

# Handelskamrarna och det regionala intresset

Av ANDERS ÖSTHOL

The author focuses on the role of trade and industry in relation to regionalization, and the position of trade and industry organizations towards local and regional authorities. The one organization which is discussed in particular is the Swedish Chambers of Commerce.

The hypothesis of the article is that regionalization brings about a stronger position for the Chambers of Commerce towards the public sector. The study reveals that the Chambers of Commerce have a role to play in the process, but that they are not actively promoting regionalization. The results show that the Chambers of Commerce maintain an ambivalent relation to the sphere of authorities. They are an important partner and resource for the attaining of regional renewal, but constitute only one of the interested parties that want to participate in the attaining of regional development. The regional offices of the Chambers of Commerce have been markedly independent for a long time, but one is anxious to maintain a politically neutral role.

## Handelskamrarna och regionaliseringen

Regionalisering är en övergripande beteckning på en maktförskjutning som förstärker den regionala nivåns betydelse. I Sverige är de nya regionerna som bildats i Västra Götaland och i Skåne

exempel på sådana reformer. Det finns också förväntningar på en ny rollfördelning som involverar det privata näringslivet mer i offentlig politik, framför allt i regionala utvecklingsfrågor. Det har ofta visat sig svårt att förena politiska intressen med näringslivets intressen. De frågor jag ställer mig är vilken roll

näringslivet spelar i samband med regionalisering, och vilken ställning näringslivets organisationer har gentemot regionala myndigheter. I det följande skall handelskamrarnas roll belysas. Det är utan tvekan den näringslivsorganisation som kan förväntas ha störst regional anknytning beroende på den decentraliserade organisationsmodellen. Avsikten är att spåra tyngdpunktsförskjutningar i de politiska prioriteringarna och i verksamhetens inriktning. I fokus står dels eventuella förskjutningar till förmån för regionalisering och dels förskjutningar till förmån för det privata på bekostnad av det offentliga.

## Introduktion

Med regionalisering menas en form av decentralisering som innebär att regioner antingen upprättas, får utökade resurser, större lagliga befogenheter eller på annat sätt ökat politiskt handlingsutrymme (Östhol 1996). Utspridningen av befogenheter från centrala regeringar har lämnat ett gapande hål av icke-makt efter sig (Strange 1996:14). Ingen territoriell hierarki ersätter den gamla samtidigt som det finns ett stort antal territoriella aktiviteter (Keating 1998), det vill säga aktiviteter som befäster revir.

En regions framgångar anses alltmer bero på om den klarar av att få till stånd samverkan mellan offentliga och privata intressen (Kohler-Koch 1998), och om den kan mobilisera politiska och administrativa resurser för att skydda sig mot oönskade effekter av den europeiska integrationen (Karlsson 1997:135), ex-

empelvis utslagning av arbetstillfällen i samband med strukturomvandling.

I samband med den regiondebatt som förts i Sverige, inte minst i anslutning till regionutredningen (SOU 1995:27), ställde sig fem handelskamrar bakom ett dokument som föreslår kraftfullare regionala organ och en genomgripande reform av de administrativa indelningarna (Andersson och Andersson 1993). Detta antyder att handelskamrarna är beredda att ta på sig ett större ansvar både i förhållande till andra mer tongivande intresseorganisationer och centralmakten.

För att kartlägga handelskamrarnas inställning till regionalisering har ledande företrädare för var och en av de 11 handelskamrarna i Sverige intervjuats<sup>1</sup>. Följande övergripande frågor är centrala i undersökningen:

- Är intresseförmedlingen på väg att regionaliseras i Sverige?
- Sker det en reell maktförskjutning till följd av regionaliseringen?
- Hur förändrar processerna handelskamrarnas roll gentemot offentliga myndigheter?

Hypotesen är att regionalisering för med sig att handelskamrarna får möjligheter att stärka sin roll gentemot det offentliga. Flera faktorer har som konsekvens att utvecklingen förskjuts bort från nationellt enhetliga lösningar. Det kan ske genom att inslaget av marknadsmekanismer ökar, att det sker en regionalisering av förvaltningen eller genom att de gränsöverskridande kontakterna ökar. I korthet pekar resultaten på att det är

lättare att minska den offentliga sektorns åtaganden än att skapa offentlig-privata partnerskap, det vill säga mera delat ansvar.

## Logiken bakom bildandet av handelskamrar

Internationellt uppstod de första handels- och industrikamrarna redan under 1700-talet. Tillväxten i det internationella handelsutbytet och den snabba industrialiseringen under 1880- och 1890-talet var pådrivande faktorer bakom ökningen av antalet intresseorganisationer. Tiden kring sekelskiftet var organisationernas tidsålder (Engberg 1986). De första auktoriserade handelskamrarna bildades 1902 i syfte att utöva inflytande i näringslivspolitiska frågor (Herlitz 1946:293). Handelskamarväsendet föregicks av skråväsendet som upphörde 1846 och sedermera ersattes av handels societeter och handelsföreningar. Köpmannaföreningarna var drivande bakom bildandet av handelskamrar i Sverige.

Handelskamrarna verkade för inrättandet av ett särskilt departement för handel, industri och sjöfart, även om det fanns de i de egna leden som från början opponerade sig (Stiernstedt 1952). Inrättandet av handelskamrar och en central myndighet, handelsdepartementet, som högsta myndighet för statens handledning av den enskilda näringsverksamheten skedde 1920 (Skånes handelskammare 1955:9-10).

En handelskammare är en sammanlutning mellan näringsidkare. Deras

övergripande uppgift är att främja näringslivets intressen och inför det allmänna företräda dessa. Det åligger dem att avge yttranden och tillhandahålla upplysningar i näringsfrågor som statsmyndigheterna hänskjuter till dem, liksom att fullgöra funktioner som åläggs dem genom lag eller särskild föreskrift. Exempel på sådana uppgifter är utfärdande av certifikat som gäller ursprung, import eller vidareexport av vissa varor.

Auktorisationen av handelskamrar sker genom att regeringen fastställer stadgarna (Utrikesdepartementet 1989). Smärre ändringar av stadgarna kan prövas och stadfästas av Kommerskollegium. Auktoriserade handelskamrar skall årligen insända en verksamhetsberättelse. Handelskamrarnas funktion som remissinstans gjorde att man ville avstå statsunderstöd för att bevara sitt oberoende gentemot statsmakterna (Kullin 1986:28). Det finns vidare lagstiftning som fastslår handelskamrarnas territoriella avgränsningar. Det heter att medlemskapet skall vara ömsesidigt uteslutande. Det innebär i princip att ett enskilt företag inte får tillhöra flera regionala handelskamrar samtidigt (SFS: 1990:515, § 6). Detta är i praktiken en sanning med modifikation eftersom större koncerner divisionaliserats och dotterföretag har full rätt att bli självständiga medlemmar i de regioner som har etablerat sig.

