

GLOBAL

UTSIKT

HANDELSKAMMARENS EXPORTMAGASIN

NR 4 2013

BUSINESS FORUM AFRICA
– SATTE LJUSET PÅ EN VÄXANDE MARKNAD

KRÖNIKA AV
EWA BJÖRLING

STORA ENSO SATSAR I PAKISTAN

AFRIKANSKT KONCEPT
I SVENSK VILDMARK

TYSKA EXPORTÖRER BEHÖVER
ANKOMSTINTYG

HÖGTFLYGANDE PLANER
FÖR SMARTPLANES

SENASTE EXPORTSTATISTIKEN
VALUTAPROGNOS

AFRIKA

– **STOR KONTINENT MED ENORMA MÖJLIGHETER**

SmåA
Småföretagarnas Arbetslöshetskassa
www.smakassa.se

Gilla oss på
Facebook
– PwC för små
och medelstora
företag.

Konsulter ska få konsulta

Förenkla ditt företagande med vår digitala ekonomitjänst MyBusiness och låt oss vara ditt bollplank. Vi hanterar din ekonomi till ett fast pris varje månad.

Läs mer på www.pwc.se eller hör av dig till oss på 010-212 50 00 eller kundcenter@se.pwc.com

pwc



GLOBAL
UTSIKT

#4 INNEHÅLL

OMSLAGSBILD: FREDRIK BROMAN



12



22



26

4 Ledare

Det handlar om att behålla forskning, tillverkning och huvudkontor i Sverige

6 Peter Stein, vd för Stein Brothers AB

– Rapport om Afrikas ekonomiska utveckling

12 Business forum Africa

– Temadag om tillväxt och affärsmöjligheter

14 Aurora Safari Camp

– Afrikanskt koncept i svensk vildmark

16 Smartplanes

– Högtflygande planer för Smartplanes i Afrika

18 Chamber Trade Sweden

– Kvinnors internationella företagande i fokus

22 Krönika

– Av Ewa Björling, "Vi går från aid till trade"

25 Exportstatistik från SCB

26 Stora Enso

– satsar på förpackningar i Pakistan

31 Valutaprognos från SEB

32 Tysk-Svenska Handelskammaren

– Tyska exportörer behöver ankomstintyg

Ansvarig utgivare: Johanna Palmér Östsvenska Handelskammaren · johanna.palmer@east.cci.se Redaktionskoordinator: Didi Swege Harrison (Texttanken, didi@texttanken.se)

Redaktionsråd: Johanna Palmér (Östsvenska, www.east.cci.se), Petronella Modin (Norrbotten, www.norrbottenshandelskammare.se),

Catarina Hallenberg (Mellansvenska, www.mellansvenskahandelskammaren.se), Emma Arvidsson (Västerbotten, www.ac.cci.se),

Jenny Emerén (Mälardalen, www.handelskammarenmalardalen.se), Berit Sjödin (Mittsverige, www.midchamber.se), Didi Swege Harrison (Texttanken)

Grafisk form: Texttanken Annonser: Tel 021-448 01 00 · info@texttanken.se Tryck: Edita

Upplaga: 3 600 ex Produktion: Jonsson & Stenvall Produktionsförlag AB/Texttanken

www.globalutsikt.se

Global Utsikt är Handelskamrarnas exportmagasin och utkommer med fyra nummer per år. Tidningen bevakar vad som händer på viktiga exportmarknader och ger svenska företag inspiration och kunskap som stärker dem i deras internationella affärer.

Handelskamrarna är regionala, privata näringslivsorganisationer som arbetar för att ge företagen i sina respektive regioner bästa möjliga förutsättningar. Internationell handel och export är en del av vår kärnverksamhet.

Som medlem är du en del av världens största affärsnätverk.

Det handlar om att behålla forskning, tillverkning och huvudkontor i Sverige



”FÖR OSS LÅNGT UPPE I NORR ÄR FLYGET AVGÖRANDE”

Jacob Wallenberg vill att Sverige börjar jobba för fler internationella direktflyg. Han kunde inte vara mer tydlig om varför: ”För Sverige är det mycket som står på spel. Flygförbindelserna är betydelsefulla för att attrahera investeringar, företag och kompetens. Det handlar om att behålla forskning, tillverkning och huvudkontor i Sverige”, skriver han i Dagens Industri den 15 november. Han har förstås helt rätt. Tillsammans med bland annat Maria Rankka, vår VD-kollega på Stockholms Handelskammare, har han bildat Connect Sweden. Målet är att attrahera fler direktlinjer internationellt, en fråga som är viktig att vi alla ställer oss bakom.

För vi lever i en allt mer internationell miljö. Svensk exportindustri tillhör en av världens mest framstående och våra internationella kontakter ökar dagligen. Uppe hos oss i Norrbotten, där jag verkar, har antalet exporterande företag mer än fördubblats på tio år. Mängden marknader våra företag säljer till ökar ständigt och vårt exportvärde per capita är ett av landets högsta. Men ska mitt kära hemlän kunna fortsätta utvecklas så krävs bättre kommunikationer. Kommunikationer är komplexa ekosys-

tem som inte känner några länsgränser: Några av Norrbottens viktigaste hamnar stavas Narvik, Gävle och Göteborg. Byggandet av Fehrman Bält-förbindelsen skulle vara en dröm för den norrbottniska industrin. Och Arlandas utveckling som internationell hub skulle vara viktig, mycket viktig, även för Norrbottens attraktivitet. Jag vet att mina kollegor runt om i landet håller med om detta tänkande.

För oss långt uppe i norr är flyget avgörande: När Facebook etablerade sig i Luleå var tillgängligheten en avgörande faktor och här spelade 15 dagliga avgångar till Arlanda stor roll. Vår starka biltestverksamhet har gjort att lilla Arvidsjaur idag kan ståta med fyra internationella flyglinjer. Den för hela Sverige så extremt lönsamma gruvnäring vi har här uppe står och faller på goda kommunikationer. Liksom vår besöksnäring som med unika besöksmål som Ice Hotel och Treehotel i fronten fullkomligen exploderat de senaste åren.

På Norrbottens Handelskammare ligger den flygkommunikationen högt uppe på agendan. Vi arbetar just nu febrilt för att göra verklighet av flyglinjen Uleåborg-Luleå-Tromsö. De nordliga delarna av Norge, Sverige och Finland upplever en stor tillväxt och dessa tre städer är viktiga noder i denna utveckling. Med fyra turer i veckan kommer vi i ett slag knyta samman tre av världens nordligaste universitetsstäder. Genom att bilda en arktisk flyglinje binder vi ihop vår region och möjliggör för företagen att öka sitt redan stora utbyte.

Under nästa år kommer förbindelsen med Tromsö och Uleåborg att vara igång. Ni kan se det som ett av våra bidrag till det komplexa ekosystem som utgör internationella kommunikationer. Ni som läser detta och sitter i en annan del av Sverige är varmt välkomna att nyttja denna linje för att upptäcka vilka goda affärsmöjligheter de norra delarna av våra grannländer har att erbjuda.

Andreas Lind, VD Norrbottens Handelskammare

STOCKHOLM VÄSTERÅS

FLYGPLATS

FLYG FRÅN VÄSTERÅS TILL EUROPA

turkietresor

RYANAIR

detur

Flygbussarna

LONDON

BARCELONA

ALICANTE

MALAGA

MALLORCA

GRAN CANARIA

TENERIFFA

TURKIET

STOCKHOLM VÄSTERÅS

vst.nu

021 - 80 56 00

Mycket står på spel vid WTO-mötet på Bali



I december äger ett WTO-ministermöte rum på Bali där mycket står på spel. Ministrarna måste nå ett konkret resultat i det så kallade Balipaketet - som omfattar ett antal frågor som tidigare ingått i den så kallade Doharundan – bland annat ett avtal om förenklade handelsprocedurer. Flera frågor ligger på bordet och framförallt hoppas man nå en uppgörelse om förenklade handelsprocedurer som skulle bli en viktig positiv injektion för världshandeln och den globala ekonomin. Om man inte lyckas komma överens är risken stor att det får betydande konsekvenser för WTO och det multilaterala handelssystemet. Många anser därför att mötet på Bali kommer att ha en stor inverkan på WTO:s framtid.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Förhandlingar om frihandelsavtal EU-Kanada avslutade

Den 18 oktober avslutade EU och Kanada sina förhandlingar om ett frihandelsavtal. Avtalet innebär att tullarna tas bort på industrivaror mellan EU och Kanada. Dessutom avskaffas över 90 procent av tullarna på jordbruksvaror.

Utöver tullar gäller frihandelsavtalet även icke-tariffära handelshinder, tjänster och investeringar, offentlig upphandling och immaterialrätt. År 2012 exporterade Sverige varor till Kanada för ett värde av 9,65 miljarder kronor. Importen från Kanada under samma år uppgick till 3,27 miljarder kronor. Frihandelsavtalsförhandlingarna har pågått sedan maj 2009. Avtalet ska nu granskas och sedan paraferas, undertecknas och godkännas av EU-parlamentet.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

Fredrik Reinfeldt och Ewa Björling besökte Mexiko med företagsdelegation

Handelsminister Ewa Björling reste till Mexiko i slutet av september med statsministern och en företagsdelegation. Syftet med resan var att bekräfta de goda bilaterala relationerna samt att förbättra affärsmöjligheterna för svenska företag i Mexiko.

Mexiko är ett land med stor potential för svensk export och import och handelsministern reste dit för att utveckla och fördjupa affärsförbindelserna mellan svenska och mexikanska företag.

Tillsammans med statsministern hade handelsministern ett möte med Mexikos president Enrique Peña Nieto. Handelsministern hade även möten med ekonomiministern, transport- och kommunikationsministern, energiministern och hälso- och sjukvårdsministern. Handelsministern deltog också vid ett transportseminarium och ett forum om hälsa och sjukvård.

– Besöket i Mexiko var ett utmärkt tillfälle att ytterligare fördjupa våra goda politiska relationer och stärka våra affärsförbindelser. Mexiko står inför en rad stora reformer av bl.a. telekomsektorn och energisektorn. Stora investeringar är planerade inom transport-, hälso- och sjukvårdssektorerna. Svenska företag har god kompetens inom dessa områden och bör ta tillvara på detta tillfälle att marknadsföra sig inom dessa sektorer, säger handelsminister Ewa Björling.

KÄLLA: REGERINGEN.SE

Bättre förutsättningar för handeln mellan EU och Centralamerika

Den 1 oktober 2013 trädde frihandelsavtalet mellan EU och Costa Rica samt El Salvador i kraft provisoriskt. Avtalet innebär bland annat avveckling av tullar samt ökade möjligheter för tjänstehandel, investeringar och offentlig upphandling.

Marknaderna öppnas upp för import och export av bland annat frukt och grönsaker, mejeriprodukter, vin och sprit, bilar, elektronik och maskiner samt diverse tjänster, såsom telekom och finansiella tjänster. Gemensamma regler kring immaterialrätt, transparens och konkurrens samt samarbete på områden som standardisering och SPS underlättar den bilaterala handeln. Avtalet är en del av ett så kallat associeringsavtal mellan EU och Centralamerika (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Panama och Guatemala). Det tillämpas provisoriskt med Honduras, Nicaragua och Panama sedan 1 augusti 2013. Avtalet mellan EU och Guatemala kommer med sannolikhet att träda i kraft innan årets slut.

KÄLLA: KOMMERSKOLLEGIUM.SE

De senaste årens starka tillväxt och större politiska stabilitet har legat till grund för den ekonomiska utveckling vi nu ser resultatet av i många afrikanska länder. Inte minst tydliggörs det i och med framväxten av en välmående medelklass. Men vilka har varit de viktigaste tillväxtnycklarna? Hur ser möjligheterna för svenska företag ut och vilka är utmaningarna framöver? Peter Stein, nationalekonom och afrikaexpert, ger oss svaren.

AFRIKA

— stor kontinent med
enorma möjligheter



TEXT: LINDA KARLSSON • FOTO: NATHALIE BESÉR, FREDRIK BROMAN, SHUTTERSTOCK

Vilka är de främsta orsakerna bakom uppsvinget i Afrika söder om Sahara de senaste tio åren?

– Jag ser på det som en slags kombination av politik, ekonomi och teknologi. Regionen har allt färre konflikter och politiken är i mycket större utsträckning demokratisk. En rad reformer har skapat bättre företagsklimat och det har främjat tillväxt, handel och företagande. Politiskt sett har faktorer som mer marknadsstyrda växelkurser och större skuldavskrivningar gynnat utvecklingen. Det som driver tillväxten raskast i dagsläget är ett rekordinflöde av privata direktinvesteringar från utlandet. Dessa är starkt kopplade till nya olje- och gasfyndigheter i områden kring bland annat Mocambique och Tanzania. Till detta kommer att Indien och Kina integrerats allt mer i världsekonomin och att de i sin tur har tillväxtmodeller som ökat efterfrågan på afrikanska exportvaror. Mellan 1990 och 2010 minskades Afrikas exportandel till USA och EU från 70 till 50 procent. Idag har andra delar av världen knappt in och det innebär att Afrika fått en större riskspridning på sin handel.

Vilken betydelse har mobiltelefonens utvecklade haft?

