

CHALMERS



Hinder och lösningar för svenska energiinvesteringar i subsahariska Afrika

Obstacles and solutions for Swedish energy investments in Sub-Saharan Africa

Kandidatarbete i Industriell ekonomi

JOHAN HAEGER
GUSTAF LARSSON
MARTIN LARSSON
EMMA OLOFSSON
FREDRIK ORSTADIUS
ERIK SÄLLBERG

Institutionen för Teknikens ekonomi och organisation
Avdelningen för Teknik och Samhälle
CHALMERS TEKNISKA HÖGSKOLA
Göteborg, Sverige 2015
Kandidatarbete TEKX04-15-17

Förord

Det här kandidatarbetet genomfördes i samarbete med den svenska biståndsmyndigheten Sida under vårterminen 2015 på avdelningen Teknik och Samhälle under institutionen Teknikens Ekonomi och Organisation på Chalmers tekniska högskola. Uppsatsen motsvarar 15 högskolepoäng och är det avslutande projektet för att erhålla en kandidatexamen i Industriell Ekonomi.

Kandidatgruppen vill först och främst tacka Anders Arvidson, vår kontaktperson på Sida, som har gjort detta otroligt spännande och roliga arbete möjligt.

Vidare vill vi rikta ett speciellt tack till vår handledare Erik Bohlin från Chalmers tekniska högskola som har varit en oerhört värdefull resurs under arbetets gång.

Kandidatgruppen vill även tacka alla som gjort det här arbetet möjligt under våren. Dessa är Katarina Ulfsparre, Petra Mellor, Ian Curry, Micael Edler, Joseph Pako Molefi, Cecilia Liedeman Bäck, Thomas Lifvendahl, Rebecka Lundgren, Hans-Olov Rauman, Lars Hedström, Gunnar Köhlin, Harry Malcolm, Christian Haeger, David Bauner, Tom Walsh, Ross Finlay, Sven Sahle, Joakim Lange, Sten Stenbeck, Christopher Ceasar, David Nordlander, Magnus Furuholm, Stefan Berry, Amanda Van den Dool, Christopher Powers, Peter Van Den Dool, Inger Ultvedt, Johanna Teague, Linnea Plöen och David Ringmar.

Slutligen vill vi rikta ett stort tack till Chalmers Vänner och deras studentstipendium som gjorde vår resa till Sydafrika möjlig.

Johan Haeger, Gustaf Larsson, Martin Larsson,
Emma Olofsson, Fredrik Orstadius och Erik Sällberg
Chalmers tekniska högskola
Göteborg, Sverige
Maj 2015

Sammanfattning

Bristen på elektricitet är ett stort problem för subsahariska Afrika vilket får konsekvenser för regionens utveckling och ekonomiska tillväxt. I dagsläget saknar 600 miljoner människor tillgång till elektricitet och i genomsnitt är det elavbrott 56 dagar om året i regionen. För att människor som lever i fattigdom ska kunna förbättra sin levnadsstandard så krävs det att tillgången och tillförlitligheten på elektricitet förbättras.

Power Africa-initiativet startades år 2013 av USA:s president Barack Obama och syftar till att öka tillgången på energi i subsahariska Afrika; målet är att addera 30 tusen megawatt i energiproduktion samt att nå ut med elektricitet till ytterligare 60 miljoner anslutningar. Sverige beslutade i augusti 2014 att gå med i initiativet som första bilaterala givare. Sverige ska under tio år bidra med en miljard USD till Power Africa varav 500 miljoner USD ska katalyseras från det privata näringslivet. Det är Sida, Sveriges biståndsmyndighet, som ansvarar för att implementera Sveriges strategi för Power Africa. För att öka antalet energiinvesteringar i subsahariska Afrika så måste Sida arbeta med att förbättra investeringsmöjligheterna för svenska företag på kontinenten. Denna studie ska vara en del i det arbetet och rapportens syfte är därför att kartlägga hinder för svenska företag som vill investera i förnybar energi i subsahariska Afrika samt presentera passande lösningsförslag som kan hjälpa företagen att överbygga dessa hinder.

För att uppfylla syftet har en explorativ studie med en kvalitativ ansats utförts eftersom detta tillvägagångssätt lämpar sig bättre när upplevelser som inte kan mätas kvantitativt undersöks. Ett teoretiskt ramverk används för att skapa förståelse för investeringarnas kontext. I teoriavsnittet har även en modell skapats som används för att analysera problemfaktorer för energiinvesteringar i subsahariska Afrika. Bakgrundsförståelse om energimarknaden och olika svenska myndigheter instrument presenteras också.

De största identifierade hindren för internationalisering till den subsahariska marknaden är de finansiella och institutionella. Finansiering till initialinvesteringar är speciellt problematiskt då ett stort hinder är svårigheten att få tag på lånat kapital och den hjälp som företagen efterfrågar matchas bristfälligt av myndigheters stödmedel. Institutionella hinder som upplevdes kännetecknades exempelvis av svårigheten att erhålla många av de tillstånd och avtal som krävs för att bedriva verksamhet.