Tidigare var länsstyrelsen enda remissinstans i lokala och regionala näringslivsfrågor med undantag för tekniska föreningar och ingenjörsklubbar. På nationell nivå var Kommerskollegiet

länge den enda representanten för näringslivet. I en jubileumsskrift från Västsvenska handelskammaren heter det att: Hela magistraten, stadens civila styre, bestod av köpmän. Detta gjorde att någon speciell sammanslutning för köpmännen knappast behövdes på lokal och regional nivå (Kullin 1986:8). Det förelåg ändå ingen risk att näringslivets intressen skulle förbigås.

Den tidigare så etablerade uppfattningen att näringslivets sammanslutningar befinner sig i en privilegierad position (Back 1967, Offe och Wiesenthal 1980) har kommit att ifrågasättas under senare år. Företagens organisationer är mestadels små till storleken, många till antalet, och varierar avsevärt i fråga om inriktning, aktiviteter, branschtillhörighet och organisationsform. Slagkraften hos näringslivets intresseorganisationer försvagas av att de konkurrerar inbördes med varandra. Deras uppgifter överlappar (Grant 1987, Streeck och Schmitter 1985, van Waarden 1989). Handelskamrarna fungerar på samma gång som intresseorganisation, serviceorgan, klubb, och har följaktligen en social och kontaktförmedlande funktion vid sidan av den rena intressebevakningen (Bennett 1996). Handelskamrarnas aktiviteter går att dela upp i följande områden: 1) service, 2) rådgivning, 3) utbildningsfrågor, 4) representation, 5) kontakter och affärsförmedling, 6) tjänster, 7) projektverksamhet.

## Sammanlutningarnas roll

Streeck och Schmitter (1985:3) pekar på att varierande associationsformer mycket väl kan utgöra bas för utvecklandet av sociala ordningar som fyller funktioner vid sidan av både marknad och stat – "Private Interest Government". Inom handelskammarväsendet poängteras att verksamheten skall vara så neutral som möjligt. Den allsidiga prövningen av alla förekommande ärenden var ledstjärnan som skulle "skänka Handelskammaren dess särställning, styrka och auktoritet" (Skånes Handelskammare 1955:14).

Också näringslivsorganisationer måste vara lyhörda i förhållande till sina medlemmar, det vill säga företagen och dess företrädare. Det handlar om vinstintresse, allokering av investeringar, dynamik – tillväxt och stagnation (Schmitter och Streeck 1981). Erfarenheterna visar att kapitalägare inom en särskild region har en benägenhet att ansluta sig till de sammanslutningar som bäst svarar mot deras egna intressen. Det ger inte upphov till några beständiga alliansmönster och förväntas därför inte nämnvärt påverka maktförhållandet mellan sub-nationella och centrala beslutsorgan. (Coleman och Jacek 1989:10).

Handelskammarförbundet saknar i praktiken möjligheter till centralstyrning och de gemensamma nationella prioriteringarna är få. Handelskammarförbundet yttrar sig i frågor som är övergripande och inte specifika för en viss region. De regionala kontoren gör sina egna prioriteringar och utövar påtryckningar regionalt. Handelskamrarnas or-

ganisation kan därför inte jämföras med arbetstagarorganisationer, inte heller andra mer centraliserade näringslivsorganisationer som SAF (Svenska Arbetsgivarförbundet) och SI (Sveriges Industriförbundet).

SAF och SI är topptunga organisationer som bygger på långtgående sektorsindelning. De har till skillnad mot handelskamrarna en svag lokal och regional förankring. Det ömsesidiga utbytet med staten sker nästan uteslutande på central nivå (Skogh 1984). Arbetstagarnas största organisationer, LO (Landsorganisationen) och TCO (Tjänstemännens centralorganisation) opererar i likhet med näringslivets centrala or-

ganisationer i första hand på nationell nivå.

I nedanstående tabell framgår tydliga skillnader i sättet att utnyttja formella och informella kanaler för inflytande mellan SI, SAF, SHF (Svenska Handelskammarsförbundet) och LRF (Lantbrukarnas Riksförbundet). Sammanställningen visar att SHF spelar en blygsam roll när det gäller att finnas direkt företrädare i lekmanstyrelser, offentliga utredningar och vid offentliga beslut (så kallat delat koncept). I remissväsendet är däremot Handelskammarsförbundet dokumenterat mer flitigt anlitate.

**Tabell 1: Utnyttjande av formella/informella kanaler för inflytande (baserat på en undersökning av 11 näringslivsorganisationer i Sverige 1985).**

Organisation	Offentliga utredningar	Remiss	Lekmanstyrelse	Delat koncept	Lobbying
SAF	10	31	200	ofta	rätt ofta
SI	24	50	83	ofta	rätt ofta
LRF	30	45	116	ofta	rätt ofta
SHF	0	32	6	nej	ibland
Övriga	12	285*	65	**	***

\*) Varav SGF (Sveriges Grossistförbundet) svarar för 150

\*\*) Bland de övriga svarade 4 "nej", 2 "sällan" och 1 "regelbundet"

\*\*\*) Bland de övriga svarade 2 "nej", 2 "ibland" och 3 "rätt ofta"

Källa: Bygger på statistik från Pestoff 1989:43.

## Handelskamrarnas gränsöverskridande roll

Både offentligrättsliga och privaträttsliga aktörer involveras i integrationsprocessen eftersom EU-kommissionen inte har något emot att ha privaträtts-

liga aktörer som partners för att underlätta implementeringen av dess politik (Streeck 1996, Östhol 1996). Partnerskap innebär att sammanslutningar tar på sig myndighetsliknande uppgifter och medverkar till att utveckla och/eller

implementera offentlig politik i särskilda frågor (Streeck och Schmitter 1985).

EU har på detta sätt givit en stark impuls till regionalisering genom att allmänt förbättra förutsättningarna för gränsöverskridande aktiviteter (Östhol 1996). På grund av handelskamrarnas territoriella anknytning, långvariga och

vitt förgrenade kontakter är deras roll stor i organiserandet av gränsöverskridande samarbeten i Europa. Efter lokala och regionala myndigheter är handelskamrarna den mest aktiva enskilda aktören i sub-nationellt samarbete längs EU:s externa och interna gränser (se Tabell 2).

