektorer. Men grunden till kontakterna går mellan huvudstäderna även om Göteborgs betydelse inte skall underskattas med tanke på betydelsen av shipping i Norge.

Sammantaget är dock många utav respondenterna överens om att det har skett oerhört mycket bara de senaste åren. Det finns tecken på verklig integration mellan länderna – grannlandet är ”nästan som hemmaplan”.

- **Företagskontakterna ökar både mellan olika företag men också inom samma bransch. Norden betraktas som en hemmamarknad**

snarare än som enskilda länder. Nordismen leder till långsiktiga strukturaffärer över gränserna.

Allt fler svenskar jobbar i Norge. Det ökar kontaktytorna och underlättar samverkan och närheten mellan länderna. Svenska företag upplever i vissa fall att man har en landsman som kontaktperson i ett norskt partner- eller kundföretag. Detta leder ofta till enklare kontakter och en smidigare etablering av samverkan.

Och avslutningsvis:

Även framtida samarbete mellan offentliga organ bör vara baserat på regionala partnerskap som Osloregionen eller Mälardalsrådet. Syftet ska vara att understödja de processer som redan pågår i t.ex. näringslivet. Med detta avses "mindre organisation och mer arena". En förutsättning för utökad samverkan är ömsesidig nytta på aktörsnivå – rätt fråga, rätt aktörer, rätt tajming.

7 Utvecklingspotentialer

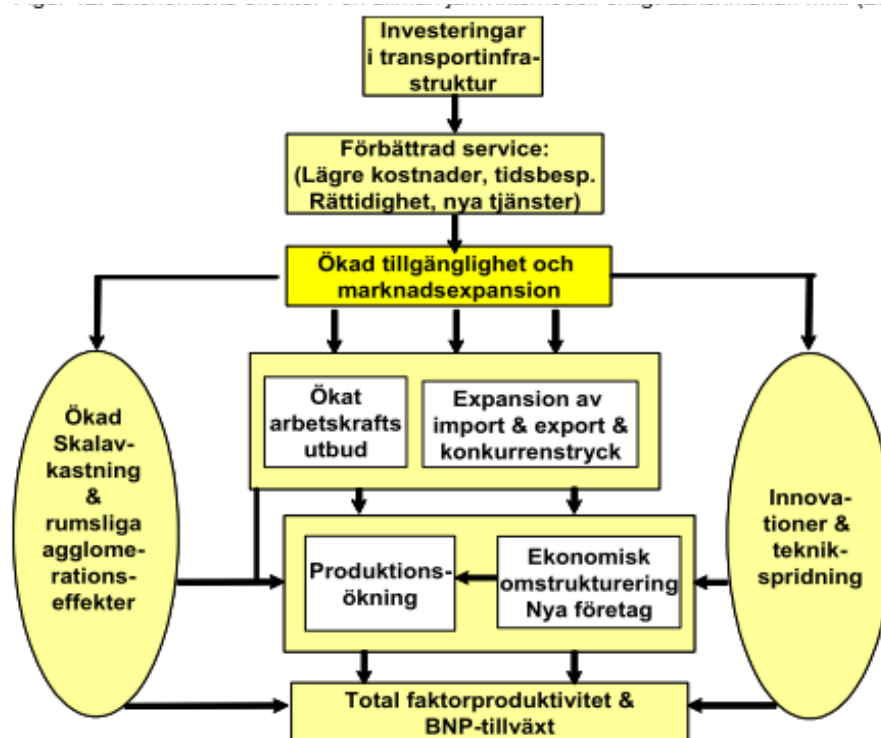
De insatser som kan tänkas vara stödjande eller stimulera en ytterligare fördjupning av kontakterna mellan framför allt Oslo och Stockholm bör motiveras av ett antal bärande idéer. I korthet kan de regionala organens viktigaste bidrag summeras till tre målsättningar:

- Bygg ut infrastrukturen
- Förbättra lokaliseringsfaktorerna för kunskapsintensiva företag
- Attrahera befolkning och främja städernas tillväxt