– De teknologiska inslagen, framförallt inom IT, utgör de mest synliga tecknet på att kontinenten tagit ett språng in i den moderna världen. Afrika har idag 600 miljoner mobiltelefonanvändare, vilket är mer än Indien. Tack vare moderna telefonsystem har man kommit igång med system som möjliggör banktransaktioner med mobila enheter. Möjligheten till smidig kommunikation har varit avgörande för att lättare kunna

Afrika söder om Sahara

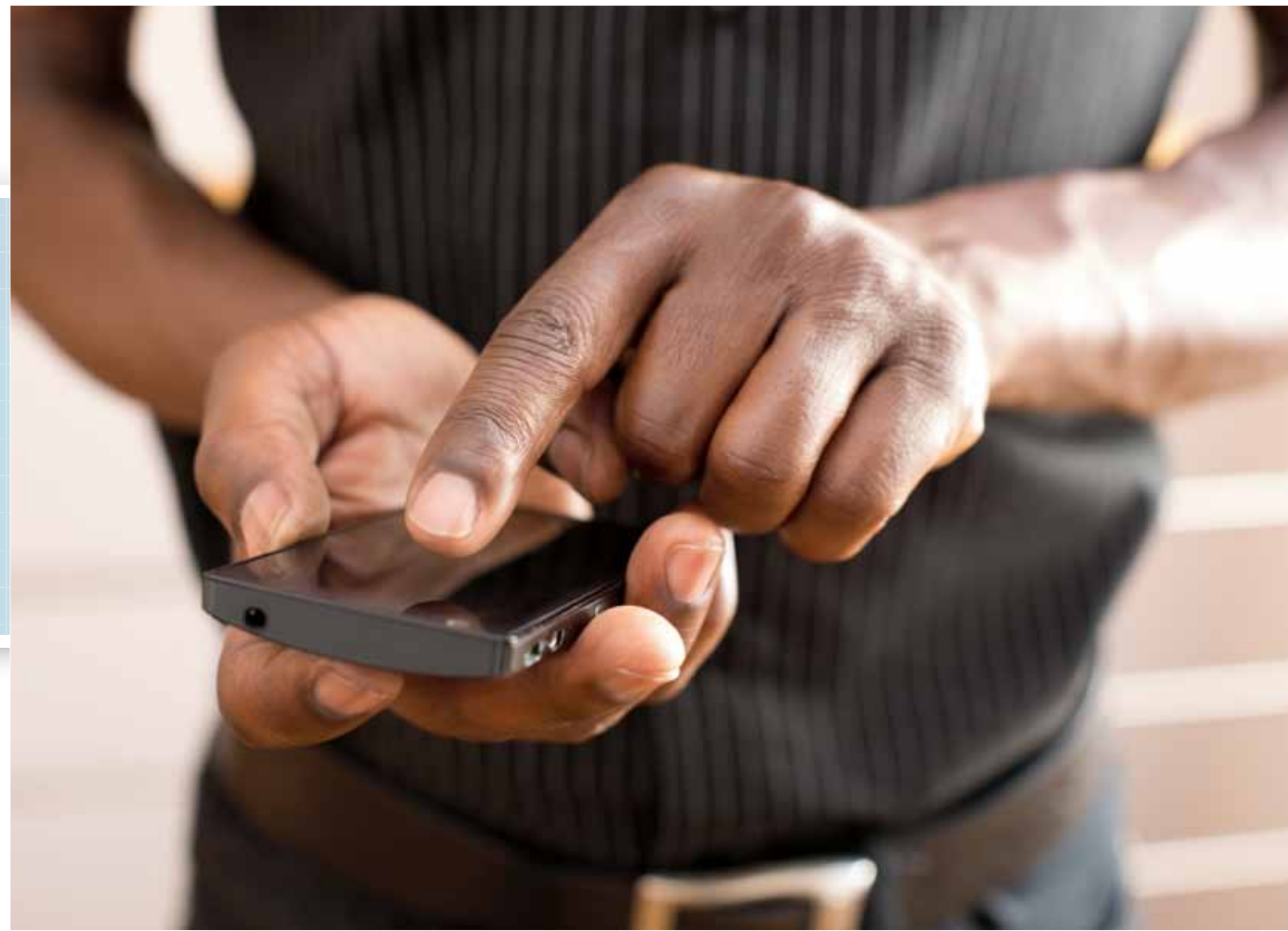
- 51 länder
- 845 miljoner invånare
- 23 600 000 kvadratkilometer
- 42 % av världens bauxit
- 38 % av världens uran
- 38 % av världens krom
- 88 % av världens diamant
- 42 % av världens guld

KÄLLA: STEIN BROTHERS



FOTO: NATHALIE BESÉR

Peter Stein, vd för Stein Brothers AB, har skrivit ett antal rapporter om Afrikas ekonomiska utveckling. Han pekar på ett antal ekonomiska, politiska och tekniska faktorer som gjort att tillväxten i Afrika tog fart i början på 2000-talet.



Mobilanvändandet har exploderat i stora delar av Afrika. Det har revolutionerat kommunikationsmöjligheterna och påverkat utvecklingen av bland annat nya moderna, mobila banksystem.

göra bland annat affärer. Tidigare kunde ta veckor att få information från en by in till staden.

Var är den ekonomiska tillväxten som kraftigast?

– Tillväxten är hög i många afrikanska länder, i genomsnitt 5 procent för hela Afrika söder om Sahara de senaste 15 åren. I dagsläget är väst och öst de regioner som växer snabbast ekonomiskt. I väst utmärker sig Ghana och Nigeria, men också länder som idag är fredliga: Liberia, Sierra Leone och Elfenbenskusten. I öst hör Kenya, Etiopien, Tanzania och Rwanda till snabbväxarna.

Hur avgörande roll spelar mineraltillgångarna i de snabbväxande ekonomierna?

– Stora olje- och gasfyndigheter har ökat omvärldens intresse för Afrika. Det attraherar investeringar som direkt går till dessa sektorer och utgör en viktig källa till exportinkomster. Men man ska också vara medveten om att mycket av den tillväxt som nu har uppkommit har skett i andra sektorer. Exempelvis finans, telekom, turism och detaljhandel växer mycket stadigt.

Vilka möjligheter ser du för svenska företag som vill etablera sig?

– Afrika är en expansiv marknad med 850 miljoner människor och erbjuder många lönsamma affärsmöjligheter. Sveriges handel med Afrika har vuxit mycket senaste åren och kommer att växa snabbt framöver. Med en sådan snabbväxande marknad, och med en medelklass som växer år för år, finns stora

potentialer att vinna marknadsandelar. Mycket av efterfrågan sker dessutom på områden där svenska företag har spetskompetens. Jag tänker till exempel på systemlösningar för infrastruktur, ICT, sjukvårdssystem, utrustning för gruv- och mineralutvinning, lantmäteri, stadsplanering och tekniska lösningar för arkitektur. Kunnande, men också konsumentvaror. Svenska företag har generellt ett gott rykte i Afrika. Vi levererar bra produkter med säkra leveranstider och håller god affärsetik. Det är något att ta vara på!

Så det afrikanska tåget är i rullning och det är inte för sent att stiga på?

– Definitivt inte. Nya affärsmöjligheter öppnar sig hela tiden. Enligt internationella valutafondens (IMF) senaste prognos för

Afrika söder om Sahara väntas tillväxtalen ligga kring 6 procent under 2014. Regionen är den enda för vilken man skrev upp tillväxtprognosen. I alla andra delar av världen sänktes förväntningarna på tillväxten.

Finns det, anser du, länder som är extra intressanta för svenska företag?

– Ghana är Västafrikas näst största ekonomi. Landet är rikt på råvaror och ett av kontinentens absoluta IT-nav. Längre ned på kontinenten utmärker sig Angola som den tredje största ekonomin efter Sydafrika och Nigeria. På östsidan vill jag lyfta fram Etiopien, Kenya, Rwanda och Tanzania. Etiopien och Tanzania är länder som Sverige historiskt haft nära ekonomiska och politiska band med.

Hur ser utmaningarna ut, till exempel när det gäller lagstiftning, korruption och företagsklimat?

– Utmaningar finns och är fortsatt stora på många håll, inom flera områden. Krig och korruption förekommer och många länders ensidiga råvaruberoende är ett bekymmer. Behovet av utbildning och sjukvård är stort och det är nödvändigt att västenligt öka produktiviteten i jordbrukssektorn. Det fortsatt höga matpriset är problematiskt sett till de enskilda hushållens belastning. Hur har man hanterat etiska frågor och hållbarhetsfrågor är också en utmaning, men ringar också in stora möjligheter för svenska företag med stort kunnande inom till exempel miljövänliga lösningar.

Hur stor stoppkloss utgör den bristande infrastrukturen?

VIKTIGA TECKEN PÅ ATT AFRIKA SÖDER OM SAHARA RESER SIG:

Handeln med omvärlden har ökat med 200% mellan 2000 och 2012. Antalet medelinkomstländer har under samma period ökat från 9 till 22, med en sammanlagd befolkning på 380 miljoner.

Sveriges varuexport till Afrika söder om Sahara är idag mer än dubbelt så stor som varuexporten till Indien.

För första gången någonsin lever mindre än hälften av befolkningen i absolut fattigdom. 85 miljoner hushåll tillhör "global consumer class". Siffran beräknas öka till 120 miljoner 2020.

KÄLLA: STEIN BROTHERS

– Man ska komma ihåg att Afrikas senaste tio goda år har en bakgrund av 40 års tillbakagång och det märks framförallt i den eftersatta infrastrukturen utav dåliga vägar, hamnar, järnvägar och bror. Logistisk är ofta omständligt och dyrt. Även här kan vår expertis inom området komma väl till pass.

Hur ser Kinas relation till Afrika ut och vad har det för betydelse för tillväxten reellt?

– Kina är Afrikas enskilt största handelspartner. Handeln har ökat explosionsartat

det senaste decenniet, utbytet ligger på närmare 200 miljarder dollar om året. Närmare 1000 kinesiska företag är verksamma i Afrika och man uppskattar att runt 1 miljon kineser arbetar i Afrika. Företagen har börjat investera mycket i just infrastruktur och det har höjt export- och produktionskapaciteten i afrikanska länder avsevärt. På en punkt skiljer sig kinesernas inställning till Afrika betydligt: där andra sett problemen har de valt att se vad som skapar ekonomiska värden.

Vad tror du om Afrikas utsikter inom tillverkning?

– Det är lite för tidigt att säga. Afrika har naturligtvis vissa fördelar: mycket råvaror, mycket mark och inte minst, arbetskraft. Ska befolkningen på allvar lyftas ur fattigdom måste arbetskraften flyttas från informellt jordbruk och informell tjänstesektor till mer högproduktiva näringar. Det skulle vara en viktig katalysator för fortsatt tillväxt. Men ska man i stor skala bli starka inom tillverkningsindustri krävs det att många länkar kan bilda en robust kedja. Elförsörjning till anläggningar måste fungera, transportsystem måste utvecklas. Här återstår mycket att göra.

Avslutningsvis, har du något generellt tips till företagare som är intresserade av att agera på afrikanska marknader?

– Res och knyt kontakter. Ett handslag på en mässa någonstans i Europa är långt ifrån någon förbindelse. Åk till Afrika och känn in affärskulturen. Skapa partnerskap och gå alltid igenom kontrakt noggrant. □



Tullverket

Exportkursen som underlättar din tullhantering

Tullverket strävar efter att underlätta tullhanteringen för Sveriges företag. Som ett led i det arbetet håller vi kurser och informationsträffar runt om i landet för företag som arbetar med internationell handel.

Vår **exportkurs** ger dig grundläggande kunskap om export. Inga förkunskaper krävs. Under två dagar varvar vi teori med övningar.

Efter genomförd kurs ska du förstå och kunna tillämpa grundläggande exportregler. Du ska känna till ursprungsregler för export, exportrestriktioner samt förenklade förfaranden vid export. Du ska också kunna fylla i en exportdeklaration.

Läs mer och anmäl dig på [tullverket.se/Innehåll A-Ö/Utbildning och informationsträffar](http://tullverket.se/Innehåll/A-Ö/Utbildning%20och%20informationsträffar).



Gör ditt företag affärer inom EU?

Då kan vi på Kommerskollegium kostnadsfritt hjälpa dig!

Kommerskollegium är Sveriges myndighet för utrikeshandel och EU:s inre marknad. Vi ger dig råd om hur du kan ta reda på vilka krav som ställs på dina varor och tjänster. Vårt Solvit-center ger dig ytterligare hjälp om du stöter på hinder hos andra myndigheter.

För mer information, kontakta oss på telefon 08-690 48 00 eller läs mer på www.kommers.se/EUaffarer



Kommerskollegium
National Board of Trade

Business Forum Africa

– satte ljuset på en växande marknad

TEXT: ERIKA POHJANEN · FOTO: LOUISE BERG

I slutet av oktober anordnade Östsvenska Handelskammaren Business Forum Africa, en temadag om tillväxt och affärsmöjligheter i en av världens snabbast växande marknader. På plats var en mängd företagare med siktet inställt på kontinenten.

– Vi är här, inte bara för att lära oss mer om den afrikanska marknaden – utan om de spännande afrikanska marknaderna, inledde Pia Carlgren från Östsvenska Handelskammaren. Regionens kulturella, språkliga och marknads-mässiga pluralism var ett återkommande tema under dagen. Olov Hemström, area coordinator på Business Sweden, var en av de som framhöll vikten av kunskap om regionen.

– Känn din marknad och ha i åtanke att länderna skiljer sig åt politiskt och kulturellt.

Tre viktiga näringsområden som så väl Hemström som flera av de andra talarna lyfte var energi, gruvindustri och informations- och kommunikationsteknologi. Den mobila revolutionen togs upp som en bidragande faktor till regionens framgångar.

– IKT-sektorn i Afrika är den snabbast växande i världen, sa Hemström och berättade om begreppet Silicon Savannah, en kenyansk parafras på amerikanska Silicon Valley. Han menade också att svenska företag har goda förutsättningar på den afrikanska marknaden.

– Sveriges varumärke är starkt. Vi har ett gott rykte och har länge varit ett samarbetsland till många stater i Afrika.