**Tabell 2: Fördelning av kontakter som anges som viktiga av företrädare för 71 sub-nationella samsarbetsorganisationer i 25 europeiska länder (procent).**

Kontakter med	Procent av alla kontakter
Handels- och industrikammare	14
Lokala och regionala myndigheter	16
Totalt:	N=422 kontakter

Källa: Bygger på bearbetning av siffror presenterade av Östhol 1996:75.

## Regionalisering av intresseförmedlingen

Den regionala organisationens ökande betydelse framhålls av de intervjuade företrädarna för handelskamrarna. Tillgången till nätverk ger starka skäl till att bli medlem i en handelskammare. Bakgrunden till regionernas uppsving är den ökade rumsliga konkurrensen. Generellt finns dock ett gap mellan myndigheter som utger sig för att vara företagens vänner och företagen. Affärer görs i nätverk mellan företag och individer, inte mellan myndigheter är en vanlig uppfattning (Intervju A).

Det har blivit tydligt att EU-frågan hänger ihop med förstärkningen av den regionala dimensionen. Det har att göra

med att EU-medlemskapet borde ge något tillbaka (Intervju B). EU:s roll har ett tydligare samband med den ökade uppmärksamhet som den regionala dimensionen har fått. Framför allt har EU-integrationen gjort att de internationella frågorna och regionfrågan kopplats ihop på ett nytt sätt (Intervju A). Det är bara ett fåtal av de intervjuade som anser att EU-samarbetet i första hand är ett samarbete mellan stater och inte har något samband med debatten om regionernas Europa (Intervju C).

Att det finns en tydlig regional dimension i handelskamrarnas verksamhet gör inte att det finns något stöd för regionalism (Intervju G). EU utpekas som en drivande kraft bakom behovet

av sammanslagningar av regionala kontor för att kunna erbjuda bättre service till medlemmarna. Även om de flesta medger att EU har betydelse för handelskamrarna så gör inte det att det är självklart att samarbeta (Intervju F).

För handelskamrarna har den växande efterfrågan på tjänster och förfrågningar om EU inneburit ett uppsving för verksamheten (Intervju E, D, F, K). Efterfrågan på de tjänster som handelskamrarna kan erbjuda ökade i takt med att EU-frågan blev viktigare. EU-frågan innebar större inkomster på grund av den konsultverksamhet och service som efterfrågades framför allt under EU-kampanjen (Intervju H).

Aktörerna kring EU:s regionalpolitik är många och gränsdragningen mellan deras respektive kompetensområden otydlig. Det skapar stora möjligheter för bidragskonsulter att tjäna pengar. Risken är att bidragen från EU lever sitt eget liv utan någon koppling till näringslivet. Att utses till mål 2-, 5- och 6-område är positivt för en region om man ser den som en administrativ enhet, men den allmänna inställningen till bidrag är ambivalent. Administrationen har skötts på ett "klantigt" sätt, ansåg en av de intervjuade (Intervju E).

Samma åtskillnad mellan myndighetssfären och näringslivet går igen i förhållandet till West Sweden, en organisation som representerar västsvenska kommuner i Bryssel. Kontakterna mellan näringslivets organisationer och denna organisation är så gott som obefintliga. Det anses inte nödvändigt att ha egen representation i Bryssel. Det

finns andra kanaler att utnyttja om man vill utöva inflytande (Intervju J).

För handelskamrarna är det alltjämt utrikeshandeln som står i centrum för verksamheten (Intervju K), inte politiska påtryckningar för mer regional makt. Detta skapar en kluven hållning till regionen som politisk-administrativ enhet. Regional förankring är viktig, men det övergår inte i ansträngningar för att regioner bör få mer politisk makt. Handelskamrarna företräder näringslivets intressen, men bistår också medlemsföretagen med service. Ur företagets perspektiv finns det skalfördelar att utnyttja både som intressebevakare och serviceinrättning, men det tillskriver inte automatiskt handelskammarväsendet en aktiv roll i förhållande till politiken.

Internationellt är handelskamrarnas kopplingar till Euro-chambers (Association of European Chambers of Commerce and Industry), ICC (Internationella handelskammaren) och BCCA (Baltic Sea Chambers of Commerce Association) viktiga. Ingen av dessa organisationer förknippas med politisk regionalism. Trots skillnaderna som finns i status och prestige är svenska handelskamrar formellt jämställda med sina mer resursstarka utländska motsvarigheter. Handelskammarrepresentanter från Sverige tas emot på samma sätt som utländska trots deras svagare ställning (Intervju D). Det ger intryck av att verksamheten i praktiken får högre status (Intervju I, G). Ute i världen får man ett helt annat bemötande om man säger att man företräder en handelskammare

än vad vi är vana vid i Sverige, understryker en av de intervjuade (Intervju G).

Bara ett fåtal ser ett behov av att stärka det centrala förbundet (Intervju K). I kontakterna med EU framstår det centrala Handelskammarförbundets låga profil ibland som en nackdel (Intervju B, K). Centralisering är en utomordentligt känslig fråga. Själva idén med handelskamrar är att organisationen är regionalt baserad (Intervju C). Det betonas att det inte är meningen att förbundet skall leva sitt eget liv i förhållande till de regionala kontoren. Förbundet skall erbjuda tjänster till sina medlemmar, inte styra över de regionala avdelningarna. Det finns inget stöd för tanken att stärka förbundets roll (Intervju L). De flesta tycker att det är bra som det är. Handelskamrarna skulle dock kunna vara synligare på riksnivå (Intervju E).

## **Omvärldskontakternas betydelse för regionbildning**

Integrationsprojektet öppnar möjligheter för en större mängd gränsöverskridande kontakter (Intervju B, C). Myn-digheternas roll är att lyssna till vilka behov som finns. Insikten om att marknadsrelationer har en stark koppling till geografisk plats växer. Det har blivit allt viktigare att uppmärksamma betydelsen av faktorer som styr lokaliseringen av olika typer av verksamheter. Det gäller att göra sig attraktiv för investeringar (Intervju B). Sett i marknadsperspektiv framstår EU:s betydelse som ganska li-

ten. EU-området blir inte en större marknad för svenska företag på grund av den politiska integrationen. Det beror på att det knappast finns utrymme för att exporten till europeiska länder skall öka ytterligare från en nivå som redan är hög (Intervju A).