För att öka volymen av investeringar bör Sida både möjliggöra och underlätta investeringar. För att främja näringslivet borde Sida arbeta mer reaktivt, vilket innebär att de ska agera utifrån företagets behov när problem uppstår. Samarbetet mellan olika myndigheter behöver också förbättras och tillsammans borde de erbjuda stöd i form av paketlösningar till svenska företag. Vill Sida katalysera mer kommersiellt kapital så måste förändringar ske, både inom myndigheten men även i samarbetet med andra myndigheter. Den största utmaningen är att få stöden för företagsfrämjande att gå hand i hand med företagets efterfrågan och Sidas syfte. Förhoppningen är att denna studie ska hjälpa Sida att tillsammans med näringslivet kunna arbeta för att syftet med initiativet Power Africa ska kunna uppfyllas.

Abstract

The lack of electricity is a major issue for Sub-Saharan Africa, which has consequences for the region's development and its economic growth. Today roughly 600 million people lack access to electricity, and on average there are power cuts 56 days a year on the continent. To improve the living standards of people living in poverty it is required that the availability and reliability of electricity is improved.

The Power Africa initiative was launched in 2013 by the president of the United States, Barack Obama, and aims to increase access to energy in Sub-Saharan Africa. The goal is to add 30,000 megawatts of power generation and to reach out with electricity to an additional 60 million connections. Sweden decided in August 2014 to join the initiative as the first bilateral donor. Sweden will during a period of ten years contribute with one billion USD to Power Africa of which 500 million USD will be catalysed by the private sector. It is Sida, Sweden's aid agency, which is responsible for implementing Sweden's strategy for Power Africa. To increase the number of energy investments in Sub-Saharan Africa Sida must work with improving investment opportunities for Swedish companies in the region. This study will be a part of that work and the purpose of this thesis is to identify obstacles for Swedish companies wanting to invest in renewable energy in Sub-Saharan Africa and present suitable solutions that can help the companies overcome these obstacles.

In order to fulfil the purpose, an explorative study with a qualitative approach has been carried out because this approach is more suitable since experiences that can not be measured quantitatively are examined. A theoretical framework is used to create understanding about the context of the investment. In the theory section a model has been created in order to analyse the factors of the problems for energy investment in Sub-Saharan Africa. Background information about the energy market and various Swedish agencies' instruments are also presented.

The main barriers identified for internationalization on the Sub-Saharan market are financial and institutional. Funding for the initial investment is particularly problematic since a major obstacle is the difficulty of obtaining loans and the help that companies need is not met by Swedish agencies' support. Institutional barriers were characterized by for example the many permits and agreements required to be able to conduct business.

To increase the volume of investments Sida should both facilitate investments and make investments more feasible. To promote the private sector Sida should work in a more reactive manner, meaning that they should act first when a problem arises for a company and according to the needs of the company. Cooperation between different agencies also needs to be improved and together they should provide support in the form of package solutions to Swedish companies. If Sida wants to catalyse more private capital changes need to be made, both within the agency and to the cooperation between different authorities. One of the main challenges is to get the support for businesses to be aligned with what the companies demand as well as with Sida's purpose. Hopefully this study will help Sida catalyse the private investments needed in order to fulfil the purpose of the Power Africa initiative.

Ordlista

Då studien behandlar branschspecifik terminologi så har en ordlista sammanställts för att läsaren på ett enkelt sätt ska kunna få en överblick och förståelse över innehållet i rapporten samt innebörden av de specifika uttrycken och förkortningarna.

Bankable	Projekt som har tillräckligt bra säkerheter och hög sannolikhet för framgång för att kunna finansieras av institutionella långivare.
BEE	Black Economic Empowerment. Ett program som utformats för att förbättra den ekonomiska situationen för dem som tidigare klassificerades som icke-vita i apartheidsystem.
Born Globals	Företag som väldigt tidigt eller direkt efter sin uppkomst vänder sig till internationella marknader och inte internationaliseras genom inkrementella åtaganden.
CSR	Ansvarsfullt företagande (engelska: Corporate Social Responsibility).
EKN	Exportkreditnämnden.
ESKOM	ESKOM är ett statligt sydafrikanskt elföretag.
Feasibility Study	Är en analys av genomförbarheten av ett projekt.
FDI	Utländska direktinvesteringar (engelska: Foreign Direct Investment) är de investeringar som bolag gör i ett annat land.
IPP	Privatägd elproducent (engelska: Independent Power Producer).
Koncessionsavtal	Ett avtal företag skriver med en statsmakt vilket ger det tillstånd till att bedriva verksamhet i landet.
LDC	Least Developed Countries. FN:s definition på de länder med lägst bruttonationalinkomst, svagt humankapital och sårbara ekonomier.
NBET	Nigerian Bulk Electricity Trading Plc. Ett statligt Nigerianskt företag som köper och säljer elektricitet.
Obundet bistånd	Lån eller gåvor från stater till aktörer som nödvändigtvis inte behöver vara inhemska.
OECD	Organisationen för ekonomiskt samarbete och utveckling (engelska: Organisation for Economic Co-operation and Development).
PPA	Power Purchase Agreement. Ett avtal som energiföretag tecknar med det statliga elbolaget och som säkerställer att den producerade energin blir köpt.
PPDP	Public Private Development Partnerships. Ett av Sidas instrument där den offentliga och den privata sektorn gör en gemensam satsning på ett projekt som genomförs av en tredje part.
SEK	AB Svensk Exportkredit, ett statligt bolag som finansierar svensk export.
Sida	Styrelsen för internationellt samarbetsutveckling. Sveriges biståndsmyndighet och arbetar för att människor som lever i fattigdom själva ska kunna förbättra sina levnadsvillkor.