Mandisa Dona Marasha, ambassadör för Sydafrika, gav ett konkret exempel.



Nigerias ambassadör Benedict Onochie Amobi och Sydafrikas ambassadör Mandisa Dona Marasha var några av talarna under dagen.

– Vi vill utveckla vågenergin och informationsteknologin, två områden där ni är långt fram.

Även Nigerias ambassadör Benedict Onochie Amobi lyfte fram samverkansmöjligheter.

– Vi är öppna för fler samarbeten, gärna med små och medelstora företag från Sverige.

Hanna Einarsson från Oriflame har egen erfarenhet av att bedriva verksamhet i Afrika. Hennes främsta tips var att göra grundlig research.

GLÖM INTE IP

Immaterialrätt, eller IP, intellectual property, är ett växande område. Sofia Willquist från AWAPatent gav tre tips till företagare på väg in i Afrika:

- Läs på om de två multinationella systemen OAPI och ARIPO. De har olika för- och nackdelar.
- Ta patent innan du börjar göra affärer i landet.
- Håll dig uppdaterad på lagstiftning och reglering – de utvecklas allt eftersom.

– Gör läxan innan du börjar. Besök landet, hitta lokala partners, lär känna marknaden och de lokala förutsättningarna.

VD:n för Samres, Björn Falk, hade en positiv inställning.

– Jag gillar att driva företag i Senegal! Det skiljer sig från att driva ett i Sverige men är inte mer annorlunda än att göra det i Estland. Tillgången till motiverad och välutbildad personal såg han som en fördel, men påpekade att administrationen kan vara tidskrävande.

– Ett hinder är svensk byråkrati. Vi talar ofta om att öppna den afrikanska marknaden

mot EU, men det samma gäller tvärt om. Vi borde också bli bättre på att tillvarata den kunskap som svenskar med afrikansk bakgrund har.

– Färre konflikter, skuldavskrivningar, avregleringar och globalisering är grundförutsättningarna för Afrikas snabba tillväxt, förklarade nationalekonomen och Afrikaexperten Peter Stein. Någon risk för att tillväxten skulle avta såg han inte, men lyfte fram de fortsatta stora strukturella utmaningarna inom utbildning, infrastruktur och jordbruk.

Flera av föreläsarna underströk betydelse-

sen av antikorrupsionsarbete och kopplade ihop politisk stabilitet, hållbarhet och tillväxt. Jonas Ahlén, investment manager på Storebrand, var en av dem.

– Tillväxtpotentialen i Afrika är fenomenal men samtidigt är hållbarhet och mikrofinansieringsmöjligheter av stor vikt.

Dagen avslutades med att ett flertal ambassadörer presenterade sina egna regioner. Mandisa Dona Marasha satte ord på de senaste årens utveckling.

– Afrika var länge den mörka kontinenten, men nu ser framtiden ljus ut. □

BOTSWANA – LAMECH NTHEKELA

Gruvning och diamanthandeln främjades som extra viktiga områden där samarbete med svenska företag var eftertraktat. IKT, energi och logistik nämndes som andra centrala sektorer.

NIGERIA – BENEDICT ONOCHIE AMOBI

– Hela landet flyter i princip på naturgas, påpekade Nigerias ambassadör som framhöll att man gärna såg svenska små och medelstora företags hjälp med att tillvarata landets naturresurser.

KENYA MED OMNEJD – JOSEF SANC

Den östafrikanska regionen är på frammarsch och exempel på utbyggnad av infrastruktur samt förenklade turismregler togs upp. I Kenya har också nya vatten-

fyndigheter i form av en underjordisk reservoar nyligen hittats.

RWANDA – VENETIA SEBUDANDI

– Vi kommer nu ut från det mörker som folkmordet på 90-talet innebar och in i en ny, växande marknad, förklarade ambassadören Venetia Sebudandi som framhöll hållbar turism, energi och fastighetsmarknaden som viktiga näringar.

SYDAFRIKAREGIONEN – MANDISA DONA MARASHA

Energi, transport, IKT och turism är viktiga näringar. En svensk-sydafrikansk IT-konferens under 2013 lyftes som ett lyckat exempel på samverkan. Behov av bredband, energisäkerhet och ett utvecklat utbildningssystem finns.

SWEDFUND

Det statliga bolaget Swedfund erbjuder riskkapital och etableringsstöd till företag som vill etablera sig i tillväxtregioner. Anna Långström presenterade verksamheten och lyfte några viktiga punkter.

Etableringsstödet, Swedpartnership, på max 1,7 miljoner kronor ges till små och medelstora svenska företag. Swedfund finansierar upp till 40 % av projektkostnaden, resten står företaget för.

Riskkapitalinvesteringen, som varierar mellan 10 och 100 miljoner kronor, kan stå för max 30 % av den totala finansieringen. Företaget bör kunna stå för 30 % medan eventuella andra finansörer kan stå för resten.

Swedfund kan ofta hjälpa till med frågor om lagar och regler i de aktuella länderna.

Man bör vara medveten om att risken för att omkostnaderna blir mer omfattande än man trott är stor.

Kontakta Swedfund för att få mer information om vilka länder som är aktuella.



Hanna Einarsson, Country Manager i Nigeria för Oriflame.

AFRIKANSKT KONCEPT I SVENSK VILDMARK

Som Afrika, fast kallt. Så beskriver Fredrik Broman sin satsning på att arrangera safariresor i norra Sverige. Med lång erfarenhet av såväl svenska som afrikanska förhållanden vet han hur man får ut det bästa av två världar.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON • FOTO: FREDRIK BROMAN

Fredrik Broman är fotograf och lärare i botten och kom 1998 till Kenya i Östafrika för att skriva en bok om savannens ekosystem. Han stannade kvar där i tre år och blev under den tiden allt mer involverad i den lokala turistnäringen. I dag arrangerar han fotoresor till Kenya samtidigt som han etablerar sin egen Aurora Safari Camp vid Råneälven i Norrbotten.

– Svensk friluftsturism handlar mycket om militärtält med stampade jordgolv. Jag vill istället skapa ett camp med likartade förutsättningar som i Afrika. I många östafrikanska länder har man länge arrangerat camper med en viss komfort, trots att de ligger ute i "ingenstans". Utan att förändra den omgivande naturen ger man plats för bekvämligheter som bra sängar och modern design, säger han.

Involverar lokalbefolkningen

Aktiviteterna under de resor som Fredrik är med att arrangera i Kenya görs i nära samarbete med den lokala massajbefolkningen. Men så har det inte alltid varit. Tidigare har reseföretag från exempelvis Storbritannien och Indien tagit dit egen, ofta billig, arbetskraft och bara visat delar av landet. Samtidigt har man missat den kulturella dimensionen. Detta har gjort att massajerna känt sig distanserade och därför varit en aning skeptiska till samarbete.

– Det är en barriär som det dock gått ganska fort att ta sig över. I de företag som jag samarbetar med är det nu ofta massajerna som guidar och visar upp landets djur- och naturliv.



På senare år har de även blivit delägare i och driver egna företag i branschen. Detta med att involvera lokalbefolkningen är något jag även tagit med mig till Sverige, säger Fredrik.

Logistisk skillnad

Resor till Afrika är ofta uppbyggda kring längre program där resenärerna får se nästan ett helt land. En resa till exempelvis Kenya innebär i regel att man åker runt till olika delar och får sig såväl djur och natur som storstadspuls till livs. När det gäller dessa logistiska delar kring turismen har vi i Sverige en del att lära, menar Fredrik.

– Det borde gå att paketera en schysst Sverigaresa med lite västkust, lite Norrland och med avslutning i Stockholm. Med sig har man en kunnig guide och bor på små, bekväma boenden. I Afrika har resande arrangerats så i fyrtio år, men i Sverige har vi inte riktigt börjat.

Annan affärskultur

En annan skillnad mellan Sverige och Östafrika är affärskulturen, där man i Afrika går mer rakt på affärerna och inte är så projektinriktade. För att lyckas som svensk krävs det att man bygger upp en viss "Afrikakompetens" för att kunna ta sig runt, förstå kulturen och hur man jobbar. Lyckas man med detta finns det nästan alltid möjligheter till anställning eller att starta eget. Enligt Fredrik är det dock en fördel om man har ordentligt skinn på näsan och inte tar allt så personligt.

Mycket är ogjort

Även om besöksnäringen länge har varit stor i Östafrika, så är det ett område som fortfarande växer. IT, telekom och PR är andra områden med potential. Man får dock vara beredd på att administrationen inte fungerar lika bra som i Sverige. Pappershög är vanligare än datorer



FREDRIK BROMAN

FÖDD: 1971 i Överkalix
BOR: I Lassbyn, Norrbotten
FAMILJ: Fru Anna Lidé och barnen Leo 7 år och Nova 5 år.
CÖR: Fotograf och filmare. Grundare och ägare till Aurora Safari Camp samt bildbyrå Human Spectra AB.
FRITIDSINTRESSEN: Mat och vin
ÖVRIGT: Har gett ut boken, På savannen (Natur & Kultur 2002).

på myndigheternas skrivbord och det kan vara tidskrävande och frustrerande att få tag i rätt kontakter. Men för den som vågar och vill finns det ändå många öppningar.

– Det är mycket som är ogjort i Östafrika. I Sverige är många sektorer redan upptagna och det handlar mer om finlir. I Afrika är det helt öppet och man hittar många saker som behöver göras. Men man hittar även helt "skruvade" lösningar som inte finns i Europa. På så sätt öppnas luckor åt båda hållen, berättar Fredrik.

Samarbete trots konkurrens

Aurora Safari Camp är nu inne på sitt andra verksamhetsår. Det första året besöktes campen av några betalande grupper och många reseagenturer. Kundbasen är till stor del samma

som i Afrika, det vill säga européer och australiensare, men även sydafrikaner, från de mer välbärgade samhällsskikten. För att få fler gäster från den afrikanska kontinenten har Fredrik inlett ett samarbete med afrikanska reseagenter.

– När reseagenterna kommer hit så visar jag inte bara min egen anläggning, utan även de andra aktörernas. Agenterna vill veta vilka möjligheter som finns, annars blir det ingen affär. I Kenya är detta ett urgammalt arbetssätt. Även om konkurrensen mellan camper och reseagenter där är stenhård, så har man inga problem att ringa rivalerna om man får kapacitetsbrist och behöver hyra jeepar eller liknande. I Sverige finns det en viss konkurrensrädsla, mycket för att vi inte har jobbat på det sättet. Nu börjar detta dock luckras upp, särskilt här i norr. □



ÖSTAFRIKA

Till Östafrika räknas oftast länderna Burundi, Djibouti, Eritrea, Etiopien, Kenya, Rwanda, Somalia, Sydsudan, Tanzania och Uganda. Ibland räknas även Komorenerna, Mauritius, Seychellerna och Sudan in. Delar av Östafrika är känt för de stora mängder vilda djur som finns där, bland annat "the big five": elefant, buffel, lejon, leopard och svart noshörning.

Naturen är ofta storslagen. Här finns bland annat Afrikas två högsta berg, Kilimanjaro och Mount Kenya. Dessutom hittar man världens näst största sötvattensjö och världens näst djupaste sjö i form av Victoria-sjön respektive Tanganyikasjön.

Swahili är ett viktigt handelsspråk i området runt sjöarna och talas av minst åttio miljoner människor. Språket har officiell status i Tanzania, Kenya och Uganda. På det afrikanska hornet dominerar afroasiatiska språk som amhariska, oromo, tigrinja och somaliska. Längre söderut talas främst bantuspråk som kikuyu och kamba. Europeiska språk som engelska, portugisiska och franska används fortfarande som myndighetsspråk i vissa delar av regionen.

KÄLLA: WIKIPEDIA

HÖGTFLYGANDE PLANER FÖR SMARTPLANES I AFRIKA



FOTO: ALLAN CARLSSON, WWF

Världsnaturfonden (WWF) har köpt ett system av Smartplanes för att söka efter tjuvskytter i Tanzania.

TEXT: NICLAS SAMUELSSON

Kartläggning inför vägbyggen och gruvanläggningar – eller för att jaga tjuvskytter. Förarlösa flygplan kan användas till mycket. Med sin satsning i Afrika tar Skellefteåföretaget Smartplanes sikte på en marknad med stor potential.

När Världsnaturfonden (WWF) får upp ögonen för Smartplanes system med förarlösa flygplan inser de direkt dess användbarhet. Systemet är ett klockrent redskap för de vakter som försöker stoppa tjuvskytter i de afrikanska nationalparkerna. Hösten 2012 startar man därför en julkampanj för att få svenska företag att finansiera ett system till Afrika. Våren 2013 levereras det första systemet till Tanzania.

– Det hela är mycket lyckat. Redan vid första provflygningen upptäcks personer på platser där de inte ska vara, förmodligen tjuvskytter. WWF är så nöjda att de även i år kommer ha en julkampanj för att finansiera fler system, berättar Ola Friström, vd för Smartplanes AB.

Produkten som gjort sådan succé heter Smartplanes aerial surveying system och består

av ett litet, förarlöst flygplan utrustat med en digitalkamera samt tillhörande datormjukvara. I Afrika har Smartplanes även sålt ett system till ett universitet i Zambia, där det används för kartering till gruvindustrin och för forskning.

– Det är ett verktyg för en mängd olika uppgifter. Tekniken passar bra för länder som saknar bra kartunderlag för att fatta beslut om infrastrukturbyggen och liknande. I Sverige har vi sysslat med detta sedan 1500-talet. Men många utvecklingsländer har bristfälliga kartmaterial och kanske inte heller råd att hyra ett stort flygplan för ändamålet, menar Ola.