Infrastrukturens betydelse för tillväxt

Kopplingen mellan fysisk infrastruktur och ekonomisk tillväxt är belagd i empiri. Investeringar i fysisk transportinfrastruktur (vägar, järnvägar, flygplatser, etc.) ökar regioners tillgänglighet till varandra och detta ökar förutsättningarna för marknadsexpansion. Detta ökar arbetskraftsutbudet och skärper konkurrensstrycket. Följden blir att varje region kan producera betydligt mer än vad invånarna förbrukar av det som man är bra på jämfört med andra regioner. Detta överskott kan bytas mot sådant som man är sämre än andra regioner på att producera. Detta leder till en ökad regional specialisering, ökad skalavkastning, ett snabbt växande handelsutbyte mellan regioner och ett effektivare samspel mellan städer (rumsliga agglomerationer). Ökad rumslig tillgänglighet underlättar sociala kontakter och ökar därmed takten i innovationerna och teknikspridningen. Slutresultatet blir en produktionsökning per capita och en snabbare strukturomvandling vilket leder till tillväxt i inkomster och skatteunderlag per invånare.

Figur 13. Kopplingen mellan fysisk infrastruktur och ekonomisk tillväxt



Den ökade internationaliseringen har gjort att företag blivit mer "rotlösa" än tidigare

Företag blir alltmer beroende av en internationell eller global marknad för avsättning av sina produkter, för samverkan med partners eller strategiska samarbeten och inte minst för kontakter med leverantörer av insatsvaror. Som ett led i strukturomvandlingen utgör kunskapsbaserade tjänster och service en allt större del av produktionsvärdet och därmed blir rekrytering av kompetent och produktiv arbetskraft en mycket viktig lokaliseringsfaktor. Detta betyder att företag har stora möjligheter att välja lokaliseringssort för sina verksamheter och huvudkontor. Det gäller således för regioner att kunna erbjuda goda förutsättningar för företag att utvecklas och därmed locka till företagsetableringar. Effektiva kommunikationer är i detta sammanhang av central betydelse, eftersom de ger företag möjligheter att hålla samman sin verksamhet över stora avstånd. Med det relativt korta avstånd som råder mellan de nordiska huvudstäderna kan effektivare kopplingar underlätta ett "gemensamt erbjudande" till marknaden om lokalisering fördelar. Man kan lättare samverka och utveckla egna kompletterande profiler. Samtidigt delar samhällena – marknaderna – en rad egenskaper som attraherar lokaliseringar. Hit hör en välutbildad arbetskraft, väl fungerande offentliga system och en stor samhällelig öppenhet.

Stora regioner handlar mer med varandra

Ju större en ort eller regional ekonomi är – i termer av befolkning och inkomster – desto större är också sannolikheten för handelsutbyte med kringliggande orter och deras ekonomier. Detta grundar sig i näringslivets mångfald, marknadens efterfrågan och produktionsförmåga. En stor region både producerar och konsumerar mera – och en del av efterfrågan importerar medan en del av produktionen exporteras. Därmed förväntas handel och utbyte utvecklas i linje med den regionala ekonomins storlek.

Både Oslo och Stockholm-Mälarenregionen ger med sina stora sammanhängande arbetsmarknader goda förutsättningar för företag att finna kvalificerad arbetskraft inom regionen. Med betydande befolkningsunderlag kommer också stora marknader för avsättning av produkter och tjänster. Ytterligare utbyggnad av infrastruktur- och trafiksystem innebär att marknaderna inom regionerna kan förstöras ytterligare. Tillsammans ger detta förutsättningar för ytterligare tillväxt både i termer av befolkning och ekonomi – och därmed också fortsatt ökande handel med omvärlden.

Enligt de principer för handel mellan regioner som vi redovisar i den här rapporten kan handelsutbytets storlek och förändring förklaras med hjälp av termer som storlek, karaktär, avstånd och affinitet. I alla dessa avseenden är förutsättningarna mycket goda för ett fortsatt ökande utbyte mellan Oslo och Stockholm.