SME	Små- och medelstora företag (engelska: Small and Midsize Enterprises).
Track record	En meritlista över faktiska resultat och prestationer.
UD	Utrikesdepartementet.
USAID	United States Agency for International Development. En federal amerikansk myndighet som hjälper utvecklingsländer.
Waiting Game	En situation där företag väntar och ser vad som händer på marknaden innan de går in på den för att få mer konkurrensfördelar.
ZESCO	Zambia Electricity Supply Corporation. Zambias statliga kraftbolag.

Innehållsförteckning

1. Inledning	1
1.1 Introduktion	1
1.2 Syfte	2
1.3 Frågeställningar	2
1.4 Problemanalys	2
1.4.1 Resonemang kring problem	2
1.4.2 Bakgrundsundersökning	2
1.4.3 Identifiering av investerare, hinder och lösningar	3
1.5 Avgränsningar	3
1.6 Disposition	4
2. Teoretiskt ramverk	5
2.1 Det finansiella systemet	5
2.1.1 Sparande och finansiering	5
2.1.2 Hantering av risker	6
2.2 Foreign Direct Investments	6
2.3 Korruption	8
2.4 Internationalisering	9
2.5 Porters Diamantmodell	10
2.6 FDI-matchningsmodellen	11
2.7 Statens internationella företagsfrämjande	12
3. Metod	14
3.1 Metodansats	14
3.2 Undersökningsprocess	14
3.2.1 Utveckling av problemformuleringen	15
3.2.2 Val av utformning av studie	15
3.2.3 Val av insamlingsmetod av kvalitativ data	15
3.2.4 Val av undersökningsobjekt	15
3.2.5 Datainsamling	17
3.2.6 Analys av data	18
3.2.7 Bedömning av slutsatser	19
3.2.8 Tolkning av resultat	20
3.3 Källkritik	20
3.3.1 Äkthet	20
3.3.2 Tid	20
3.3.3 Beroende	21
3.3.4 Tendens	21
4. Bakgrund	23
4.1 Energimarknaden i subsahariska Afrika	23
4.1.1 Energianvändning	23
4.1.2 Otillförlitlig försörjning	23
4.1.3 Pris på elektricitet	23
4.1.4 Förnybar energi i subsahariska Afrika	24
4.2 Elproduktionens värdekedja	24
4.3 Koncessionsavtal och Power Purchase Agreement	24
4.4 Foreign Direct Investment i subsahariska Afrika	25
4.5 Corporate Social Responsibility i Sverige	25
5. Svenska myndigheter och departement	26
5.1 Utrikesdepartementet	26
5.1.1 Delegationsresor och Feasibility Studies	26
5.1.2 Ambassader	26

5.2 Exportkreditnämnden	26
5.3 Sida	28
5.4 AB Svensk Exportkredit.....	30
5.5 Swedfund	31
5.5.1 Riskkapital	31
5.5.2 Etableringsstödet Swedpartnership.....	31
5.6 Business Sweden.....	32
6. Fallstudier	33
6.1 Swede Energy Power Solutions AB	33
6.1.1 Marknaden i Burundi	33
6.1.2 Korruption	33
6.1.3 Lagar	33
6.1.4 Garantier.....	34
6.1.5 Kultur	34
6.2 Ripasso Energy AB.....	34
6.2.1 Marknadsintroduktionen i Namibia	35
6.2.2 Finansiering	35
6.2.3 Politik och arbetskraft	36
6.2.4 Kultur	36
6.3 Creux Ventures AB.....	37
6.3.1 Marknaden i Nigeria	37
6.3.2 Finansiering och ekonomi.....	37
6.3.3 Infrastruktur	38
6.3.4 Legalt och politiskt	38
6.3.5 Affärsrelationer	38
7. Problemanalys	39
7.1 Finansiella hinder.....	39
7.1.1 Risker	39
7.1.2 Bidrag och garantier	41
7.1.3 Olika konkurrensvillkor.....	43
7.1.4 Eget kapital	44
7.1.5 Lånat kapital	45
7.2 Kulturella hinder	46
7.2.1 Psykiskt avstånd.....	46
7.2.2 Korruption	47
7.2.3 Misstro mot västerländska företag	48
7.3 Kunskapsrelaterade hinder	48
7.3.1 Kunskapsrelaterade hinder i subsahariska Afrika	48
7.3.2 Kunskapsrelaterade hinder inom företagen	49
7.3.3 Svenska myndigheters kunskap om företagens behov	50
7.4 Infrastrukturella hinder	51
7.5 Institutionella hinder	52
7.5.1 Byråkrati i institutioner	52
7.5.2 Lagar och regler.....	52
7.5.3 Värdkedjor i Afrika	53
7.6 Verksamhetsdriftsrelaterade hinder	54
8. Lösningsdiskussion	55
8.1 Företagsfrämjande	55
8.2 Myndighetssamarbete	56
8.3 Finansiering.....	58
8.4 Konkurrenskraft.....	59
8.5 Kultur.....	61

8.6 Kunskap	61
8.7 Infrastruktur	62
8.8 Institutioner	63
8.9 Verksamhetsdrift.....	63
9. Slutsats	64
10. Reflektion.....	65
Källförteckning	66
Muntliga källor	72
Bilaga A: Intervjuobjekt för studien.....	
Bilaga B: Sakkunniga intervjuade för studien.	
Bilaga C: Frågeformulär	
Bilaga D: Korruptionsranking.....	
Bilaga E: Sidas samarbetsländer i subsahariska Afrika	
Bilaga F: Presentation av icke-fallstudieföretag.....	