Smartplanes har i dag ett nätverk av återförsäljare världen över, bland annat i Sydkorea,



Flygplanet Smart One startas genom att det kastas iväg som ett pappersflygplan.

FOTO: KIKI HAGNER, SMARTPLANES

” Det hela är mycket lyckat. Redan vid första provflygningen upptäcks personer på platser där de inte ska vara ”

Australien, Brasilien och Tyskland. I Holland finns också en återförsäljare, som även har många kontakter i Afrika. Tanken är dock att hitta bra samarbetspartners på kontinenten. Hittills har allt fungerat bra, men Ola ser ändå vissa utmaningar inför framtiden.

– Säkra betalningar kan vara en, liksom att lösa transportfrågan. Dessutom är det inte säkert att vi får exporttillstånd till alla länder i Afrika, eftersom planet skulle kunna användas i militära syften. Såväl vi som svenska myndigheter är dock noga med att det inte gör det. Än så länge är hemmamarknaden viktigast för oss. Men förutom Afrika har även Sydamerika och Asien stor tillväxtpotential.

Det är forskarna Olle Hagner och Steve

Joyce som arbetade vid Sveriges lantbruksuniversitet i Umeå som ligger bakom Smartplanes. Med sitt intresse för fjärranalys och modellflygplan såg de en potential i att använda små plan med kameror för mätningar från luften. 2005 kontaktar de därför Ola Friström, som varit entreprenör i många år. Smartplanes har utvecklat den programvara som används för att programmera planets flygrutt och behandla de bilder som planet tar samt själva flygplanet, Smart One.

Systemet används till exempel inom jord- och skogsbruk eller för kartering inför byggnationer, gruvidrift och arkeologi. Att det dessutom lämpar sig för att leta efter tjuvskytter är Afrikas elefanter och noshörningar tacksamma för. □

SMARTPLANES AB

Finns i: Skellefteå

Grundat: 2005

Gör: Utvecklar, producerar och marknadsför små, obemannade flygplan främst för kartläggning

Antal anställda: 7 stycken

Andel export: cirka 60 procent

Främsta exportländer: Sydkorea, Brasilien, Norge

Omsättning: cirka 2,7 miljoner kronor

Övrigt: Blev utsett till årets innovationsföretag på Alvargalan i Skellefteå 2012.

TEKNISKA DATA SMART ONE

Vingspann: 1,2 meter

Startvikt: 1,2 kilo inklusive batteri och kamera.

Flyghöjd: 100-300 meter

Maxhastighet: 57 km/h

Flygtid: cirka 45 minuter

Täckyta: 0,1 till 10 kvadratkilometer beroende på inställningar.

Väderförhållanden: klarar -20 till +40 grader C, snö eller lätt regn och vindhastigheter på upp till 13 m/s.

FRUKOSTINSPIRATION

OM ATT GÖRA AFFÄRER I SVERIGE OCH AFRIKA

TEXT: KIRSTEN ÅKERMAN OCH CHARLOTTE KALIN · FOTO: LINDA KARLSSON

Chamber Trade Sweden, handelskamrarnas internationella plattform, inledde hösten med ett välbesökt frukostmöte om att göra affärer i Sverige och Afrika. Medarrangör var också Sydafrikanska ambassaden och i särskild fokus stod kvinnors internationella företagande.

I rummet fanns en gedigen samlad kompetens och mängder av entusiasm över de möjligheter som ligger framför den som vill ge sig ut på den internationella marknaden, men också en god dos handfasta råd om vad som fungerar och vad som är direkt skadligt för affärer i olika delar av världen.

Sydafrikas ambassadör i Sverige, Ms Mandisa Dona Marasha, talade om de intentioner och förhoppningar Syd Afrika har för utbyte av erfarenheter mellan kvinnor i internationellt företagande.

– Det finns stora vinster att göra inte bara i affärer utan i bygget av relationer globalt, vi lär av varandra och utvecklas av erfarenhetsutbytet om våra med- och motgångar. Ett leende är ibland helt avgörande för en affär för att inte tala om hur avgörande det är för vänskapsrelationer.

Spännande var det sedan att lyssna på Pernilla Stålhane från Pallmax som berättade om sitt första besök i Liberia där hon nu lyckats landa en affär genom att sälja in företagets bilbatterier. Pallmax har sedan många år huvuddelen av sin försäljning i Afrika och Pernilla som är VD tog en gång i tiden över företaget från sin far. Alla affärer handlar om personliga relationer menade Pernilla som är van att kasta sig ut på svåra marknader i utvecklingsländer för att bygga relationer och affärer.

Erich Hugo, sydafrikan som numera lever och verkar i Sverige intog sedan scenen för att berätta om Afrikas nya boom vad gäller ICT och företagande. Erich har ett förflutet på Nokia men grundade sedan ITG Digital AB tillsammans med Monica Bernemo och Per F T Nilsson. Erich talade om hur viktigt det är för varje företag att arbeta med ICT som "enabler" i sin internationella affärs- och tjänsteutveckling. ITG Digital utvecklar en rad internationella affärsprojekt men Erich har en särskild förkärlek till att jobba med sitt hemland Sydafrika.

– Utvecklingen inom digital affärs- och tjänsteutveckling går i en rasande fart just nu, inte minst sett ur ett internationellt perspektiv. Jag ser fantastiska möjligheter för företag man normalt inte förknippar med ICT och digitala kanaler – det kan behövas att man tänker om hela sin affärsstrategi, säger Erich Hugo.

Nystartade ITC Digital bistår företag och organisationer med rådgivning kring digital kommunikation och affärsutveckling. Bland



Sydafrikas ambassadör, Ms Mandisa Dona Marasha.

uppdragsgivarna räknar man redan idag in såväl globala medieföretag som program- och hårdvarutillverkare. Företaget har verksamhet i Johannesburg, och avser även att etablera sig i Italien och Singapore.

Carin Lann, som jobbar med Chamber Trade Sweden i en rad women's economic empowerment projekt i Afrika och som är en mycket erfaren rådgivare i projekt som stärker kvinnors företagande berättade om Women's Innovation Trade Fair som kommer att hållas i Kapstaden 2014. En fantastisk möjlighet att

möta företag och utveckla relationer i regionen. Kvinnomässan kommer att samla kvinnliga ledare och entreprenörer från hela världen och arrangeras av Mhani Gingi, en social entreprenör som jobbar med utsatta kvinnor i Kapstadens kåkstäder. Mässan kommer att vara en spännande mötes- för idéer, innovation och företagande.

Charlotte Kalin Nyberg, Chamber Trade Sweden, avslutade mötet med att bjuda in till den business summit som CTS håller tillsammans med handelskammaren i Kapstaden. □

CHAMBER TRADE SWEDEN

Föreningen Chamber Trade Sweden (CTS) är en ideell organisation som bildades 25 augusti, 2011 av fem svenska regionala handelskamrar. Föreningen har till ändamål att verka för att främja frihandel, marknadsekonomi och den privata sektorns utveckling i Sverige och i utlandet. Föreningen verkar som internationell plattform för handelskamrar, andra näringslivsorganisationer och företag för att främja handel och investeringar mellan Sverige och omvärlden. Detta görs bl.a. genom att dra nytta av det globala handelskammarnätverket och driva projekt i samarbete mellan näringslivet och offentliga aktörer. Se vidare: www.chambertradesweden.se Välkommen att kontakta info@chambertrade.se om du vill engagera din organisation eller företag.

SYDAFRIKA OCH BOTSWANA

VISAR VÄGEN TILL NYA AFFÄRER

TEXT: KIRSTEN ÅKERMAN OCH LINDA KARLSSON · FOTO: KIRSTEN ÅKERMAN

"The mobile road to new business – Southern Africa shows the way" var rubriken för den tvådagars business summit som Chamber Trade Sweden arrangerade i samarbete med handelskammaren i Kapstaden 14-15 november. Evenemanget lockade såväl svenska som afrikanska företagsledare och fokuserade på hur mobila lösningar samt ICT kan förändra affärerna inom bland annat lantbruksnäring.

Närmare 200 personer samlades och kom att dra nytta av varandras erfarenheter inom ramen för eventet i Kapstaden i mitten av november. Såväl svenska som botswanska och sydafrikanska företag medverkade.

– Huvudsyftet med de här dagarna är att agera mötesplats för företag från Norden och södra Afrika. Vi vill möjliggöra en bas för goda affärer och hoppas kunna ge så mycket handgripliga och konkreta råd som möjligt för att få våra deltagare ska våga göra affärer på andra sidan jordklotet, berättar Charlotte Kalin, vd för Chamber Trade Sweden.

Konferensens tema var "The mobile road to New Business" och fokus vid sidan av lantbruksnäring låg på informationsteknik och grön teknologi. Tankar och idéer kring företagande utbyttes dagarna igenom. Vad kan du göra för mig och vad kan jag göra för dig? var frågor som flög genom luften i konferenscentret beläget vid Nelson Mandela Gateway i Kapstaden.

Eventet hade en bred representation av företag och branscher. Viljan att göra affärer var viktigare än att passa in under rubriken menade arrangörerna och på plats fanns bland annat sydafrikanska teodlare som ville etablera olivbladsteer på den nordiska marknaden liksom ett högteknologiskt återvinningsföretag som förvandlar matrester till gödning och kommit i samspråk med ett företag från Botswana och sökte råd i hur man bäst utvecklar sina rawfood-produkter för att matcha ett nordiskt klimat. En ung, svensk företagare visade upp sin bärbara solcellspanel för en mycket intresserad publik



Peter Stein flankeras av Adam Brännström, Eskilstuna Energi & Miljö samt representant från Clean Cities Capetown.

samtidigt som ett sydafrikanskt par som jobbar med smartdesign fick kontakt med en dansk återförsäljare. Vid slutet av eventet hade speed-datingen och minglet företag, handelskamarrepresentanter och investerare emellan resulterat i att flera avtal tecknats.

Charlotte Kalin var mycket nöjd med dagarna och berättade att hon just kommit från Peru där hon genomfört ett event med samma upplägg.

– Vi nådde en stor grupp Latinamerikanska företag i olika branscher. Metoden att låta svenska företag följa med och berätta sin företagshistoria och lyfta fram konkreta tips och råd, framför allt i affärer, känns väldigt bra. Vi lyfter teman som affärsjuridik, medling, handelsregler, transport och logistik och försökte också här i Sydafrika göra en genomlysning av regionen sedd ur ett handelsperspektiv. Peter Stein från Stein Brothers har skrivit en rapport om Afrika söder om Sahara som han presenterade här. Vi fick igång en spännande och konstruktiv dialog om regionens möjligheter och utmaningar.

Chantel Arends och Hayely Sylvester äger och driver företaget Touch Fibre Optics som levererar bredband till hushåll i Sydafrika, något som är lite av en demokratifråga i landet eftersom tillgången till nät är dålig i de sämre bemedlade bostadsområdena och närmast obefintlig i kåkstäderna.

– Vi kom hit för att prata om hur ni har löst detta och vi har

”Huvudsyftet med de här dagarna är att agera mötesplats för företag från Norden och södra Afrika”

fått massor av nya bra kontakter med svenska företag under de här dagarna, säger Chantel Arends och fortsätter:

– Det bästa för mig med konferensen är rapporten Gateway to Africa som Peter Stein presenterade. Vi är tyvärr duktiga på att förringa oss själva och att höra någon prata om hur långt vi kommit och vilka förutsättningar vi har kändes stort och upplyftande. Jag ska sprida rapportern till alla jag känner, avslutar Chantel. □



Bilden t v: Gail Craig, designföretagare med företaget Cape Knife Cutting cc.

Bilden nedan: Viveka Degerfeldt, Handelskammaren Mälardalen syns tillsammans med Cape Chambers vd Bronwen Kausch.



