

Varje produkt och varje tjänst som köps från Ukraina är ett stöd till inte bara Ukraina utan också till svensk säkerhet. För att fortsätta kampen behöver vi överkomma några ytterligare trösklar och synliggöra möjligheterna med att göra affärer i Ukraina, skriver företrädare från Sweden Ukraine Business Action.



Ukraina bevisar hela tiden sin kompetens och förmåga. Landet håller i gång sin ekonomi. Man utvecklar och förfinar tekniken bakom kommunikationer i vid bemärkelse – från tåg som går i tid till larmsystem som håller medborgarna informerade om risken för luftangrepp, skriver representanter för SUBA.

FOTO: MOSTPHOTOS

Så stärker vi Ukraina med handel och öppenhet

Till skillnad från MAGA-rörelsens kepsarsom är tillverkade i Kina, kommer Måndagsrörelsens kepsar "Måndagar för frihet" från Ukraina. Och det är bara ett litet enskilt exempel på vad man kan importera från Ukraina eller köpa här i Sverige. Varje produkt och varje tjänst som köps från Ukraina är ett stöd till inte bara Ukraina utan också till svensk säkerhet.

Sedan vi startade SUBA (Sweden Ukraine Business Action) har vi sett och kunnat lyfta fram produkter och tjänster från alla sektorer av ett modernt näringsliv. I Ukraina finns avancerade IT-tjänster liksom unikt konkurrenskraftiga produkter för avancerad larmtjänst. Det finns tillverkning av kvalitetsmattor och ribbåtar, som för övrigt marknadsförs redan i dag i Sverige. Framstående varumärken tillverkar sina skidor, textilier och verktyg i Ukraina.

Sedan SUBA etablerades för ett år sedan har vi varit i kontakt med en lång rad av de inköpsorganisationer som ger svenskt näringsliv styrka och svenska konsumenter de bästa produkterna. Tillsammans med de myndigheter som arbetar för att underlätta handel med Ukraina har vi varit med om att föra samman leverantörer med uppköpare. Vi har kunnat visa på leverantörer som matchar högt ställda krav och vi känner att det finns en medvind i form av både vilja och efterfrågan. Men det är ett par trösklar som vi måste övervinna.

"Det är ett näringsliv präglad av innovationer och entreprenörskap."

► Den första fördomen är att det handlar om en postsovjetskekonomi. Så är det inte. Ukrainas ekonomi utvecklar sig nu till en europeisk ekonomi under det fördupade handelsavtal som finns mellan EU och Ukraina, och som drivs av viljan att leva upp till medlemskapsförhandlingarnas krav.

Ukraina bevisar hela tiden sin kompetens och förmåga. Landet håller i gång sin ekonomi. Man utvecklar och förfinar tekniken bakom kommunikationer i vid bemärkelse – från tåg som går i tid till larmsystem som håller medborgarna informerade om risken för luftangrepp. Ukraina har en kvalificerad verkstadsindustri och världens kanske mest avancerade drönarteknik. Det är ett näringsliv präglad av innovationer och entreprenörskap. Inom många områden är det till och med Ukraina som är ledande. Det bör vi i Sverige och i Europa dra nytta av när vi samtidigt söker stödja landet i sitt försvar.

► Den andra fördomen handlar om att det inte går att göra affärer när det pågår ett krig. Den villfarelsen har motbevisats sig själv genom den ökande handel som Ukraina har med omvärlden och genom det faktum att man trots kriget har en växande ekonomi. Det görs affä-

rer och svenska företag måste se till att vara där.

► Den tredje fördomen är på sätt och vis både den enklaste och svåraste att hantera. Den handlar om att man inte har handlat med Ukraina tidigare och att det är enklare att hålla sig till befintliga leverantörer. Men det faktum att så många företag redan har haft eller nu börjat inleda affärsrelationer visar att det inte är så komplicerat.

Inom SUBA har vi initierat Ukrainian Alternative, ett initiativ riktat till svenska företag som står i begrepp att upphandla. Genom Ukrainian Alternative kan företag få tips om presumtiva ukrainska leverantörer av den aktuella varan eller tjänsten, och ge dem möjlighet att i konkurrens med desedvanliga leverantörerna, lämna offert. Vår databas över ukrainska leverantörer finns dessutom tillgänglig kostnadsfritt på vår hemsida, www.suba.se, för vem som helst att botanisera i. Det kan bli ett sätt att i en värld av allt mer osäker handel sprida leverantörsberoende och dessutom ha morgondagens möjliga leverantörer rätt nära sig.

Nu har SUBA varit i gång i ett år och vi har mötts av ett väldigt intresse och välvilja. Svenska myndigheter är på hugget och svenska organisationer vill hjälpa till. Både det svenska och det ukrainska näringslivet ser möjligheterna. Vi har hjälpt till med att visa hur man gör och lyft komplexa frågor om logistik, betalningar och andra praktiska aspekter.

Så nu fortsätter vi. Glädjen över att ha mött ett växande intresse leder oss till att fortsätta utveckla SUBA. Som företagaren Dan Olofsson, med många anställda i Ukraina, poängterade när vi inledde vår verksamhet: Det är en patriotisk gärning att handla med Ukraina.

Låt oss stärka svenskt näringsliv genom att utveckla ytterligare en handelspartner som är att lita på! Och låt oss alla som konsumenter göra vårt till, köpa ukrainska produkter som finns i svenska affärer, fråga efter dem och kanske på fredag köpa ukrainskt vin eller öl. Även så stärker vi Ukraina.

GUNNAR HÖCKMARK

Ordförande Sweden Ukraine Business Action, tidigare Europaparlamentariker (M)

MAGNUS BRÄNNSTRÖM

Ordförande Ostkontoret

ANNA ELAM

Vd Eastate

NIKLAS NORDSTRÖM

Rådgivare, tidigare ordförande Business Sweden

MARIA RANKKA

Ordförande Cellcolabs

CARL-JOHAN WESTRING

Ledamot Ostkontoret



ENERGIFONDEN

**Spara i ränteobligationer
hos Energifonden.**

**Välj mellan följande
garanterade årliga räntor:**

7%

8%

9%

**Allmänheten kan nu teckna sig
fram till och med 30 maj.**



Teckna online på www.energifonden.eu

För mer information

Tel. 031- 27 00 58 eller info@energifonden.eu