1. Inledning

För att ge en grundläggande förståelse för vad rapporten kommer att behandla så introduceras ämnet nedan. Kapitlet presenterar också rapportens syfte, avgränsningar samt dess disposition.

1.1 Introduktion

Det råder inga tvivel om att den afrikanska kontinenten är på uppgång. Sex av de tio snabbast växande ekonomierna i världen finns på kontinenten, medelklassen växer snabbt, barndödligheten minskar och livslängden ökar (USAID, 2014). De flesta länder i subsahariska Afrika definieras dock som Least Developed Countries, LDC:s (UNDP, 2013). LDC:s kännetecknas av att ekonomierna är förhållandevis svaga, att bruttonationalinkomsten är låg och att humankapitalet är svagt, bland annat i form av låg läskunnighet och utbildningsnivå. Det finns dessutom stora utmaningar för Afrikas framtida utveckling. I subsahariska Afrika saknar fortfarande många människor tillgång till elektricitet (USAID, 2015). Detta påverkar befolkningens tillgång till kvalitativ sjukvård och utbildning, samt begränsar de ekonomiska tillväxtpotentialerna (USAID, 2014).

Under ett besök i Kapstaden i juni 2013 presenterade USA:s president Barack Obama initiativet Power Africa. Syftet med initiativet är att addera 30 tusen megawatt elproduktion i subsahariska Afrika samt att nå ut med elektricitet till ytterligare 60 miljoner anslutningar (Arvidson, 2015). Det långsiktiga målet är att dubblera tillgången på elektricitet i subsahariska Afrika både för att hjälpa människorna på kontinenten men också det globala samhället som kommer att ha nytta av ett starkare Afrika (USAID, 2014). Utöver USA och dess myndigheter så ingår Världsbanken, Afrikanska Utvecklingsbanken samt partners i den privata sektorn. Implementeringen och genomförandet av initiativet koordineras av USAID, USA:s biståndsmyndighet (USAID, 2015).

Sverige beslutade i början av augusti 2014 att delta i initiativet Power Africa som första bilaterala samarbetspartner. Sveriges biståndsmyndighet Sida blev utsedd till att leda arbetet. Sida arbetar för att ge människor som lever i fattigdom möjlighet att själva kunna förbättra sina levnadsvillkor (Sidas kommunikationsavdelning, 2014). Fattigdom definieras av Sida som män, kvinnor och barn som försöker överleva på mindre än en dollar om dagen (Sidas kommunikationsavdelning, 2014).

Sida ska bidra med en halv miljard dollar till Power Africa ur den befintliga biståndsbudgeten samtidigt som de har som mål att katalysera ytterligare en halv miljard dollar i energiinvesteringar under tio år från det svenska näringslivet. Enligt Sidas Department for Partnerships and Innovations (2010) är privata investeringar viktiga för innovationsutveckling och för att öka den ekonomiska tillväxten. Sidas krav är att investeringarna ska ske i förnybar energi i subsahariska Afrika samt att de direkt eller indirekt ska hjälpa människor som lever i fattigdom. För att kunna generera de energiinvesteringar som krävs måste Sida arbeta för att förbättra investeringsmöjligheterna för privata investerare i subsahariska Afrika.

Rapporten ska vara en del i Sidas implementation av initiativet Power Africa. Rapportens fokus är att undersöka vad Sida tillsammans med andra myndigheter kan göra för att katalysera energiinvesteringar från den privata sektorn; därför är det viktigt att förstå företagets behov och vad de efterfrågar för stöd.

1.2 Syfte

Syftet med projektet är att kartlägga hinder som finns för svenska företag som vill investera i förnybar energi i subsahariska Afrika samt presentera passande lösningsförslag som kan hjälpa företagen att överbrygga dessa hinder.

1.3 Frågeställningar

Syftet som presenterats i kapitlet ovan delas upp i två frågeställningar:

1. *Vad finns det för hinder för svenska företag som vill investera i förnybar energi i subsahariska Afrika?*
2. *Vad finns det för möjliga lösningar som både myndigheter och företagen själva kan bidra med för att överbrygga dessa hinder?*

För att besvara den första frågan om vilka hinder som finns om hur dessa relaterar till varandra har en heltäckande teoretisk modell konstruerats. Modellen förklarar vilka faktorer som påverkar ett företags möjligheter att genomföra investeringar i ett land respektive vilka faktorer som gör att land lyckas med att attrahera utländska investeringar. Den andra frågan besvaras genom att kombinera från intervjuer inhämtade kunskaper med egna tankar och diskussioner kring vad som skulle på ett effektivt sätt överbrygga företagens upplevda hinder.