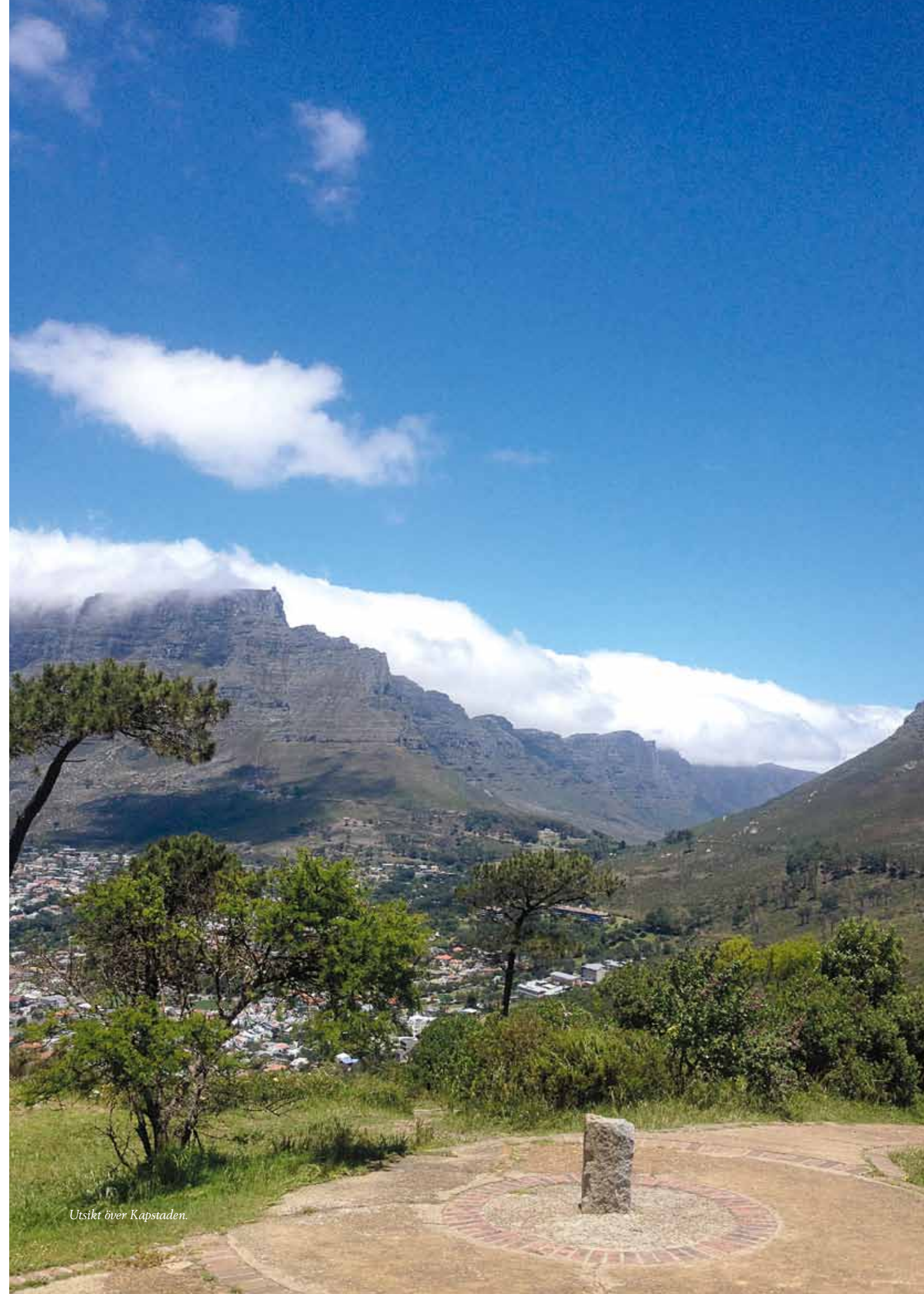
25 deltagare från Sweden

14 deltagare från Botswana

3 delegater från Zimbabwe

80 företag från Sydafrika

... deltog i olika speed-dating arrangemang vilket redan för de svenska deltagarna resulterat i minst två påskrivna avtal, ett nytt företag som bildas mellan svenska och sydafrikanska deltagare samt ett flertal nya affärsidéer beträffande samarbete mellan de svenska deltagarna. Ett av de svenska företagen har redan bokat in nästa affärsresa till Kapstaden.



Utsikt över Kapstaden.

KRÖNIKA AV

EVA BJÖRLING

”VI GÅR FRÅN AID TILL TRADE”

TEXT: EWA BJÖRLING, HANDELSMINISTER · FOTO: GUNNAR SEJBOLD, SHUTTERSTOCK



somras reste jag tillsammans med fyra av mina kollegor – utrikesministern, finansministern, EU-ministern och biståndsministern – till Sydafrika.

På olika vägar letade vi oss, efter besök i ett antal länder som vi såg som särskilt intressanta inom våra respektive ansvarsområden, ner till Kapstaden, där vi deltog vid det stora mötet World Economic Forum on Africa tillsammans med framstående representanter för näringsliv, politik, forskning och det civila samhället.

Att vi var fem ministrar på plats sände en tydlig signal till länderna i södra Afrika om att Sverige vill fördjupa och bredda relationerna med dem. Jag hoppas att det

samtidigt stärkte intresset här hemma för de möjligheter som står att finna i regionen.

Jag har sedan jag tillträdde som handelsminister besökt ett stort antal länder i södra Afrika, några av dem upprepade gånger, och det är påtagligt att intresset för att utveckla förbindelserna med Sverige och EU, inte minst inom handelsområdet, är stort. Detta är givetvis mycket välkommet.

För Afrika är en bättre integrering på världsmarknaden nödvändig om den resa som många länder anträtt – från fattigdom och umbäranden, mot välstånd och hållbar tillväxt – ska kunna bli så framgångsrik som möjligt.

För Sveriges del, som ett litet exportinriktat land, är det avgörande att vi är med så

tidigt som möjligt på de spirande och snabbt expanderande afrikanska marknader som nu växer sig allt starkare.

Handel och tillväxt kan givetvis inte utvecklas till sin fulla potential om inte förutsättningarna är de rätta. Därför är det viktigt att, som vi gjorde vid mötet i somras och gör vid andra tillfällen, påtala vikten av fortsatta strukturreformer och investeringar i infrastruktur, hälsa och utbildning, liksom vikten av en politik som slår vakt om demokrati och de mänskliga rättigheterna, och motverkar korruption och maktmissbruk.

Det saknas inte länder i Afrika som står inför stora utmaningar inom de här och andra områden. Utdragna konflikter, bristfäll-

” Svenska företag är bland de bästa i världen på att ta socialt- och miljömässigt ansvar ”

lig hälsa och säkerhet, dåligt fungerande institutioner och en rad andra problem präglar fortfarande delar av kontinenten. Men det är ändå påtagligt att utvecklingen i stort går i rätt riktning.

Från att för inte allt för många år sedan ha utmålats som hopplöshetens plats på jorden, har bilden av Afrika snabbt förändrats i grunden. Idag har många av Afrikas över 50 länder seglat upp som högtintressanta destinationer för handel och investeringar.

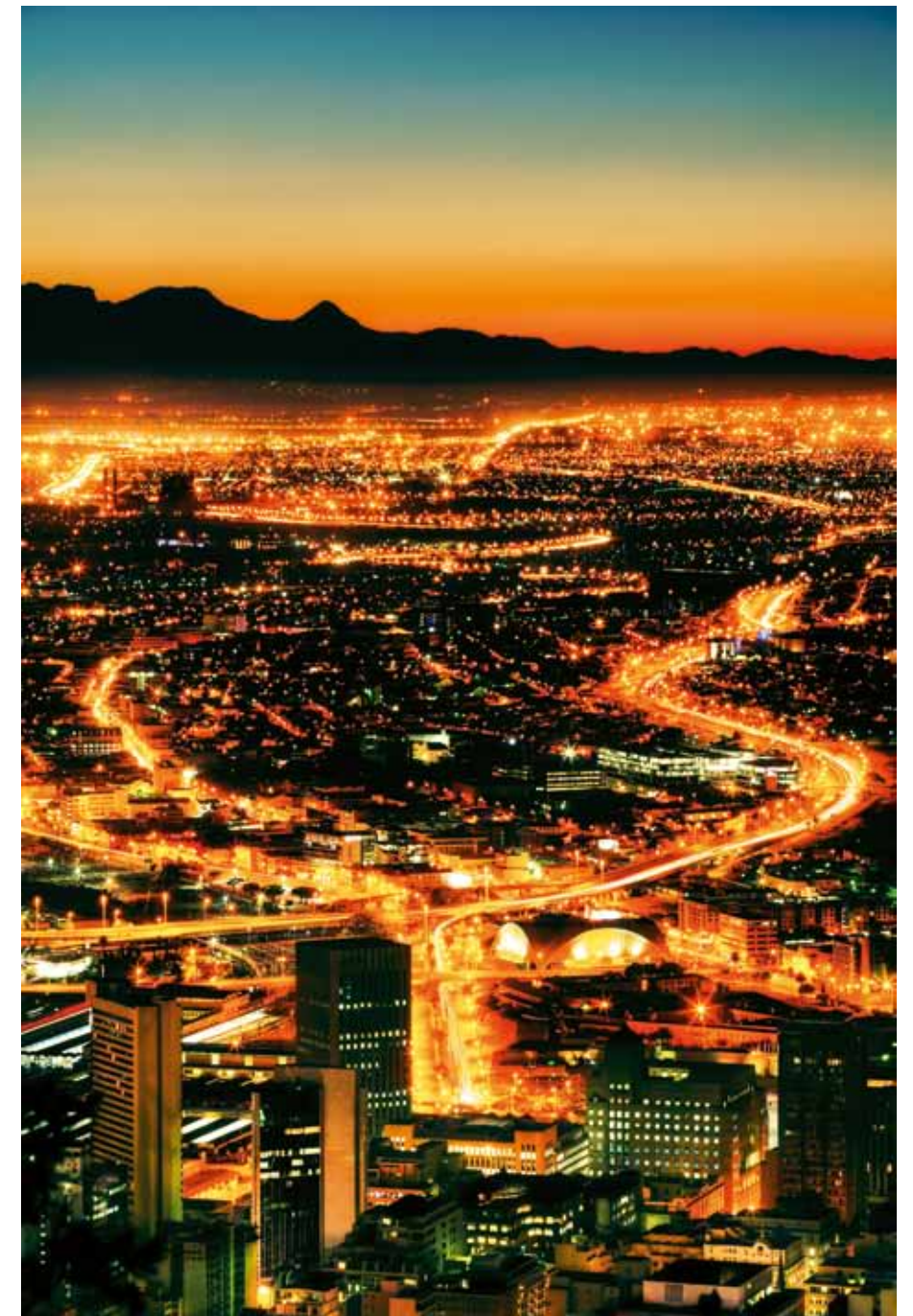
Den genomsnittliga tillväxten för länderna söder om Sahara har legat på 5 procent de senaste 15 åren. Sex av världens tio snabbast växande ekonomier återfinns numera i södra Afrika, medelklassen växer sig allt större, antalet väpnade konflikter har minskat och den politiska och den ekonomiska friheten har blivit större.

Sverige är som bekant starkt beroende av vår handel med EU, och det är i grunden givetvis bra att vi handlar mycket med våra grannar. Men samtidigt – vilket inte minst de senaste åren av ekonomisk nedgång visat – gör det oss sårbara. Därför behöver vi bredda vår exportprofil, och södra Afrika är utan tvekan en högtintressant del av världen ur det perspektivet.

I många afrikanska länder har vi byggt upp goda kontakter och ett stort förtroende under åren genom vårt utvecklingssamarbete, något som vi kan bygga vidare på nu, när vi rör oss mot en relation som präglas mer av handel och investeringar. När vi går från aid till trade, som vi brukar säga.

En annan grund vi kan stå på är vår stora trovärdighet inom området ansvarsfullt företagande. Svenska företag är bland de bästa i världen på att ta socialt- och miljömässigt ansvar, något som kan vara en stor konkurrensfördel, inte minst när vi tävlar mot företag från – för att ta ett löst ryckt exempel – Kina, som inte helt sällan inriktar sig mer på kortsiktiga vinster.

Men det viktigaste är givetvis ändå att vi faktiskt i hög utsträckning är bra på mycket av det som saknas i Afrika, på att bygga ut infrastrukturen, konstruera lastbilar, producera maskiner som används vid råvarutvinning och bygga ut infrastrukturen för



Natt över Kapstaden från Signal Hill.

mobil kommunikation. Det här är områden inom vilka Sverige har haft en stark position i Afrika under en lång tid, men där det finns goda möjligheter att stärka samarbetet ytterligare.

Extra roligt är samtidigt att vi ser ett ökat intresse för samarbete inom nya områden,

där vårt utbyte tidigare har varit begränsat. Det handlar bland om kreativa näringar, och hälso- och sjukvård.

Jag är övertygad om att vi har mycket att vinna på att arbeta för att utvecklingen mot mer mångsidiga kontakter fortsätter. □

Svenskt undervattenshotell invigt i Indiska Oceanen Magic beyond magic

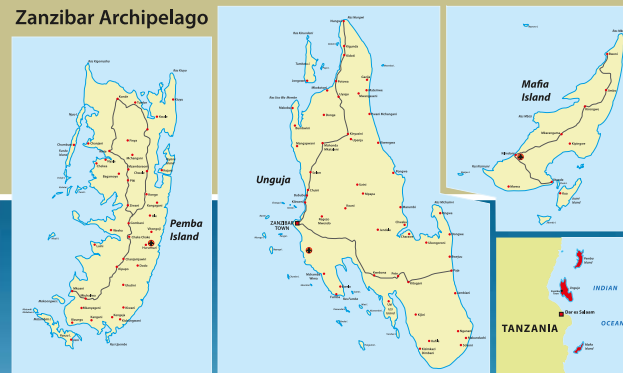
Undervattenshotellet Utter Inn i Mälaren utanför Västerås som skapades år 2000 av konstnären och innovatören Mikael Genberg har nu fått ett syskon i Indiska Oceanen. Det svenskbyggda undervattenshotellet "The Manta Underwater Room" har nu invigts på ön Pemba.

– Äntligen! Jag och Matt Saus startade redan 2006 Genberg Underwater Hotels AB med målet att bygga undervattenshotell över hela världen. Under åren har äventyret tagit form och fler har slutit upp för att kunna förverkliga en gemensam dröm. Vi har alla arbetat intensivt med det här pilotprojektet, såsom bandylegenden Hans Elis Johansson, konstruktören Christer Abrahamsson som bor nere i Dar es Salaam, undervattensexperterna Gunde

Karlsson från Degerfors och många fler. Nu är det första på plats och det känns helt fantastiskt att fundera på var nästa rum skulle kunna hamna, säger konstnären Mikael Genberg.

Den mänskliga drömmen att kunna leva under vattenytan är konceptets kärna. Upplevelsen är unik, vacker och äventyrlig. The Manta Underwater Room ligger strax utanför "The Manta Resort". Upplevelsen av att bo, omgiven av vackra tropiska fiskar i detta turkos paradiset i Indiska Oceanen är oslagbar. Undervattensrummet som är skapat av svensk ingenjörskonst består av tre våningar.