Bilagor / Referenser

Genomförda intervjuer:

Offentlig sektor:

- ✓ Oslo kommun, internationella kontoret
- ✓ Stockholms stad, Internationella enheten
- ✓ Tillväxtverket, Programansvarig
- ✓ Nordregio / Nordiska Ministerrådet
- ✓ Akershus fylkeskommun, regionala avdelningen
- ✓ ITPS / Tillväxtanalys

Näringsliv:

- ✓ Connect Norge
- ✓ Exportrådet
- ✓ Svenskt-Norskt näringslivssamarbete
- ✓ Oslo Teknopol IKS
- ✓ Norsk-Svenska Handelskammaren
- ✓ Svensk-Norska Handelskammaren
- ✓ Stockholm Business Region

Akademi:

- ✓ Oslo Universitet
- ✓ Kungliga Tekniska Högskolan

Kultur:

- ✓ Den Norske Opera & Balett
- ✓ Riksteatret

Övriga:

- ✓ Svensk-Norska Föreningen
- ✓ Voksenåsen

Enkät

I samband med detta uppdrag har vi tillsammans med Norsk-svenska handelskammaren skickat ut en enkät till handelskammarens cirka 100 medlemmar. I enkäten ställdes följande frågor:

1. Stämmer uppfattningen att kontakterna mellan Oslo och Stockholm är intensiva?
2. Vilka är det som samspelar och står för kontaktintensiteten?
 - Företag inom samma bransch?
 - Enskilda företag och deras kunder/leverantörer?
 - Interna funktioner inom samma företag?
 - Andra konstellationer?
3. Har samspelet ökat eller minskat över tid? Har det ändrat karaktär? Vad har orsakat förändringen?
4. Hur viktigt är samspelet mellan just Stockholm och Osloregionerna för näringslivet? Finns det andra orter eller relationer som är viktigare?
5. Hur föreslår du att man mäter kontaktintensiteten mellan Stockholm och Oslo?
6. Hur uppfattar du integrationen inom övriga samhällssektorer - kultur, akademi, offentlig sektor, etc.?
7. Hur, och kring vad, skulle du vilja att samspelet mellan Stockholm och Oslo utvecklas?
8. Vilka insatser skulle bäst stärka samspelet?
9. Vad påverkar samspelet negativt?
10. Övriga kommentarer, synpunkter, budskap?

Enligt överenskommelse med Norsk-svenska handelskammaren redovisas inga specifika svar eller enskilda ståndpunkter. Inga utav respondenterna citeras med namn eller företagsuppgifter. Dock har svaren varit ledande för resonemangen och i rapporten och påverkat inriktningen på frågeställningar och analysen.

Referenslitteratur

Abramowitz, M. (1995) ”Tankar om tillväxt”, SNS Förlag, 1995. [Originalalets titel: ”Thinking about Growth”, i *Thinking about Growth and Other Essays on Economic Growth and Welfare*, Cambridge University Press 1989]

Agell, J., Lindh, T. Och Ohlsson, H. (1994), ”Tillväxt och offentlig sektor”, *Ekonomisk Debatt nr 4*, 373-385

Andersson, M, Johansson, S, (2009), ”Human Capital and the Structure of Regional Export Flows”, CESIS Paper No. 195

Andersson, R., Quigley, J.M., Wilhelmsson, M. (2005), ”Agglomeration and the spatial distribution of creativity”, *Papers in Regional Science* 84, 445-464

Andersson, Å.E. (1985a), *Kreativitet- Storstadens framtid*, Prisma

Andersson, Å.E. (1985b), ”Creativity and regional development”, *Papers of the Regional Science Association* 56, 5-20

Andersson, Å.E., Anderstig, C. och Hårsman, B. (1990), ”Knowledge and communications infrastructure and regional economic change”, *Regional Science and Urban Economics* 20, 359-376

Barro, R. och Sala-i-Martin, X., (2004), *Economic Growth*, The MIT Press, Cambridge Massachusetts

Carree, Martin och Thurik, Roy (2005), ”Understanding the role of entrepreneurship for economic growth”, Max Planck Institute for Research into Economic Systems Group Entrepreneurship, Growth and Public Policy. Jena, Tyskland.