1.4 Problemanalys

Problemanalysen ifrågasätter den ursprungliga uppgiften som specificerades av uppdragsgivaren Sida. Medan delar av uppgiften behålls och andra förkastas samtidigt som avgränsningar görs och nya dimensioner adderas till uppgiftens spann, tar en ny uppgift form. Vid problemanalysens slut identifieras uppgiften, vilken skiljer sig från det som i början föreslagits av uppdragsgivaren. Problemanalysen ämnar också bryta ner uppgiften i mindre, mer angripbara delproblem samt formulera mer överskådliga och lättsmälta delsyften med hjälp av lämpliga teorier och modeller från litteraturen.

1.4.1 Resonemang kring problem

Sveriges initiativ att ingå partnerskap med afrikanska regeringar, svenska privata sektorn och de svenska medverkande myndigheterna i Power Africa är i en inledningsfas där behovet av ytterligare analyser av svenska investerare är stort. I nuläget har Sida endast fragment av den bakgrundskunskap och förståelse som är nödvändig för att på ett effektivt sätt förmå svenska företag att öka energiinvesteringarna. Informationen som behövs omedelbart för Sidas just nu pågående arbete inkluderar hur svenska företag uppfattar hinder och barriärer som försvårar energiinvesteringar i länder i subsahariska Afrika. Vidare behövs en analys för hur dessa hinder kan överbryggas.

Rapporten kommer till skillnad från Sidas uppdrag inte bara behandla lösningar som inkluderar svenska myndigheter. Det utförs dessutom djupare och mer akademiska fallstudier jämfört med vad Sida efterfrågar.

1.4.2 Bakgrundsundersökning

Vid investeringar ingår det alltid osäkerhet och ovisshet om vad framtiden håller, och de verkliga hinder som uppstår vid investeringsförsök i en ny marknad kan därför skilja sig från de som man till en början förväntade sig. Förutsättningarna för investeringar, och hur marknaden skiljer sig mot den svenska studeras för att en korrekt analys ska följa. (Arvidsson, 2015) Rapporten kommer behandla en liten del av det totala geografiska områden som

subsahariska Afrika innefattar. Detta område är heterogent när det kommer till förutsättningar för att anlägga energiproduktion (Birol, 2014).

1.4.3 Identifiering av investerare, hinder och lösningar

Problemet delas upp i mindre delar som utförs kronologiskt. Först måste investerarna identifieras, sedan de hinder som de upplever och till sist lösningar för dessa hinder.

Studien består av en probleminventering genom tre kategorier inom energi i subsahariska Afrika. Problemet är komplext och utan en lämplig problembeskrivning för uppgiften samt nedbrytning av problemet är risken stor för att studien misslyckas med att uppnå sitt syfte (Strangert, 2006). Probleminventeringen struktureras genom att avgränsa en grundmängd av de objekt som studien gäller. Grundmängden är i denna studie de svenska företag inom energibranschen som betraktas. Intressanta delmängder av dessa företag är:

- Företag som har genomfört en energiinvestering
- Företag som har påbörjat en energiinvestering men avbrutit
- Företag som i dagsläget är i processen att göra en energiinvestering

En djup förståelse om varför vissa företag lyckas, varför vissa misslyckas och vad som händer under investeringsprocessen erhålls då dessa tre grupper av företag undersökts. Rapporten är lösningsinriktad och därför väljs tre företagskategorier som åskådliggör lösningarna tydligt då de tillsammans kan täcka en stor del av problembilden. Därmed kommer en stor mängd av de aspekter som kan tänkas spela en roll för framtida, potentiella investeringar täckas in.

En annan del av syftet är att ta fram lösningar för de potentiella hinder som tidigare beskrivits. Dessa lösningar görs med hjälp av svenska myndigheter eller självständigt av företagen. Stort fokus kommer läggas på vad svenska myndigheter kan göra då dessa har potential att påverka hinder som investerare står inför. Några exempel på svenska myndigheter som kan inkluderas är Sida, Business Sweden och Exportkreditnämnden.

Med tanke på att investerare kan ha olika mål och riskbenägenhet är det inte enkelt att hitta en universallösning eller ett generellt tillvägagångssätt som kan rekommenderas till samtliga företag. Enligt den skotske filosofen David Hume kan det argumenteras för att det inte finns något naturligt sätt att knyta samman vad som är och inte är, med vad som bör och inte bör vara, på ett normativt sätt. Att vissa företag upplever hinder i att göra energiinvesteringar i subsahariska Afrika innebär därmed inte nödvändigtvis att dessa hinder kan lösas, att investeringarna lyckas eller att de för den delen ens bör genomföras. Med andra ord kommer rapporten endast försöka besvara vad företagen bör göra för att lyckas med en energiinvestering i subsahariska Afrika och inte behandla frågan om investeringen bör göras överhuvudtaget. (Coho, 2010)

1.5 Avgränsningar

För att genomföra en kvalitativ studie så har det varit nödvändigt att göra avgränsningar gällande antalet svenska företag som ligger till grund för rapporten. Tre fallstudier baserade på intervjuer av företag har gjorts som exemplifiering för att konkretisera de hinder som företag kan stöta på och för att möjliggöra en mer djupgående studie och analys. Intervjuer med fler företag har även gjorts och relevanta hinder som de har upplevt behandlas i kapitel 7. Vidare utgick analysen av de svenska myndigheternas roll i Power Africa begränsad till de myndigheter som Sida rekommenderade. Att göra en detaljerad gallring

bland alla svenska myndigheter hade varit för tidskrävande och arbetsintensivt sett till vad det hade tillfört rapporten.