Zanzibar Archipelago

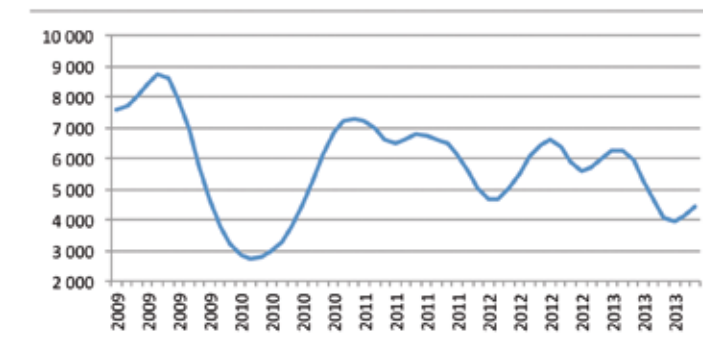


EXPORTSTATISTIK FRÅN SCB

Exportvändning på väg?

Tyngd av en svag efterfrågan från utlandet och en stark krona har utrikeshandeln visat en fallande trenden sedan 2011. Handelsvärdet för både export och import ligger långt under fjolårets nivå. Tendensen de senaste månaderna har emellertid indikerat att en vändning för varuexporten kan vara på gång. Varuimporten har inte uppvisat en motsvarande uppgång vilket lett till en ökning av handelsnettot, enligt den säsongs- och trendjusterade utrikeshandelsstatistiken. Den övergripande bilden för tredje kvartalet ger ändå intryck av en fortsatt ganska svag handel, även om de senaste månaderna signalerat ljusare utsikter för varuexporten.

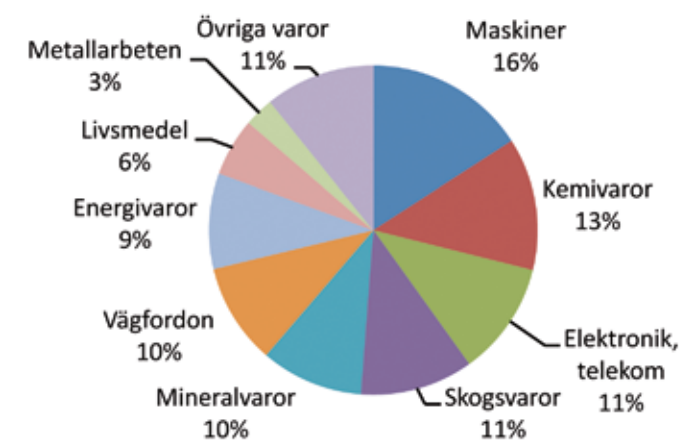
Sveriges handelsnetto från varor, miljoner kronor i löpande priser. Trend



Källa: Utrikeshandelsstatistiken

Data t.o.m. september 2013

Svensk varuexport 2013, procent



Källa: Utrikeshandelsstatistiken

Data: januari-augusti 2013

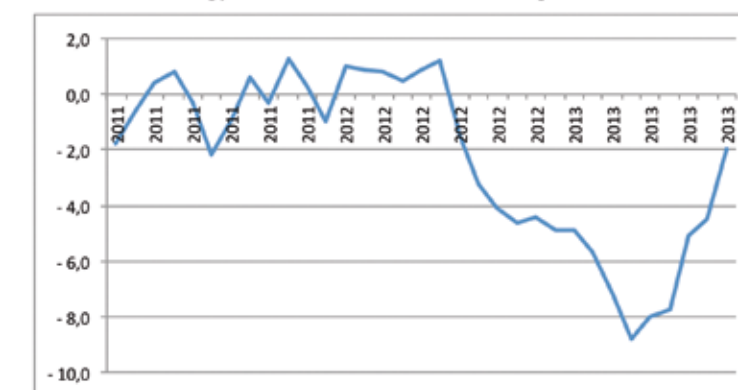
Livsmedelsexporten mot strömmen

Värdet av svensk varuexport har hittills i år minskat med 9 procent jämfört med motsvarande period i fjol. Nedgången är delvis en konsekvens av kronförstärkningen när exportintäkter i utländsk valuta räknas om till svenska kronor. Flera av de största exportvarorna såsom maskiner, elektronik, vägfordon och energivaror har minskat i paritet med snittet för varuexporten eller utvecklats något svagare, med minskningar på 9-15 procent senaste året. En liten minskning noterades även för export av skog- och kemivaror medan exporten av mineraler sjönk kraftigt tyngd av järnmalm, järn och stål som minskade med 24 procent. Starkast har exporten av livsmedel gått som svarar för 6 procent av svensk varuexport. Den har hittills i år stigit med 8 procent jämfört med motsvarande period året innan.

Stabilisering av exportpriserna

Exportpriserna, som gick ner kraftigt under andra halvåret i fjol och första halvåret i år, har under de senaste månaderna visat en mer stabil utveckling. Importpriserna, som haft en liknande utveckling som exportpriserna, var i september i det närmaste oförändrade jämfört med motsvarande månad året innan. Förändringar i kronkursen har stor inverkan på exportprisernas utveckling och kronförstärkningen som i synnerhet försiggick under förra sommaren är nu på väg att fasas ut från jämförelseperioden.

Exportprisindex
Procentuell förändring jämfört med motsvarande månad föregående år



Källa: Prisindex i producent- och importled (PPI)

Data t.o.m. september 2013



Stora Enso satsar på förpackningar i Pakistan

TEXT: NICLAS SAMUELSSON · FOTO: SHUTTERSTOCK, WASHA @ WORKSTATION

Pakistan är en av världens fyra största marknader för mejeriprodukter, till och med större än Tyskland. Men endast fem procent av produkterna är förpackade, resten säljs och konsumeras i lös form. Detta vill Stora Enso ändra på genom ett lokalt samarbete.

Närmare tjugo år har Stora Enso varit delägare i Packages Ltd – Pakistans marknadsledande förpackningsföretag. Under våren 2013 togs beslutet att bryta ut en del av det bolaget och starta ett samriskföretag under namnet Bulleh Shah Packaging. Målet är att expandera på den stadigt växande marknaden för förpackningar i Pakistan. Företaget har i dag två anläggningar, en i Karachi och en i Lahore, med totalt cirka tusen anställda och en omsättning på lite drygt hundra miljoner euro.

– Vi tillverkar förpackningsmaterial och förpackningar till såväl globala som lokala kunder. Det handlar om stora varumärken inom mejeriprodukter, men även för frukt, textilier läskedrycker med

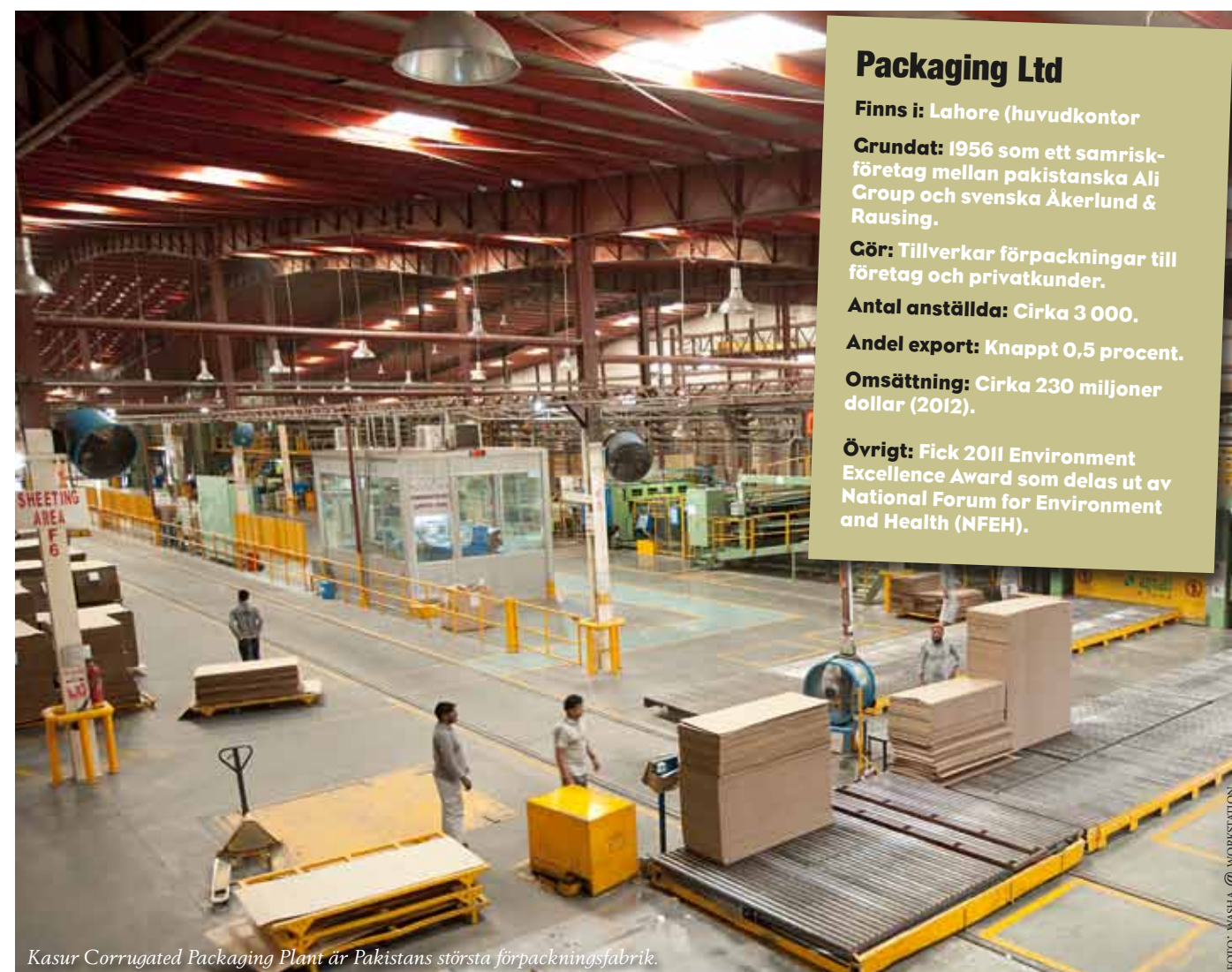
mera. Marknaden växer snabbt och det finns en stor tillverkningspotential, säger Mats Nordlander, chef för Stora Ensos division Renewable Packaging.

Långsiktig investering

Stora Enso äger i dag 35 procent av Bulleh Shah Packaging, men tanken är att man på sikt ska äga hälften. Tillsammans med den pakistanska ägaren har man kommit överens om en affärs- och investeringsplan, som bland annat handlar om att bygga ut och utveckla fabriken. Ambitionen är att öka effektivitet och kvalitet och att förbättra alla tillverkningsprocesser. Mats berättar att det handlar



Faisal Amjad, produktionschef och Muhammad Nadeem, förman.



Kasur Corrugated Packaging Plant är Pakistans största förpackningsfabrik.

Packaging Ltd

Finns i: Lahore (huvudkontor)

Grundat: 1956 som ett samriskföretag mellan pakistanska Ali Group och svenska Åkerlund & Rausing.

Gör: Tillverkar förpackningar till företag och privatkunder.

Antal anställda: Cirka 3 000.

Andel export: Knappt 0,5 procent.

Omsättning: Cirka 230 miljoner dollar (2012).

Övrigt: Fick 2011 Environment Excellence Award som delas ut av National Forum for Environment and Health (NFEH).



PAKISTAN

Största exportländer: USA, Kina, Förenade Arabemiraten, Afghanistan (2012)

Största importländer: Kina, Saudiarabien, Förenade Arabemiraten, Kuwait (2012)

Pakistans export till Sverige: 856 miljoner SEK (2011)

Sveriges export till Pakistan: 2 miljarder SEK (2011)

Huvudstad: Islamabad

Officiella språk: Engelska, urdu

Folkmängd: 193,2 miljoner (juli 2013, 6:e plats i världen)

Landskod: PK

Landsnummer: 92

Valuta: Pakistansk rupie (PKR)

Tidsskillnad: UTC+5

om ett större investeringsprogram som sträcker sig över de kommande tre åren.

– Vi ser det som en långsiktig investering på en marknad som kommer att fortsätta växa. Utöver detta ser vi också att det finns stora möjligheter i hela regionen, som har en mycket positiv utveckling. För oss räcker detta inom en överblickbar horisont och vi kan utifrån den plattformen försörja våra kunder i många år framöver.

Egen bioenergianläggning

Tack vare sitt långa samarbete med Packages Ltd var Stora Enso väl förberedda för den nya satsningen, som innebär en investering på totalt cirka 130 miljoner dollar. De eventuella risker och utmaningar som är förknippade med att etablera sig på en högriskmarknad kom

alltså inte som någon överraskning. Det största problemet att hantera i Pakistan är annars energiförsörjningen, en svårlost flaskhals som påverkar all verksamhet. Detta är något som även ställer krav på de styrande i landet. Om man måste prioritera att familjer ska kunna laga mat eller ge energi till industrierna så blir valet ganska lätt.

– Under de kalla månaderna är tillgången till energi begränsad, den kommer och går. Om man lyckas lösa detta kan landet växa mycket snabbare och bli mer framgångsrikt. Det ger stabilitet och skapar en god spiral som ökar tillväxten. Men eftersom vi redan nu är i behov av en stabil energitillgång har vi beslutat att bygga en egen bioenergianläggning, säger Mats.

Skaffa lokalt respekterad partner

Om man vill satsa i Pakistan är det bra att känna till att det är relativt lätt att etablera och driva företag där. Barriärerna är låga och byråkratin är relativt liten. Pakistan bör dock inte vara den första utlandsmarknad man ger sig in på. Marknaden är krävande och lämpar sig bäst för företag med stora resurser och erfarenhet av liknande marknader. I början är det också bra att ha med en lokalt respekterad partner, inte minst för att förstå riskerna och den lokala affärskulturen.