Det betonas att det är viktigare att söka partners utifrån företagets behov än att göra sig till tolk för ett näringslivsintresse som ändå inte är homogent (Intervju F). Kontakterna med handelskamrar utomlands går inte i första hand ut på att delta i uppbyggnaden av utländska kontor (Intervju J). Det är snarare fråga om att dra nytta av de kontakter som finns med redan etablerade kontor. Riskerna är stora. Det handlar i praktiken om att utveckla kontakter mellan enskilda företag (Intervju K).

Sydsvenska företags förfrågningar om framför allt Polen har ökat kraftigt under senare år (Intervju H). Stockholms handelskammare tillhör dem som framhäver betydelsen av ökade kontakter med östra Europa. Båda regionerna har ett geografiskt läge som gör det naturligt att ta kontakter österut. Skåne och huvudstadsregionen vill båda spela aktiva roller inom ramen för Östersjö-samarbetet.

Försiktigheten är stor ifråga om att engagera sig i östra Europa (Intervju I). Det saknas fasta institutioner och kommunikationerna är alltfjämt bristfälliga. De politiskt-administrativa förhållandena inverkar också på handelskamrarnas verksamhet (Intervju I). Den centraliserade planeringsmodellen lever kvar i folks mentalitet.



Ett flertal handelskamrar deltar i konkreta utbildningsprojekt i östra Europa, vilket ökar de gränsöverskridande kontakterna utan att några kontor behöver inrättas (Intervju G, I). Norrbotten har till exempel projekt ihop med Murmansk i Ryssland. Initiativet till Barentssamarbetet har fått sin motsvarighet i bildandet av ett särskilt handelskammarförbund (Intervju G). Sydsvenska handelskammaren har etablerat kontor i Warszawa (Intervju H).

Både EU:s inre marknad och murens fall har stärkt handelskamrarnas roll (Intervju I). Särskilt efter Berlinmurens fall har handelskamrarnas betydelse växt i öst. Företagen inser att de kan dra nytta av handelskamrarnas kompetens och förmåga att förmedla kontakter. Flera företrädare för de svenska handelskamrarna pekar på behovet att stärka utbytet med närområdet. Internationalisering innebär inte att geografisk eller kulturell närhet förlorar betydelse (Intervju D).

### **Handelskamrarnas förhållande till regionalisering**

För att reda ut handelskamrarnas förhållande till regionalisering är det nödvändigt att veta mer om förhållandet till andra aktörer som är verksamma regionalt. I samband med olika slags påtryckningar gentemot beslutande organ träffas handelskamrarnas och SAF:s lokala representanter fortlöpande. SAF kan visserligen vara en bra partner i regionala frågor (Intervju C), men det går

inte att bortse från att tyngdpunkten i SAF ligger på arbetsrättsliga frågor och löneförhandlingar. SAF är av tradition en centraliserad organisation som har svårt att passa in regionalt (Intervju B), även om de försöker bygga upp regionala avdelningar (Intervju A).

SAF och Industriförbundet är båda starka och topptunga organisationer med uttalade politiska ambitioner. Regionalt saknar handelskamrarna i stort sett konkurrenter. Styrkan i den regionala organisationen ligger i den lokala förankringen (Intervju C). Att det saknas självklara konkurrenter betyder inte att det saknas organisationer med överlappande uppgifter. ALMI Företagspartner AB är en sådan, men har haft svårt att bli av med myndighetsstämpelein. ALMI anses många gånger ha ett "uppifrån-perspektiv". På flera håll uppges samarbetet med handelskamrarna dock fungera väl (Intervju I).

Åsikten är att uppifrån-perspektivet leder till att projekten ofta blir dåligt förankrade (Intervju F). Det är naturligt att staten vill ha sin egen regionala representant (Intervju K). Ser man det som ett investmentbolag är det inte en konkurrent (Intervju A). På konsultmarknaden kan ALMI möjligen bli konkurrenter (Intervju B, G). ALMI har traditionellt varit en naturlig partner till länsstyrelserna. På det sättet finns det en viss konkurrens med handelskamrarna i umgänget med offentliga myndigheter.

När det gäller att organisera företag som medlemmar är en annan aktör, Företagarnas Riksförbund i någon mån konkurrent när det gäller att knyta till

sig framför allt småföretag. Deras internationella verksamhet är dock jämförelsevis begränsad (Intervju F). Organisationen framstår i högre grad än handelskamrarna som styrd från Stockholm, enligt en av de intervjuade (Intervju A).

Exportrådet är en annan aktör som är i färd med att regionalisera sin verksamhet, men det bemöts fortfarande med en viss skepsis som regional aktör. Många misstänker att Exportrådets nyvaknade intresse för regionala frågor framför allt beror på att det finns regionala stödpengar att få (Intervju I). Det är omvittnat att det förekommer en dragkamp om regionala stöd- och utvecklingsmedel. Till sitt arbetssätt kan Exportrådet knappast sägas vara en regional aktör (Intervju G).

Det är inte i kraft av ekonomiska resurser som handelskamrarna kan spela en roll utan i kraft av sitt kontaktnät och sina förbindelser (Intervju E, F). Länsstyrelserna är i stort behov av regionala partners och kontakter med näringslivet. Länsstyrelsen rådgör ofta med handelskamrarna som får till uppgift att utse personer som representerar näringslivet (Intervju K). Representanter från handelskamrarna medverkar i offentliga organ, kommittéer och arbetsgrupper.

Länsstyrelsen är generellt en viktig partner för handelskamrarna, men särskilt gäller det i norra delen av Sverige. I Norrbotten är landshövdingens position stark. Det gör att handelskammar- och länsstyrelsens syn där inte skiljer sig så mycket, åtminstone när det gäller utvecklingsfrågor (Intervju G). Hur man än ser det kan länsstyrelsen, eller

någon annan offentlig myndighet aldrig företräda företagen på det sätt som handelskamrarna gör (Intervju D).

## Handelskamrarna och myndighetsrollen

Principiellt borde handelskamrarna vara motståndare till att ta på sig myndighetsuppgifter (Intervju E). Myndighetsrollen är något som de intervjuade genomgående tycks vilja tona ned i verksamheten. Att ordet myndighet inom handelskammarväsendet mer eller mindre uppfattas som ett skällsord (Intervju B) är en sanning med stor modifiering. I praktiken utgör intäkterna från handelskamrarnas nedtonade myndighetsroll en ansenlig del av intäkterna. Myndighetsuppgiften består i att utfärda export-importintyg. Handläggningen är intäktbringande även om intäkterna minskade kraftigt när Sverige blev medlem av EU (Intervju F, J).