Sidas krav gällande energiinvesteringarna är att de direkt eller indirekt ska hjälpa människor som lever i fattigdom. Att analysera om syftet med planerade investeringar är att hjälpa människor i fattigdom ligger inte inom ramen för vår studie. Dels är det för tidskrävande och komplicerat, dels finns en möjlighet att analysen av alla investeringar, om det dras till sin spets, kommer resultera i slutsatsen att investeringen indirekt kommer att hjälpa människor i fattigdom.

Företagen som ligger till grund för fallstudierna brottas med olika tekniska utmaningar för att få just sin teknik att fungera optimalt under de förutsättningar som råder i det område i subsahariska Afrika där de arbetar. Rapporten kommer dock inte att behandla den tekniska aspekten av företagens upplevda problem eftersom dessa inte ligger inom ramen för vad varken Sida eller andra myndigheter kan bidra till att lösa.

Slutligen består subsahariska Afrika utav 48 länder och inget land är det andra likt. De brottas alla med olika slags problem i form av krig, ekonomisk resursknapphet och politisk legitimitet. Länderna har olika slags naturtillgångar och vissa länder är mer utvecklade än andra. Det har därför varit nödvändigt att under arbetets gång generalisera och anta att alla länder har liknande investeringsklimat för att kunna bidra med lösningar som kan appliceras på så många länder som möjligt.

1.6 Disposition

Rapporten består av tio kapitel och inleds med kapitel ett som introducerar ämnet vilket följs av kapitel två som behandlar det teoretiska ramverk som studien grundar sig på. Rapporten fortsätter med kapitel tre som beskriver metoden för utförandet av studien och detta följs av ett bakgrundskapitel vilket innehåller en beskrivning av ämnet i en bredare kontext. Kapitel fem och sex behandlar svenska departements och myndigheters roller vid utlandsinvesteringar respektive vilka hinder företag har stött på vid internationalisering i energisektorn till marknaden i subsahariska Afrika. Kapitel sju innehåller en analys över dessa hinder vilket mynnar ut i ett förslag på hur dessa hinder ska överbryggas i kapitel åtta. Rapporten avslutas med en sammanfattande slutsats i kapitel nio samt en reflektion över studien i kapitel tio.

2. Teoretiskt ramverk

Det teoretiska ramverket inleds med teori om de delar av det finansiella systemet som är relevanta för studien. Vidare har Foreign Direct Investments, korruption och internationalisering kombinerats med Porters diamantmodell i ett försök att skapa en modell som kan behandla det mångfasetterade ämnet som energiinvesteringar i subsahariska Afrika är. Avslutningsvis behandlas statens och myndigheters företagsfrämjande internationellt.

2.1 Det finansiella systemet

Det finansiella systemet byggs upp av olika aktörer: finansiella aktörer, exempelvis banker och försäkringsbolag, finansiella marknader, såsom kapitalmarknaden, finansiell infrastruktur i form av exempelvis tekniska system för att kunna utföra betalningar samt finansiella regelverk i form av lagstiftning (Sveriges Riksbank, 2014).

2.1.1 Sparande och finansiering

Företag, vars mål är att gå med vinst, sparar ofta sina finansiella resurser i form av vinster som hålls kvar i företaget (Eklund, 2010). Företagen lånar för att kunna finansiera nya investeringar, exempelvis i maskiner, fastigheter eller andra företag. De lånar i större utsträckning upp pengar snarare än lånar ut dem. Låntagare och långivare, såsom företag, stater, organisationer och hushåll, möts på kapitalmarknaden. Kapitalmarknaden består av aktiemarknaden, där det handlas med eget kapital i form av ägarandelar i ett företag, samt kreditmarknaden där det handlas med lånat kapital. När företag vill göra en investering i ett projekt eller materiella tillgångar söker de sig till kreditmarknaden.

2.1.1.1 Kreditmarknaden

En kredit innebär rätten att under en viss tid förfoga över en penningssumma, det vill säga att låna pengar (Eklund, 2010). Krediter kan tillhandahållas från en aktör till en annan, exempelvis då hushåll handlar på avbetalning från företag, men det vanligaste är att krediter förmedlas via kreditinstitut eller genom att skuldförbindelser säljs på marknader för värdepapper (Eklund, 2010). Kreditinstituten, såsom banker och andra företag som har rätt att bevilja krediter, omfördelar sparandet och fördelar ekonomiska resurser från överskottssektorer till underskottssektorer. Kreditmarknaden kan på detta sätt ställa investeringsmedel till företagens förfogande (Eklund, 2010).

2.1.1.2 Aktiemarknaden

Aktiemarknaden är marknaden för eget kapital vilket utgör ägarandelar i företag. I aktiebolag ägs andelar i form aktier av enskilda ägare (Eklund, 2010). Genom att sprida ägandet så minskas den personliga risken vilket kan locka fler till att bli delägare i företaget. Detta leder till att företagets kapitalmängd och därmed allokering av nödvändiga resurser för större investeringar ökar. Aktier i större aktiebolag är ofta börsnoterade och säljs därmed på börserna medan mindre företag med endast en eller ett par ägare inte är börsnoterade (Eklund, 2010). Riskkapitalister är en aktör på denna marknad vilka med hög belåning köper upp onoterade bolag och förbereder dem inför börsintroduktion. Dessa aktörer omstrukturerar ofta företagen med förhoppning om att kunna sälja av företaget med vinst (Eklund, 2010).