– Även om affärskulturen är ganska "straight forward", så finns det en viss misstänksamhet. Det gäller därför att bli en betrodd affärspartner. Genom Packaging Ltd samarbetar vi med en av de mest respekterade familjerna i och utanför Pakistan. Jag vill inte avråda någon från att satsa i Pakistan, men det gäller att vara förberedd och att anpassa sig. Man måste ha tillgång till kompetent personal lokalt, avslutar Mats. □

STORA ENSO

Stora Enso är ett publikt aktiebolag vars aktier är noterade i Stockholm och Helsingfors. Kunderna är förlag, tryckerier och pappersgrossister samt förpackningstillverkare och snickeri- och byggföretag.

KONCERNENS OMSÄTTNING: 10,8 miljarder euro (2012).

ANTAL ANSTÄLLDA: Cirka 28 000 i 35 länder.

ÅRLIG PRODUKTIONSKAPACITET: 5,2 miljoner ton kemisk massa, 12,1 miljoner ton papper och kartong, 1,3 miljarder kvadratmeter wellpappförpackningar och 6 miljoner kubikmeter sågade träprodukter, inklusive 3 miljoner kubikmeter vidare-förädlade produkter.

FOTO: PETER KNUTSON



Mats Nordlander, chef för Stora Ensos division Renewable Packaging

Sämre fart i Kinas fabriker

Tillväxten i Kinas tillverkningsindustri bromsade in i november. Svagare efterfrågan bidrog till att exporten sjönk och fabriker fyllde på lagren, enligt en preliminär analys från brittiska storbanken HSBC. Rapporten är ännu en i raden som kan tolkas som en svagare kinesisk konjunktur. HSBC:s preliminära inköpschefsindex (PMI) sjönk till 50,4 från 50,9 i oktober. "Kina tillväxtmomentum mjuknade lite i november, då HSBC:s preliminära industri-PMI dämpades på grund av svaga nya exportorder och inbromsande takt i påfyllnadsaktivitet", sade Qu Hongbin, chefekonom för Kina på HSBC, i en kommentar. Han tillade att dämpat inflationstryck bör tillåta regeringen att behålla policyn relativt ackommoderande för att stötta tillväxten. Index över nya exportorder sjönk till 49,4 från 51,3. En indexsiffra över 50 visar ökad tillväxt, allt under är tecken på inbromsning.

KÄLLA: DI.SE/TT



Invandring ökar företags export

Anställ utlandsfödda och öka exporten. Ny forskning visar att svenska företags utrikeshandel ökar för varje utlandsfödd person som anställs. Ökad invandring gynnar svensk export, enligt nationalekonom Andreas Hatzigeorgiou som nyligen presenterade sin doktorsavhandling vid Lunds universitet.

– Om man tittar på Sverige som helhet så kan en invandring på tio procent ge upp till 4,5 procent högre export till invandrares hemländer. En betydande siffra. Samtidigt ser vi att för varje utlandsfödd som ett svenskt tillverkningsföretag anställer så ökar exporten till den personens hemland med närmare en procent, säger han.

Andreas Hatzigeorgiou har tillsammans med Magnus Lodefalk från Örebro universitet studerat 12000 svenska tillverkningsföretag som under åren 1998 till 2007 handlade med drygt 170 länder. Exporten undersöks över tid och jämförs med anställdas ursprung. Totalt omfattar studien 600000 anställda, varav 12 procent är födda utomlands. Något som visar sig spela stor roll för handeln.

– De utlandsfödda har kunskap och kontaktnät på främmande marknader. Företag som anställer utlandsfödda sänker sina handelströsklar eftersom de får information om hur man tar sig fram på ibland snåriga marknader. Det kan vara svårt att veta för den som själv saknar rötter i landet, säger Andreas Hatzigeorgiou.

Utlandsfödda som har färsk kontakt nät spelar störst roll för utrikeshandeln. Men även utbildningsnivån är viktig för att exporten ska gynnas.

– Utbildning ökar möjligheten för utlandsfödda att sprida sina kunskaper i företaget. Sedan tolkar vi det som att nyanlända har störst effekt på exporten, eftersom deras kontakter utomlands är färskare. Men det viktigaste är inte hur kort eller lång tid någon befunnit sig i Sverige, utan att personerna bibehåller sina nätverk i hemlandet.

KÄLLA: DN.SE/TT



Flyg direkt till
hela Europa.

Välj bland minst
50 destinationer!

Sveriges tredje
största flygplats

STOCKHOLM SKAVSTA
www.skavsta.se **AIRPORT**

Anmäl utstationerade till Arbetsmiljöverket

Sedan den 1 juli 2013 är utländska företag skyldiga att anmäla utstationerade medarbetare i Sverige på Arbetsmiljöverkets hemsida. Om anmälan görs för sent eller felaktigt måste företagen betala en straffavgift på 20 000 kronor. Enligt lagändringen måste utländska företag anmäla sina medarbetare om de jobbar längre än fem dagar och under en begränsad tidsperiod i Sverige. Arbetsgivaren ska även anmäla de arbetstagare som har skickats till Sverige före den 1 juli och som fortfarande arbetar.

Arbetsgivarna kan registrera samtliga utstationerade på Arbetsmiljöverkets hemsida, där de anger kontaktuppgifter till den utstationerade och vilka uppdrag hon eller han jobbar med på vilken ort och under vilken tid.

Arbetsmiljöverkets generaldirektör Mikael Sjöberg ser en förbättring för de utländska anställda med den nya lagen:

- Alla som arbetar i Sverige ska ha rätt till en säker arbetsmiljö. Det gäller även för dem som kommer hit tillfälligt och arbetar.

Det är viktigt att anmäla de utstationerade i god tid.

- Anmälan måste göras innan den första utsända medarbetaren börjar jobbar i Sverige. Den som inte anmäler arbetstagarna eller gör det på ett felaktigt sätt måste betala en straffavgift på 20 000 kronor enligt Arbetsmiljöverket, säger Denise Schumann, skattejurist på Tysk-Svenska Handelskammaren i Stockholm.

För mer information kontakta Denise Schumann, skattejurist på Tysk-Svenska Handelskammaren, 08-6651855.

Visste du att...

...hälften av värdet i en lastbil eller personbil som exporteras från Sverige skapas utanför Sverige?

...EU och USA står för en tredjedel av den globala handeln? Varje dag handlas varor och tjänster över Atlanten för närmare 17 miljarder kronor.

...Ryssland är Sveriges 14:e största exportmarknad och Sveriges sjätte största leverantörsland?

...av världens handel med varor transporteras 90 procent per fartyg?

...Sveriges export består av cirka 70 % varor och 30 % tjänster. Sveriges import har ungefär samma fördelning.

...handeln inte är ett nollsummespel där en part vinner och en förlorar? Både det exporterande och det importerande landet vinner på handel, men tjänar nödvändigtvis inte lika mycket.

...handeln med de krisdrabbade så kallade PIIGS-länderna (Portugal, Irland, Italien, Grekland och Spanien) minskade redan långt före den ekonomiska krisen?

...det är dubbelt så många företag i Sverige som importerar jämfört med antalet företag som exporterar.

...Solvit ger kostnadsfri hjälp när du som privatperson eller företagare stöter på hinder inom EU?

...WTO:s 159 medlemmar täcker 99 procent av världshandeln?

KÄLLA: KOMMERS.SE

Lättare att få yrkeskompetens erkänd i annat EU-land

Det ska bli enklare för utländska EU-medborgare att få sin kompetens erkänd i ett annat EU-land. Bland annat införs ett europeiskt yrkeskort som ska göra det lättare för arbetsgivare och myndigheter i EU-länder att värdera och erkänna EU-medborgares yrkeskvalifikationer.

EU-medborgare som arbetar inom reglerade yrken, det vill säga yrken där det exempelvis krävs legitimation för att få arbeta, ska kunna få sina kvalifikationer erkända i alla EU-länder.

Yrkeskortet ska göra det enklare för andra länder att förstå en persons yrkeskvalifikationer. För att yrkeskortet ska kunna utfärdas så krävs bland annat att yrket är reglerat i ett stort antal länder och att det är många inom yrket som vill arbeta i ett annat EU-land än hemlandet. Vidare blir det tydligare vilka språkkrav som får ställas på personer i vissa yrken. Det blir också vissa förändringar när det gäller

krav på förhållanden och kompetens som en EU-medborgare ska ha inom ramen för yrken för vilka det på EU-nivå finns gemensamma minimikrav för utbildningen till yrket.

De nya reglerna är en uppdatering av EU:s direktiv om erkännande av yrkeskvalifikationer. Reglerna träder sannolikt i kraft i medlemsländerna om två år.

KÄLLA: KOMMERS.SE



VALUTAPROGNOS FRÅN

SEB

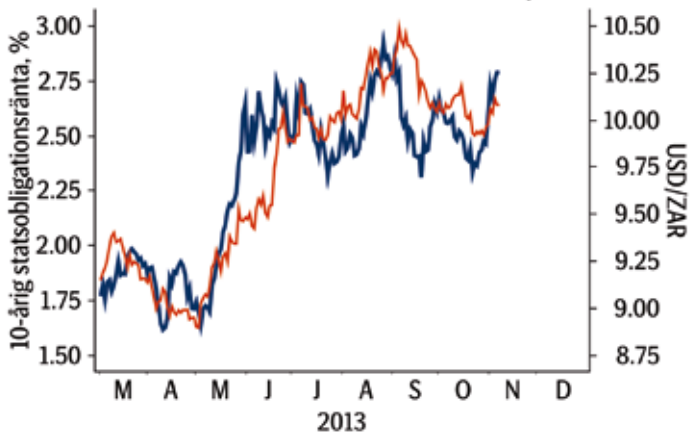
EUR/USD

Växelkursen mellan euro och dollar fortsätter att styras av förväntningar kopplade till centralbankernas penningpolitik. I september överraskade den amerikanska centralbanken (Fed) de flesta bedömare när man valde att lämna köpen av obligationer oförändrade efter att tidigare signaler från centralbanken pekade på att en reduktion av köpen. Sannolikt var det osäkerhet om den politiska utvecklingen som färgade beslutet att avvakta, men samtidigt har återhämtningen på arbetsmarknaden varit en besvikelse. De värsta farhågorna besannades nästan fullt ut när den politiska oenigheten medförde att en rad statliga funktioner fick stängas ned i oktober, och bara dagar innan den amerikanska staten stod inför en betalningsinställelse så nåddes en tillfällig uppgörelse som skjuter upp problemen till i början på nästa år. Det är svårt att bedöma vilka direkta och indirekta skador som den politiska konflikten har medfört på amerikansk ekonomi, men oenigheten gagnar inte nyrekrytering och investeringar och lär därigenom förlänga perioden med obligationsköp från den amerikanska centralbanken. Vi har justerat vår prognos för Fed och tror att det mest sannolika är att Fed fortsätter att genomföra köp i nuvarande omfattning fram till mötet i mars. Vi har länge tänkt oss att en nedtrappning av obligationsköpen ska vara gynnsamt för dollarn. Därför lär den dollarförstärkning som ligger i prognosen försenas så länge ett sådant beslut dröjer. Den senaste tiden har vi därför reviderat upp prognosen för EUR/USD det närmaste halvåret. Samtidigt ligger inflationen i euroområdet fortsatt en bra bit under målet och arbetslösheten fortsätter att öka. Det

SEB växelkursprognoser:

Växelkurs	2013-11-07	Dec. 2013	Jun. 2014
EUR/USD	1.35	1.35	1.33
EUR/SEK	8.77	8.75	8.55
USD/SEK	6.49	6.48	6.43
USD/ZAR	10.25	9.80	9.80

USD/ZAR: Randen har drabbats hårt av Fed-spekulationer



— USA, 10-årig statsobligationsränta (left) — USD/ZAR (right)

bidrog till att den europeiska centralbanken (ECB) lite överraskande valde att sänka räntan på novembermötet. De närmaste månaderna ter sig därför den mest sannolika prognosen att växelkursen mellan euro och dollar lär etablera sig runt 1.32. Vi räknar alltså med att dollarn stärks ytterligare mot euron under nästa år och i mitten på 2014 räknar vi med att EUR/USD ligger på 1.30.

Kronan

Data från Sverige fortsätter att ge blandade signaler om ekonomin man får nog räkna med att tillväxten förblir ganska svag under hösten. Vi dock med att ekonomin successivt stärks under nästa år med ett betydande bidrag från inhemsk efterfrågan, samtidigt som situationen i omvärlden fortsätter att förbättras. Resursutnyttjandet och inflationen är alltså kvar på låga nivåer, vilket stärkt oss i vår vy att Riksbanken kan avvakta med räntehöjningar till åtminstone slutet på nästa år. Den vyn har även fått ett ökat genomsnitt i marknadsprissättningen på senare tid och i dagsläget är det få bedömare som tror på en åtstramning från Riksbanken före nästa sommar. Blandade tillväxtsignaler och förväntningar om en senarelagd åtstramning från Riksbanken har bidragit till att kronan har försvagats något den senaste tiden. Inom de närmaste månaderna har vi svårt att peka på någon trigger som skulle påverka kronan på ett betydelsefullt sätt i någon riktning. En räntesänkning från ECB skulle möjligen medföra att euron försvagades något mot kronan. Vi är dock mer optimistiska för 2014 då vi räknar med en kronförstärkning mot euron då kronan traditionellt har tenderat att gynnas när den globala tillväxten ökar. Vid årsskiftet räknar vi med att EUR/SEK ligger på 8.70 för att i mitten på 2014 ha stärkts mot ca 8.55 samtidigt som USD/SEK då handlas runt 6.60.