Visst förekommer det avundsjuka om man jämför de svenska och de utländska handelskamrarnas ställning (Intervju B), men det gäller knappast myndighetsrollen. De flesta anser att det finns en styrka i frivilligt medlemskap. Det finns risker förknippade med obligatoriskt medlemskap. De intervjuade anser närmast samstämmigt att det inte är något eftersträvt mål att införa obligatoriskt medlemskap för att höja handelskamrarnas status. Om det förs in för mycket pengar är faran att en organisation slöar till och blir för byråkratisk. Att leva på skattemedel är inte nå-

got ideal (Intervju F). Att ha en offentligrättslig organisation som exempelvis Tyskland har medverkat till ökad byråkrati (Intervju H). En mer tungrodd och byråkratisk organisation är inte önskvärd (Intervju C).

Medlemsavgifter är att föredra. Då ger man sig inte in på verksamheter som det saknas stöd för bland medlemmarna (Intervju A). Intresset av att bli medlem och medlemmarnas betalningsvilja sätter naturliga gränser för vad handelskamrarna kan ta sig för (Intervju A). Handelskamrarna kan inte försvara att de sysslar med sådant som medlemmarna inte har lust att betala för.

## Interna förhållanden och organisation

Medlemsavgifterna skiftar beroende på företagets storlek, men ligger generellt på en låg nivå. Ändå klagar många, framför allt mindre företag, på att avgifterna är för höga. Skälet är att småföretag trots de ringa avgifterna i princip vill ha tillbaka vad de satsat (Intervju E). Omsättningen på medlemmar är relativt stor beroende på att många företag hoppar av. Omsättningen på medlemmar uppskattas till ungefär 10–15 procent per år (Intervju J).

Det finns en insikt om att mer måste göras för att locka till sig nya medlemmar (Intervju D). Handelskamrarna jobbar därför mer aktivt än tidigare med att värva medlemmar. De arbetar på flera håll med att skaffa sig en bättre "image" genom så kallad medlemsvård

(Intervju B, D). I dessa ansträngningar innefattas även uppsökande verksamhet, vilket blivit vanligare under senare år. Flera chefer nämner att de låtit sända ut enkäter för att få större kännedom om vad medlemmarna förväntar sig. Slutlighet och traditioner hämmar förnyelsen (Intervju B).

I en enkätundersökning vid Handelskammaren för Örebro och Västmanlands län visade det sig att inte mindre än 41 procent av medlemmarna uppgav att de var medlemmar främst på grund av tradition. Bara 40 procent uppgav att de hade direkt nytta av medlemskapet. Samma enkätundersökning visade att näringslivsfrågor, exportfrågor och affärsbefrämjande prioriterades i nämnd ordning bland medlemmarna (Intervju B).

Storföretag har starka skäl att spela en aktiv roll i handelskammarväsendet (Intervju I, D). Det har nämligen inte samma verkan att framföra synpunkter i den offentliga debatten som ensamt företag. Det ser mer misstänkt ut att argumentera i egen sak i den offentliga debatten än att göra det tillsammans med andra. Generellt har större företag ett större samhällsengagemang än mindre. Man kan säga att på samma sätt som storföretagen behöver handelskamrarna så behöver handelskamrarna storföretagen. Det är viktigt att ha med sig stora företag för att ge större tyngd åt näringslivets krav (Intervju C), men det är lika viktigt att visa upp att man har en blandning av stora och små företag bakom sig.

Medan stora företag är mest intres-

serade av att påverka näringslivsfrågor i stort är mindre företag mer intresserade av den service som handelskamrarna kan erbjuda (Intervju C). Storföretagen är vare sig de vill eller inte del av samhällsdebatten. Det är svårt att få företag att agera gemensamt (Intervju D). Det går inte att komma i från att det oftast är enskilda företag som engagerar sig i olika frågor.

Enbart utifrån intervjuer är det svårt för en utomstående att belysa intern-demokratiska frågor. Att det finns en fullmäktigeförsamling garanterar inte medlemsinflytande. Däremot vittnar det om att handelskamrarna en gång inrättades som det privata näringslivets motsvarighet till landstingen.

Först 1917 kom det en statlig reglering av handelskamrarnas uppgifter och organisation. Från offentligrättsliga organ har man lånat principen om en medlem en röst och att det inte får förekomma överlappande medlemskap. Vanligen finns utöver fullmäktige en rad lokala kommittéer som bevakar sakfrågor. Kommittéarbetet spelar en avgörande roll för vilka frågor som kommer på dagordningen (Intervju I), men det är svårt att kontrollera samstämmigheten mellan medlemmarnas preferenser och ledningen.

Det är särskilt tydligt att det är svårt att komma fram till gemensamma ställningstaganden vad det gäller kollektiva varor, till exempel infrastrukturfrågor. Sådana mer övergripande frågor är splittrande. Investeringar i motorvägar och brobyggen är bra exempel (Intervju J). På riksnivå är det närmast omöjligt

att nå gemensamma ställningstaganden. Skulle gemensamma ställningstaganden tvingas fram på central nivå skulle handelskammarväsendet antagligen sprängas av inre motsättningar. Det finns inte många frågor som handelskamrarna kan enas om eftersom regionerna argumenterar för sin sak i respektive landsända. De lokala intressena tenderar att dominera över regionala intressen. Därför finns det enligt många av de intervjuade ett behov av en gemensam regional företrädare.

Samstämmigheten mellan länsindelningen och handelskamrarnas regionala indelning har med tiden luckrats upp. Visserligen följer handelskamrarnas organisation länsgränserna, men de har i flera fall valt att verka i större geografisk skala än länen. I den senaste regionutredningens betänkande kom därför handelskamrarnas organisation att tas till intäkt för att en regionreform borde genomföras i syfte att bättre anpassa länsstyrelsernas administrativa gränser till näringsgeografiska samband. Handelskamrarnas sätt att organisera sig ansågs enligt experternas resonemang återspegla näringsgeografiska samband bättre. I intervjuerna framkommer att handelskamrarnas företrädare själva inte anser att det finns något sådant samband.