2.1.1.3 Kreditvärdighet

Kreditvärdighet är en aktörs förmåga att kunna betala av sina skulder och lån (Investopedia, 2015). Kreditvärdering utförs av kreditvärderingsinstitut med syftet att minska riskerna för investerare. Kreditinstituten ger företagen bättre kontroll över sina kunder och deras betalningsförmåga vilket minskar företagets finansiella risker. Genom att vara rankade högre på kreditvärderingsskalan kan aktörer låna till en lägre ränta vilket kan röra sig om stora

summor pengar när det handlar om stora lån. Generellt så bedöms en aktörs kreditvärdighet genom en sammanvägning av olika ekonomiska nyckeltal. En värdering grundar sig också i den långsiktiga betalningsförmågan och är då relativt okänslig för plötsliga svängningar i den ekonomiska betalningsförmågan. Kreditinstituten undersöker också olika ekonomiska framtidsscenario för aktören för att bedöma hur väl aktören skulle kunna hantera dem ekonomiskt (Moody's, 2015).

2.1.2 Hantering av risker

Kreditgivare är specialister på att hantera, värdera och bevaka kreditrisker och den löser finansmarknadens problem med asymmetrisk information (Sveriges Riksbank, 2014). Genom att ha exempelvis en bank som mellanhand mellan en låntagare och långivare så behöver inte låntagaren försäkra långivaren om sin egen kreditvärdighet, och långivaren behöver inte bedöma om låntagaren är kreditvärdig, det räcker med att övertyga banken. Kreditgivaren, i detta fall en bank, bidrar därmed till en effektivare kapitalförmedling.

När företag lånar pengar för att genomföra en investering så vill de skydda sig mot ekonomiska risker såsom förändringar i råvarupriser och valutakurser samt risken att företagets kunder inte betalar krediter som företaget har lämnat (Sveriges Riksbank, 2014). För att skydda sig mot detta så kan företaget ansöka om en garanti hos en finansiell intermediär. Blir de beviljade så betalar företaget en riskpremie på garantin men garanteras att de blir ersatta av den finansiella intermediären på det kapital som de kan förlora. Ju högre risken är, desto högre blir riskpremien (Eklund, 2010). Ett företag kan också ansöka om en garanti som säkerhet för en kredit och garantigivaren garanterar då företaget att betala företagets skulder till kreditgivaren om de av någon anledning inte skulle kunna ha möjlighet att uppfylla sina finansiella åtaganden (InvestingAnswers, 2015).

2.2 Foreign Direct Investments

När ett företag med hemvist i ett land gör investeringar i ett annat land kallas det Foreign Direct Investments (hädanefter FDI) och dessa investeringar syftar oftast till att etablera en verksamhet i landet eller att förvärva materiella tillgångar (Financial Times, 2015). Av de externa finansieringsformerna är FDI den dominerande (Regeringskansliet, 2003). FDI är inte ett fenomen reserverat för globala, stora företag. Det är inte ovanligt att små och medelstora företag vänder sig till andra länder än de som de kommer från. Även om stora företag har fördelar finns det organisationer och verktyg att använda för mindre (Anderson, Narus & Narayandas, 2003).

Det geografiska valet och industrins sammansättning vid en FDI bestäms enligt Dunning's Ownership Location Internalization-modell (hädanefter OLI-modell) från år 2000 som en kombination av tre variabler och interaktionen mellan dessa, se figur 3.1. Den första variabeln, ownership, förklarar ägandeskapsfördelar med firman som vill investera, det vill säga de konkurrensfördelar de har gentemot andra firmor som är verksamma eller intresserade av marknaden i fråga. Vid stora fördelar ökar sannolikheten för ett marknadsinträde och dessa kan vara monopolitiska, teknik- eller resursrelaterade eller relaterade till kompetensen i företaget. Den andra variabeln, internalisering, beskriver att sannolikheten för FDI går med när fördelarna med att hålla produktion internt är större än för de som är alternativa tillvägagångssätt. Den tredje variabeln är platsfördelar och förklarar att ju fler orörliga, naturliga eller skapade resurser företag behöver använda parallellt med sina egna ägandeskapsfördelar, desto mer sannolikt är det att de söker sig till en utländsk marknad. För att FDI ska ske krävs det generellt att alla tre variablerna uppfylls då utländska aktörer med större sannolikhet kommer ge sig in på marknaden. Om en nation har starka platsfördelar samtidigt som företagen har starka ägandeskapsfördelar innebär det generellt att det skapas en

stark exportmarknad, ofta är fallet inte så för mindre utvecklade länder, där de har starka platsfördelar men saknar interna resurser för att utnyttja detta, något som öppnar för externa aktörer att utföra FDI:s.