Sydafrikanska randen (ZAR)

Liksom en rad andra valutor är den sydafrikanska randen är en av de valutor som har drabbats hårt när investerare har sålt av tillgångar och reducerat sin exponering mot sk Emerging markets valutor under året. Sydafrika lider av ett ganska stort sparandeunderskott, vilket ställer krav på att man kan attrahera utländska kapitalinflöden. Under det andra kvartalet uppgick bytesbalansunderskottet till ca 6,5% av BNP. Det gör valutan sårbar i perioder då utländska investerare repatrierar sitt kapital. Även tillväxtutsikterna har försämrats och inköpschefsindex föll ganska kraftigt under september och pekar på en svagare utveckling framöver. Sydafrika är alltså i stort behov av reformer för att öka produktiviteten och för att komma tillrätta med den höga inflationen som urholkar landets konkurrenskraft. Ständiga konflikter på arbetsmarknaden och val i april 2014 har dock grusat sådana försök. Det närmaste halvåret kommer randens utveckling att styras av utvecklingen i USA där nya signaler från Fed om en nedtrappning av obligationsköpen kan ge en temporär försvagning. Bristen på produktivitetshöjande reformer gör även att vi räknar med att randen långsiktigt måste fortsätta att försvagas för att upprätthålla landets konkurrenskraft. Prognosen för USD/ZAR är 9.80 i slutet på 2013 och oförändrat 9.80 i mitten på nästa år.

TYSKA EXPORTÖRER BEHÖVER ANKOMSTINTYG

TEXT: SONJA LEISTER · FOTO: SHUTTERSTOCK, MACH AG

Svenska företag som har beställt varor från Tyskland kan behöva fylla i och underteckna ett officiellt ankomstintyg, en så kallad Celangensbestätigung (sv. ankomstintyg). På grund av ändrade momsregler i Tyskland blir tyska företag som säljer sina varor till andra EU-länder skyldiga att bevisa att varorna verkligen har kommit fram i den andra medlemsstaten.



Denise Schumann, chef på skatteavdelningen på Tysk-Svenska Handelskammaren.

Hittills har tyska företag kunnat visa upp leveransfakturer som bevis att de har levererat varor till ett annat EU-land. Men sedan den 1 oktober 2013 är tyska företag skyldiga att tillhandahålla en formell bekräftelse från varumottagarens sida. Kan inte exportören visa upp dessa uppgifter för de tyska skattemyndigheterna vid en revision riskerar denne upptaxering avseende den tyska momsen på den försålda varan samt dröjsmålsränta och avgifter. Många tyska företag och svenska företag som handlar med Tyskland kommer att behöva ställa om sina rutiner för att uppfylla de nya lagkraven, därför gäller en infasningsperiod fram till årsskiftet.

– I Sverige kräver skatteverket inte sådana intyg. Därför kan svenska kunder bli förvånade över den nya blanketten som ska undertecknas, säger Denise Schuman,

chef på skatteavdelningen på Tysk-Svenska Handelskammaren.

Vad exakt är ankomstintyget?

Det nya ankomstintyget krävs när företag transporterar sina varor till Sverige eller om de låter kunden hämta beställningen själv. Det gäller även leveranser mellan moder- och dotterbolag i Tyskland och Sverige.

Om en tysk leverantör använder sig av ett åkeri eller ett transportbolag för att frakta sina produkter till Sverige kan även andra officiella dokument gälla som intyg för skatteverket. Till exempel försändelsekvitton, fraktsedlar, speditörsintyg eller elektroniska transportdokument. Det finns möjligheter att bekräftelsen kan ske i samlad form per kvartal, även elektroniska bekräftelser är tillåtna. De tyska skattemyndigheterna tillhandahåller mönsterblanketter för ankomstintyget.

”Ankomstintyget krävs när företag transporterar sina varor till Sverige eller om de låter kunden hämta beställningen själv”

Intyget ska innehålla följande information:

- Mottagarens namn och adress.
- Leveransföremålens mängd och branschspecifika beteckningen inklusive chassinumret, om leveransen avser ett fordon.
- Uppgift om ort och månad (ej dag) för slutet av transporten eller leveransen, d v s för mottagandet av varorna i den andra medlemsstaten. Detta gäller även om kunden själv hämtar och transporterar varorna. Följaktligen måste denne då i efterhand skicka en bekräftelse vid hemkomsten, inte endast som hittills, vid avhämtandet.
- Datum för bekräftelsen
- Mottagaren eller ombudets underskrift
- Frågor och kontakt

Tysk-Svenska Handelskammarens avdelning Skatt besvarar gärna på frågor kring tyska momsregler och det nya ankomstintyget. □



TYSK-SVENSKA HANDELSKAMMAREN

TYSKLANDSTEMA PÅ NORDBYGG

Tyskland kommer att stå i fokus på byggmässan Nordbygg i början på april 2014. Under mässan arrangeras för första gången konferensen Sustainable Days: Featuring Germany. Konferensen fokuserar på grönt byggande och hållbar stadsplanering och arrangeras i samarbete med Tysk-Svenska Handelskammaren. Sustainable Days planeras bli ett stående inslag på Nordbygg. Stockholmsmässan står bakom satsningen tillsammans med Tysk-Svenska Handelskammaren och Nordbyggs arrangörsgrupp. I den ingår Svensk Byggtjänst, Byggmateriälsindustrierna, Glasbranschföreningen, VVS-fabrikanternas råd, Svensk Ventilation och Energi- och miljötekniska föreningen.

PROGRAM

Konferensen pågår den 1-4 april 2014 i Stockholm. Varje dag har ett huvudtema.

TISDAG: Hållbar stadsplanering för ett sundare samhälle ur ett ekologiskt, socialt och ekonomiskt perspektiv.

ONSDAG: Fastighetsutveckling och finansiering.

TORSDAG: Arkitektur och forskning: framtidens stadsbyggnad och byggande.

FREDAG: Grönt boende: framtidens byggmaterial.

FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN:

Alrun Griepenkerl på Tysk-Svenska Handelskammaren, tel 08-665 18 75, alrun.griepenkerl@handelskammer.se



LÄNSSTYRELSEN I ÖSTERGÖTLAND/ ÖSTSVENSKA HANDELSKAMMAREN

UTVECKLA DINA AFFÄRER med Indien Länsstyrelsen i Östergötland bjuder in till en intressant och lärorik eftermiddag för alla som gör eller vill utveckla sina affärer på den indiska marknaden. Landshövding Elisabeth Nilsson, Indiens ambassadör samt representanter från Östsvenska Handelskammaren, Sweden-India Business Council (SIBC) och Business Sweden kommer att finnas på plats. Flera intressanta företagscase kommer också att presenteras.

PLATS: Slottet, Linköping

DATUM: 22 jan 2014

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:
magnus.lindahl@east.cci.se

BUSINESS SWEDEN

FRUKOSTSEMINARIUM om e-handel mot Kina och USA. Planerar du att starta nätförsäljning mot världens största e-handelsmarknader? Vill du ha mer information om regelverken och hur du kan gå tillväga för att lyckas?

Under förra året omsatte Kina och USA över 200 miljarder dollar vardera på e-handel och tillväxtpotentialen är stor. Danska företag har nått stora framgångar på den kinesiska e-handelsmarknaden och det är nu hög tid för svenska företag att ta tillvara på de stora möjligheter som finns inom e-handel på båda dessa marknader. Den 10 december lanserar Business Sweden två nya landguider, Kina och USA, i den redan populära nättjänsten E-handelsguiden. Guiden innehåller sedan tidigare en kartläggning av 17 länders nationella regelverk och trender kring gränsöverskridande e-handel och är till för att underlätta för svenska e-handelsföretag att sälja gränsöverskridande. I samband med lanseringen arrangeras ett frukostseminarium med fokus på båda e-handelsmarknaderna.

Under seminariet kommer Business Swedens representanter från Kina och USA att berätta om vilka möjligheter som finns och hur man som svenskt e-handelsföretag kan bli framgångsrik med sin nätförsäljning på den amerikanska respektive kinesiska marknaden. Tanken är även att företagsrepresentanter på plats ska kunna utbyta erfarenheter i detta ämne. Efter seminariet finns det även möjlighet att boka individuella möten med Business Swedens representanter.

TID: 10 dec 9:00-10:30

PLATS: Stockholm

FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN KONTAKTA: info@business-sweden.se

HANDELSKAMMAREN MÄLARDALEN

EXPORTNÄTVERK TYSKLAND

Välkommen till ett informativt möte tillsammans med Tysk-svenska Handelskammaren och Business Sweden om att göra affärer i Tyskland. Intentionen är att starta upp ett exportnätverk för att underlätta för små och medelstora företag som vill etablera sig i Tyskland och samtidigt gynna den svenska exporten dit.

DATUM: 12 februari

PLATS: Västerås och Örebro

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:
viveka.degerfeldt@handelskammarenmalaradalen.se

CHAMBER TRADE SWEDEN

AFFÄRSMÖJLIGHETER I PAKISTAN

Chamber Trade Sweden bjuder in till ett frukostseminarium som handlar om affärs- och investeringsmöjligheter i inom området green technologies i Pakistan. Representanter från den pakistanska ambassaden och utrikesministeriet finns på plats, som tillsammans med inbjudna företag kommer att presentera möjligheter och dela med sig av sina erfarenheter.

PLATS: United Spaces, Stockholm

DATUM: 5 december

TID: 08:00-09:45

FÖR MER INFORMATION KONTAKTA:
charlotte.kalin@chambertrade.se

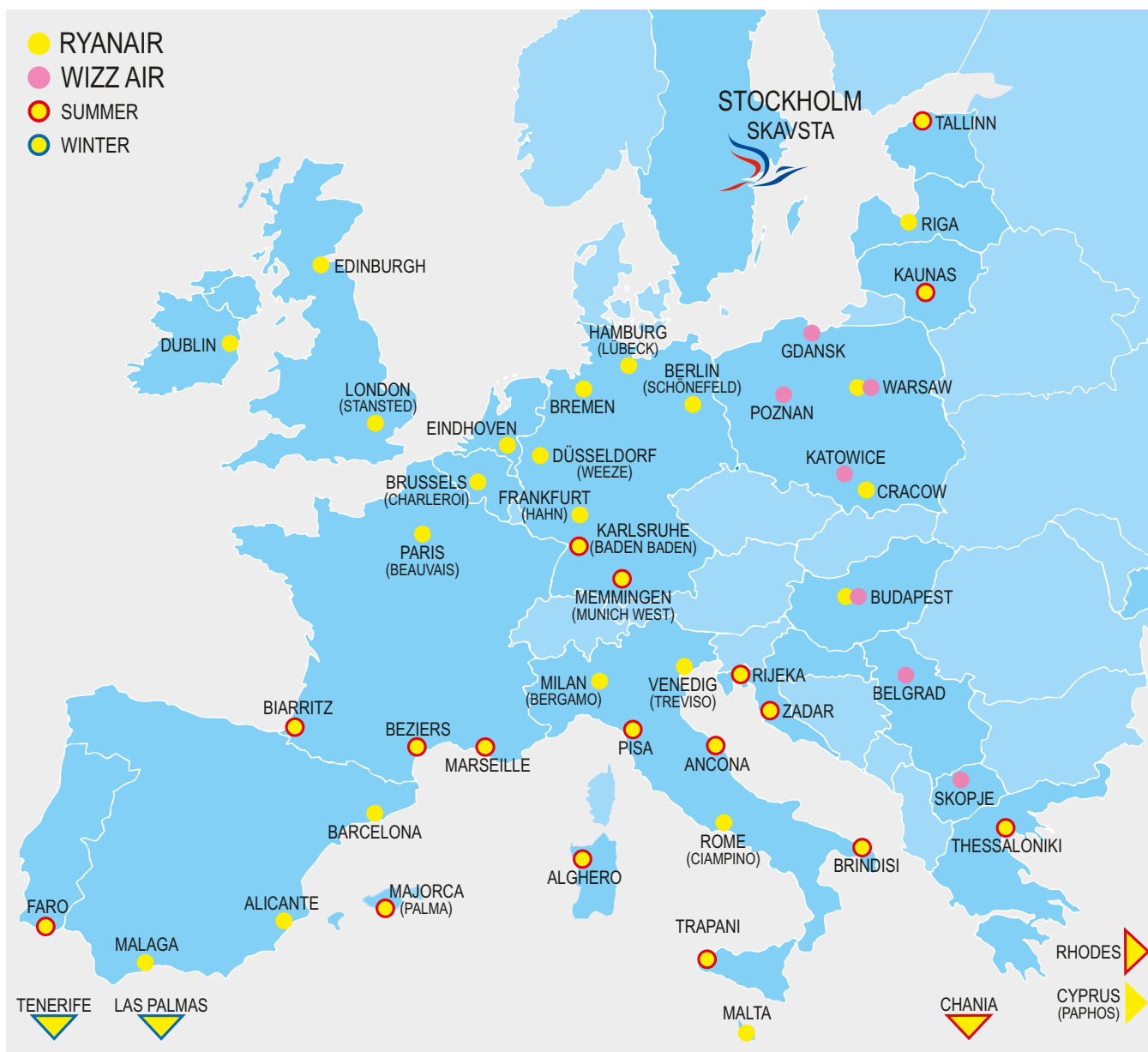
SWEDISH-BALTIC BUSINESS FORUM

Business Sweden bjuder in till Swedish-Baltic Business Forum den 12-13 december, 2013 i Vilnius, Litauen med bland annat fokus på matchmaking och att skapa förutsättningar för nya affärsrelationer. De baltiska ekonomierna har återhämtat sig, det finns potential till nya affärsmöjligheter och framgångsrika investeringar. Har ditt företag plats

12 - 13 DECEMBER 2013

Plats: Vilnius, Litauen

FÖR MER INFORMATION OCH ANMÄLAN:
www.business-sweden.se



**Nära dig.
Nära Europa.**

**Direktflyg till
49 resmål.**



STOCKHOLM SKAVSTA
www.skavsta.se