Omgestaltningen av den regionala nivån i Sverige blev i början av 1990-talet en angelägenhet för hela handelskammarväsendet. Hanteringen av regionfrågan bekräftar de svårigheter som handelskamrarna har med att nå gemensamma ståndpunkter. Trenden att bilda

större handelskamrar är inte entydig. Visserligen är Västra Götaland och Skåne resultatet av fusioner, men bildandet av den Uppsvenska handelskammaren 1990 (först Upplands handelskammare) är ett exempel på att utvecklingen också går i motsatt riktning. Tidigare tillhörde Uppland en betydligt större region; Upplands, Kopparbergs och Gävleborgs handelskammare.

## Regionfrågan

Inget tyder på att det samband som finns mellan EU:s integration och regionalisering (Östhol 1996) nödvändigtvis behöver leda till skapandet av större regionala enheter. Det är inte någon tillfällighet att det är storstadsområdena som är mest intresserade av att skapa större territoriella enheter. Det finns två kraftfulla argument för sammanslagningar, antingen sker det därför att en region är glest befolkad eller att den är tätt befolkad. En region med en stor kärna eftersträvar gärna större geografisk utsträckning. Glest befolkade regioner vill snarare växa för att förbättra sin bärkraft. De båda principerna är naturligtvis omöjliga att förena (Andersson och Andersson 1993:67).

För handelskammaren i Värmland med anor tillbaka till 1912 var beslutet att ansluta sig till den Västsvenska handelskammaren med säte i Göteborg kontroversiellt. EU-frågan var det främsta argumentet för ett samgående (Intervju M). Valet stod mellan att orientera sig mot Örebro eller Göteborg. Det gjor-

des förhandlingsutspel från båda håll. Det bedömdes inte som intressant att helt gå upp i Västsvenska handelskammaren. Värmland förhandlade till sig en särställning inom ramen för det Västsvenska samarbetet. Karlstad blev den enda ort inom den nybildade storregionen som fick sin egen fullmäktigeförsamling och eget presidium. Under 1997, efter intervjuundersökningen, kom Karlstads särställning slutligen att bekräftas genom beslutet att inrätta ett eget självständigt kontor. Värmland kom senare följdriktigt inte att ingå i det nya storlänet Västra Götaland. Det är svårt att föreställa sig att Värmland skulle upphöra som län även om en genomgripande reform skulle ske i framtiden (Intervju M).

Geografisk tillhörighet har betydelse både gentemot de egna medlemmarna och i relation till myndigheter, framför allt länsstyrelserna (Intervju M). Eftersom handelskamrarna är näringslivets talesman i förhållande till länsstyrelsen saknar de administrativa indelningarna inte betydelse. Exemplet Värmland visar att kulturell identitet kan vara ett lika viktigt argument som näringsgeografiska samband både när det gäller att föreslå nya länsgränser och i handelskamrarnas egen regionindelning.

De västsvenska och sydsvenska handelskamrarna bildar kraftfulla regionala enheter. Efter vissa spänningar inom Handelskammarförbundet bröt sig dessa båda ur riksförbundet för att skaffa sig egna kontor i anslutning till Industrieförbundets lokaler i Stockholm. Detta skedde hösten 1996. Företrädarna för

Malmö och Göteborg ansåg bland annat att förbundet blivit alltför centrerat till Stockholm. Senare har regionerna fått sina politiskt-administrativa motsvarigheter i Skåne och Västra Götaland.

Det är knappast en tillfällighet att det är de två mest resursstarka regionerna utanför Stockholmsområdet som brutit sig ur förbundet (Intervju J). Det behövs större regioner, bland annat därför att man då på ett tidigt stadium tvingas göra egna prioriteringar innan synpunkter framförs på regeringsnivå. I ljuset av behovet av regionala prioriteringar framstår länsindelningen som otidsenlig (Intervju H). Det fordras att man har gjort sina egna regionala prioriteringar klara för sig om man skall få gehör för sina synpunkter hos statsmakterna (Intervju H). Infrastrukturfrågorna är bara en av de frågor som kräver att man tänker i större skala (Intervju H).

Det är oundvikligt att Stockholm har en nationellt koordinerande roll, dels i egenskap av säte för förbundet, dels på grund av sitt centrala läge i förhållande till offentliga beslutsfattare. Från Stockholms horisont ser man det i stället som att det inte finns någon regionalism inom handelskammarväsendet utan betecknar det snarast som ett utslag av en negativ inställning till huvudstadsregionen i allmänhet (Intervju C).

Det framkommer att flera av de intervjuade anser att förbundet är för svagt i förhållande till de regionala kontoren (Intervju B). Kopplingen mellan behovet av större enheter och de ökade omvärldskontakterna är tydlig. Aktiviteten i Skåne höjdes markant omkring 1986-

87 (Intervju H). Inte som ett resultat av förhöjd medlemsaktivitet utan på grund av den politiska mobiliseringen kring planerna på att bygga Öresundsbron. Sammanslagningen till ett kontor skedde 1988.

Den rapport om Sveriges regionala organisation som presenterades 1993 (Andersson och Andersson 1993) delade handelskamrarna i två läger. Alla ville inte ställa sig bakom rapporten därför att den ansågs vara för federalistisk, det vill säga pläderade för alltför självständiga regioner. Eventuellt med egen beskattningsrätt och lagstiftningsmakt. Det stora flertalet av de intervjuade anser att Sverige är för litet för att inlåta sig på federala experiment. För andra erbjöd regiondebatten ett tillfälle att tala om att regionerna i Sverige är beredda att ta situationen i egna händer. Uppsvinget sammanföll i tid med EU-frågan.

Det finns ett samband mellan regionfrågan och satsningar på att öka det gränsöverskridande utbytet. De flesta av de intervjuade medger att den regionala aktiviteten ökat och att det på det sättet pågår en form av regionalisering, men de vill inte själva bli förknippade med politisk regionalism (Intervju G). Flera handelskamrar har täta och personliga förbindelser med landshövdingarna. Risker är stor för att stämpas som byfåne om man ger sig in i regiondebatten i Sverige, sade en av de intervjuade (Intervju H).

Handelskamrarna har under 1990-talet visat intresse för regionfrågan, men det går inte att påstå att de blivit förespråkare för regionalism, det vill säga

politisk kamp till förmån för ökad makt åt regionerna. Det verkar inte ligga i handelskamrarnas intresse att framföra sådana åsikter. Hållningen gentemot de regionreformer som diskuteras har varit avvaktande och följsam snarare än aktivistisk.