Ciccone, A. och Hall, R.E. (1996), ”Productivity and the Density of Economic Activity”, *The American Economic Review* 86, 54-70

Duranton, G, Puga, D (2004), ”Microfoundation of urban agglomeration economies”, I Hendersson och Thisse (red), ”Handbook of Regional and Urban Economics, Vol 4, Elsevier.

Erixon, L. (2003), ”Nationalekonomins syn på tillväxtens bestämningsfaktorer”, i Persson, M. och Skult, E. (red), *Tillämpad makroekonomi*, Pocket Universitetet, SNS Förlag, Stockholm

- Glaeser, E., Kallal, H.D. och J.A. Scheinkman (1992) "Growth in Cities", *Journal of Political Economy* 100, 1126-52
- Glaeser, E., Scheinkman, J. och Shleifer, A. (1995) "Economic growth in a cross-section of cities", *Journal of Monetary Economics* 36, 117-34
- Glaeser, E. (1998) "Are Cities Dying?", *The Journal of Economic Perspectives* 12, 139-160
- Glaeser, E., Kollo, J. och Saiz, A. (2001) "Consumer City", *Journal of Economic Geography* 1, 27-50
- Glaeser, E. och A Saizmed (2003) "The Rise of the Skilled City", HIER Discussion Paper Number 2025, Harvard University, Cambridge, Mass.
- Helpman, E. (2004), *The Mystery of Economic Growth*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge, Massachusetts
- Jacobs, J. (1968), *The Economy of cities*, New York: Random House.
- Porter, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, New York: Free Press)
- Putnam R.D. (1996), *Den fungerande demokratin, medborgarandans rötter i Italien*, SNS Förlag
- Regionplane- och trafikkontoret (2003) Växande branscher – om Stockholmsregionens samspel med övriga landet, Storstadspolitik 8:2003
- Regionplane- och trafikkontoret (1998), Regioner, handel och tillväxt – marknadskunskap för Stockholmsregionen, Rapport 6

Om rapporten:

Den här rapporten ger en bild av interaktionen mellan Osloregionen och Stockholm-Mälardalsregionen. Rapporten bygger på offentlig statistik och intervjuer med representanter från näringsliv och offentlig sektor. Resultaten visar att det finns ett omfattande och växande samarbete inom näringslivet mellan de två regionerna som marknadskrafterna driver. Det finns även ett handlingsutrymme för offentliga aktörer att fylla. Men det handlar då om att understödja de processer som redan är etablerade och att inte bygga upp nya organisatoriska strukturer.

Om rapportserien:

Hur relationerna ser ut mellan Stockholm-Mälardalsregionen å ena sidan och de andra storstadsregionerna i våra grannländer å andra sidan är viktigt för att förstå våra styrkor och svagheter. Den här rapporten är den första i serie där Mälardalsrådet belyser samverkan och samarbete med närliggande storstadsregioner.



Om Mälardalsrådet:

Mälardalsrådet är en samverkansorganisation för kommuner och landsting i Stockholm-Mälardalsregionen med syfte att stärka regionens internationella konkurrenskraft. Mälardalsrådet initierar, leder och strävar efter resultat genom att vara en mötesplats för politik, akademi och näringsliv.

Besöksadress: Hantverkargatan 3H • **Postadress:** Mälardalsrådet, 105 35 Stockholm

Telefon: 08 508 290 03 • **Fax:** 08 508 295 58 • **E-post:** kansliet@malardalsradet.se

Våra webbplatser: www.malardalsradet.se • www.benchmarkingregions.se • www.enbattresits.se