## Slutsatser

Hypotesen var inledningsvis att handelskamrarnas ställning i förhållande till offentliga myndigheter skulle stärkas i takt med att regionalisering sker. Intervjuresultaten pekar på att handelskamrarna har en roll att spela i denna process. Däremot framgår det att handelskamrarna inte har något intresse av att själva aktivt befrämja regionalisering. Regionalt ligger handelskamrarnas styrka i deras historiska kontinuitet och väletablerade och vitt förgrenade kontakter, inte i deras förmåga att mobilisera folklig opinion. Handelskamrarnas verksamhet fortsätter att bygga på tre pelare: deras lagstadgade uppgifter, deras servicefunktion och deras funktion som påtryckare i näringslivsfrågor.

Vad som skett är att handelskamrarna valt att anpassa sin verksamhet till större regioner. Under 1990-talet har det skett flera sammanslagningar av regionala avdelningar. Men det finns exempel på motsatsen. Det går därför inte att dra slutsatsen att sammanslagningarna visar vägen för vad som skall ske med Sveriges länsindelning. Var länsresidenset är beläget är fortfarande av stor betydelse. Landshövdingarna och länsstyrelsen fortsätter att vara helt centrala

partners för handelskamrarna.

Den lokala förankringen är svagare än den regionala. Det gör att kommunerna inte spelar samma roll för handelskamrarna som länsstyrelserna. Resultaten motsäger vad som ibland framskyntar i debatten. När man i samband med regionutredningen jämförde länsindelningen med regionindelningar inom andra verksamhetsområden gjordes gällande att handelskamrarnas organisation bättre återspeglade näringsgeografiska samband än den dåvarande länsindelningen. Av intervjuerna framgår att följsamheten mellan handelskamrarna och länsorganisationen är stor. Det går inte att hävda att handelskamrarnas indelningar sammanfaller bättre med näringsgeografiska samband än länsindelningen.

Handelskamrarna driver inte frågan om regionalisering särskilt starkt. Än mindre har de gjort sig till talesmän för politisk regionalism. Deras främsta tillgång ligger i de regionala och internationella nätverk som omger verksamheten. I kontakterna med Bryssel-baserade organisationer märks en viss uppgradering av de svenska handelskamrarnas status. Trots väsentligt mindre resurser, frivilligt medlemskap och lägre konstitutionell status uppträder svenska handelskamrar som en någorlunda likvärdig partner i umgänget med utländska handelskamrar och i egenskap av medlem i internationella organisationer.

Det uppstår lätt ett avstånd till medlemmarna i takt med att utbytet med myndigheter institutionaliseras. Av detta skäl är det svårt för handelskam-

rarna att upprätta ett alltför tätt samarbete med offentliga myndigheter och samtidigt bibehålla legitimiteten bland medlemmarna. Helst vill man inte förknippas med myndighetsutövning.

Graden av differentiering bland företag är stor. Som representant för medlemmarna vill helst inte handelskamrarna företa sig något som saknar förankring hos medlemmarna. Det finns dock skillnader. Mindre företag förväntar sig att få tillgång till service, medan större företag är mera intresserade av att påverka näringspolitiken i stort. Om ledningen för en handelskammare väljer en mer aktivistisk hållning finns risken att medlemmar stöts bort. Många företag har svårt att se den omedelbara nyttan med gemensamma aktioner. De flesta företag har dessutom tillgång till andra kanaler för inflytande, och kan agera på egen hand. Därför attraheras inte handelskamrarna av regionalism.

Att näringslivet relativt enkelt skapar sina egna organisationer beror på att det redan finns en etablerad organisation i botten, de enskilda företagen. Att det finns resurser att skjuta till gör inte att det automatiskt finns gemensamma målsättningar. Tydligast framträder de gemensamma målen i internationella frågor. Det tillhör handelskamrarnas kärnområde och det är i denna roll som handelskammarväsendets regionala potential ligger. Paradoxalt nog betyder det att det snarare är den gränsöverskridande verksamheten och inte de nationella frågorna som ger handelskamrarna möjlighet att skaffa sig en regio-

nal roll. Potentialen ligger i den kunskap som finns om globala marknader.

Förhållandet till myndighetssfären fortsätter att vara ambivalent. Handelskamrarna uppträder som remissinstans och påtryckare och kan särskilt i frågor med låg konfliktnivå spela en roll som neutral part snarare än som mobiliserande kraft. Handelskamrarna kan inte på egen hand bidra till en maktförskjutning till förmån för regioner. Deras ökade regionala legitimitet beror snarare på externa faktorer: minskat inflytande för centraliserade intresseorganisationer och statens minskade kapacitet som problemlösare.

I Skåne och Västra Götaland har regionreformerna ett samband med handelskamrarnas sätt att organisera sig. Båda regionala avdelningarna har brutit sig ur Handelskammarförbundet. Detta var ett avsteg från den form av riksdominerad intresseförmedling som präglar Sverige. Men något entydigt steg i riktning mot ett regiondominerat mönster förefaller det inte vara. Det är snarare ett tecken på stärkt regionalt självförtroende och Handelskammarförbundets ställning i förhållande till de regionala kontoren är svag.

Sambandet mellan politiskt-administrativa indelningar och handelskamrarnas organisationssätt fortsätter att vara starkt. På det sättet är förändringarna inom handelskammarväsendet mera kopplade till regionalisering inom ramen för ett fortfarande tämligen centraliserat system än ett uttryck för politisk regionalism. Internationalisering och offentliga neddragningar ökar sna-



rare än minskar behovet av att göra regionala prioriteringar. Däri ligger förklaringen till handelskamrarnas nya och skenbart aktivistiska roll. Det speglar möjligtvis en tyngdpunktsförskjutning bland näringslivets organisationer och en minskad roll för centrala lösningar, men innebär knappast en försvagning av staten som institution till förmån för regionala institutioner.

Handelskamrarna har mycket att vinna på att gränsöverskridandet ökar, men de har inte monopolställning i kommande offentlig-privata partnerskap.

Traditionellt finns starka band med länsstyrelserna, men många andra aktörer vill ha ett finger med i spelet när det gäller att åstadkomma regional utveckling. Eventuellt växer nya strukturer fram i kölvattnet av en mer utvecklingsorienterad offentlig politik, till exempel i samband med de kommande regionala tillväxtavtalen. I det perspektivet är handelskamrarna en aktör bland många, men med en längre tradition av att arbeta med regionala frågor än de flesta andra.

## Not:

<sup>1</sup> Jag har intervjuat de verkställande direktörerna för handelskamrarna samt därutöver föreståndaren för kontoret i Karlstad (12/12 1996) och en representant för Handelskammarförbundet (29/10 1996). Totalt genomfördes 13 intervjuer under perioden oktober 1996 till januari 1997. Två av dessa var telefonintervjuer, resten gjordes vid avtalade möten. De 11 handelskamrarna är: Östsvenska handelskammaren (11/12 1996), Stockholms handelskammare (29/10 1996), Västsvenska handelskammaren (19/12 1996), Handelskammaren för Örebro och Västmanlands län (20/12 1996), Sydsvenska handelskammaren (16/10 1996), Västerbottens handelskammare (5/11 1996), Norrbottens handelskammare (3/1 1997, telefonintervju), Mellansvenska handelskammaren (18/11 1996), Uppsvenska handelskammaren (18/11 1996), Handelskammaren Jönköpings län (10/12 1996), samt Västernorrlands och Jämtlands läns handelskammare (21/1 1997, telefonintervju).

Tillkännagivande: Jag vill passa på att rikta ett stort tack till alla som beredvilligt ställt upp och låtit sig intervjuas. För uppkomna brister svarar givetvis författaren själv. Artikeln bygger på forskning som skett inom ramen för två forskningsprojekt "Demokrati i förändring" och "Svenska kommuner i gränsöverskridande samarbete" vid Statsvetenskapliga institutionen, Umeå universitet.

## Referenser

Andersson, Åke E. och David E. Andersson, 1993

"Sveriges regionala organisation", Svenska handelskammaren.

Back, Pär-Erik, 1967

"Sammanslutningarnas roll i politiken 1870-1910". Lund: Studentlitteratur.

Bennett, Robert J., 1997

"Administrative Systems and Economic Spaces". *Regional Studies*, 31:323-336.

Bennett, Robert J., 1996

"The Logic of Local Business Associations: an Analysis of Voluntary Chambers of Commerce". *Journal of Public Policy*, 15:251-279.

Coleman, William D. och Henry J. Jacek, 1989

"Capitalists, Collective Action and Regionalism: an introduction". I Coleman, William D. & Henry J. Jacek (red) "Regionalism, Business Interests and Public Policy". London: Sage.

Engberg, Jan, 1986

"Folkrörelserna i välfärdssamhället". Umeå: statsvetenskapliga institutionen, Umeå universitet (stencil).

Grant, Wyn, (red), 1987

"Business Interests, Organizational Development and Private Interest Government: An International Comparative Study of the Food Processing Industry". Berlin: de Gruyter.

Herlitz, Nils, 1946

"Grunddragen av det svenska statskicketets historia". Stockholm: Norstedt & Söner (3:e upplagan).

Hooghe, Liesbet, 1995

"Subnational Mobilisation in The European Union". *West European Politics*, 18:175-198.

Karlsson, Ingemar (red), 1997

"Territoriets gränser". SNS Förlag: Stockholm

Keating, Michael, 1998

"Is there a regional level of government in Europe?". I Le Galès, Patrick & Christian Lequesne (red) "Regions in Europe". London: Routledge.

Kohler-Koch, Beate, 1996

"The Strength of Weakness: The Transformation of Governance in the EU", Gustavsson, Sverker & Leif Lewin (red) "The Future of the Nation State: Essays on Cultural Pluralism and Political Integration". Stockholm: Nerenius & Santérus/Routledge.

Kohler-Koch, Beate, 1997

"Interactive Governance: Regions in the Network of European Politics". Uppsats presenterad på ECSA 5<sup>th</sup> Biennial Conference, Seattle, USA, 28<sup>th</sup> May to June 1<sup>st</sup>.

Kohler-Koch, Beate, 1998

"Leitbilder und Realität der Europäisierung der Regionen". I Beate Kohler-Koch (red) "Interaktive Politik in Europa". Opladen: Leske + Budrich.

Kullin, Rutger, 1986

"325 år i företagets tjänst eller En historisk rapsodi för en jäktad tidsålder". Göteborg: Västsvenska handelskammaren.

Offe, Claus och H. Wiesensthal 1980

"Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form". Political Power and Social Theory, 1. JAI Press Inc: Greenwich, Conn.

Pestoff, Victor, 1989

"Näringslivsorganisationerna och politiken i Sverige". Stockholm: TCO (andra upplagan).

Schmitter, Phillippe C. och Wolfgang Streeck, 1981

"The Organization of Business Interests: A Research Design to Study the Associative Action of Business in the Advanced Industrial Societies in Western Europe", IIM Discussion Papers IIM/LMP 81-31, Wissenschaftszentrum Berlin.

SFS 1990:515

"Lag om auktorisation av handelskamrar". Stockholm: Norstedts.

Skoogh, Göran, 1984

"Employer Associations in Sweden", I Windmuller, John & Alan Gladstone (red) "Employers Associations and Industrial Relations: a Comparative Study". Oxford: Clarendon Press.

Skånes handelskammare, 1955

"Femtio år som näringslivets talesman 1905-1955". Skånes handelskammare.

SOU 1995:27

"Regional framtid: Slutbetänkande av Regionberedningen". Stockholm: Civildepartementet.

Stiernstedt, W. Gordon, 1955

"Ett halvsekel, anteckningar och personhistoriska minnesbilder omkring Stockholms Handelskammare 1902-1952". Stockholm: P. A. Norstedt & Söner.

Strange, Susan, 1996

"The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy". Cambridge: Cambridge University Press.

Streeck, Wolfgang och Philippe C. Schmitter, 1985

"Community, market, state - and associations ? The prospective contribution of interest governance to social order". I Streeck, Wolfgang & Philippe C. Schmitter (red) "Private Interest Government: Beyond Market and State". London: SAGE.

Streeck, Wolfgang, 1996

"Neo-voluntarism: A New European Social Policy Regime ?". I Marks, Gary & Fritz W. Scharpf & Philippe C. Schmitter (red) "Governance in the European Union". London: SAGE.

Utrikesdepartementet, 1989

"Auktorisation av handelskamrar". Stockholm: Utrikesdepartementet Handelsavdelningen (promemoria).

Waarden van, Frans, 1989

"Territorial Differentiation of Markets, States and Business Interest Associations: a comparison of regional business associability in nine countries and seven economic sectors". I Coleman, William D. & Henry J. Jacek (red) "Regionalism, Business Interests and Public Policy". London: Sage.

Östhol, Anders, 1996

"Politisk integration och gränsöverskridande regionbildning i Europa". Umeå: statsvetenskapliga institutionen, Umeå universitet.