Typ av marknadstillträde	Kategorier av fördelar		
	Ägandeskaps- fördelar	Internalisering	Platsfördelar
Licensiering	Ja	Nej	Nej
Export	Ja	Ja	Nej
FDI	Ja	Ja	Ja

Figur 3.1 Dunning's Ownership Location Internalization-modell (2000).

Hur bra ett land är på att attrahera FDI beror på en rad olika faktorer. Landet måste ha ekonomiskt gynnsamma förhållanden, den inhemska marknaden måste vara tillräckligt stor för att vara attraktiv, den måste vara konkurrenskraftig och landet måste ha egna finansiella resurser. Vidare beror attraktionskraften av FDI på ett lands politiska situation och vilken slags makroekonomisk politik som förs, regleringar inom den privata sektorn, handelsregler samt lagar gällande FDI (Regeringskansliet, 2003).

Prisstabilitet i ett land indikerar säkerhet och att landets marknader har god tillväxt, inflation kan därmed vara ett tecken på att och att staten har låg kreditvärdighet (Kinoshita & Campos, 2003). Handelsflöden är ofta ett komplement till ett högre flöde av FDI, ett handelssystem som är relativt gynnsamt för utländska aktörer indikerar att de strukturer som är nödvändiga för FDI:s är på en bra nivå. En hög grad av korruption och byråkrati innebär en högre kostnad för investeringar och är generellt avskräckande för externa aktörer. Välfungerande legala system är därför ett krav för att länder ska kunna attrahera FDI men det kräver att befolkningen accepterar de styrande systemen vilket är relaterat till en stabil politisk, demokratisk situation där problem inte löses utanför de legala ramarna. Likväl gynnar ett mindre reglerat företagsklimat flödet av FDI, hårda krav på licenser, arbetskraft och miljö leder till högre kostnader och risk för korruption.

Vid infrastrukturella investeringar finns ett antal faktorer som påverkar flödet. Privatisering och decentralisering av marknaden ger större möjligheter och fördelar av att vara först in på marknaden och därmed stora vinster (Doh & Ramamurti, 2003). Samtidigt kan marknaden gynnas av monopolisering av vissa delar av värdekedjan, exempelvis när det kommer till distribution. Om företag får dela den finansiella risken för en investering ges ett större incitament till att göra den, möjligheter till extern delfinansiering och samarbeten med både lokala och externa partners ökar flödet av infrastrukturella FDI:s. Företag måste dessutom

kunna lita på staten i det land de agerar i, FDI:s minskar drastiskt om landet har historik av att expropriera företagets egendomar.

Världlandet för FDI påverkar de företag som väljer att gå in i landet på så sätt att företagen måste anpassa sig till landet. Studier visar dock att en omvänd situation kan uppstå, det vill säga att företagen påverkar världlandet på en organisatorisk nivå (Kwok & Tadesse, 2006). Företag kan spela en större roll i att påverka helt nya organisatoriska funktioner och ändra arbetsramarna i ett land och därmed sätta nya standarder för processer. Det finns dock bevis på att företaget inte alltid påverkar landet i en positiv riktning, tvärtom kan de skada de organisatoriska funktionerna. Korruption minskar emellertid över tid med hjälp av FDI:s.

2.3 Korruption

Världsbanken (1997) definierar korruption som missbruket av offentliga ämbeten för privat vinning. Med privat vinning menas även vinning för ens parti, klass, stam, vänner och familj (Tanzi, 1998). Vanligtvis förekommer korruption i form av mutor, men det kan även ske genom beskydd, nepotism, stöld av statliga tillgångar eller avledning av statliga intäkter (Världsbanken, 1997).

I många LDC:s har regeringen en unik roll i och med att de hanterar många av de uppgifter som andra länder ofta delegerat till andra företag och myndigheter. Vanligt för dessa länder är också att det ofta krävs speciella tillstånd, licenser eller dokument för att få utföra vissa aktiviteter. Detta leder till att aktörer behöver ha mycket kontakt med byråkrater då det krävs mycket tid och energi för att skaffa fram dessa tillstånd. Kombinationen av den centraliserade maktstrukturen och den höga graden av auktorisationsbundna aktiviteter leder till en situation som ger regeringen, statsmän och personer med makten att auktorisera och inspektera dessa aktiviteter ett sorts monopol och ger dem därmed en position där de har möjlighet att kräva mutor för att exempelvis korta ledtiderna på hanteringen av dessa tillstånd (Tanzi, 1998). Korruption förekommer mycket i länder där den administrativa apparaten har mycket makt och där lagar och processer inte är transparenta (Habib & Zurawicki, 2002). Även saknaden av ekonomisk utveckling och inkomstskillnader ökar korruptionen (Habib & Zurawicki, 2002).

Investeringsprojekt är till en hög grad utsatta för korruption. Även detta beror på den makt som vissa statsmän har att neka företagen nödvändig auktorisation samt på makten att utse vilket av flera tävlande företag som skall få ett visst uppdrag eller projekt (Tanzi, 1998). I en undersökning utförd av Habib och Zurawicki (2002) som studerade relationen mellan korruption och FDI:s var slutsatsen att korruption är ett seriöst hinder för investeringar. Vissa utländska investerare undviker korruption för att det anses vara moraliskt fel, medan andra för att det är svårhanterligt, riskabelt och kostsamt (Habib & Zurawicki, 2002). Utöver detta kom studien även fram till att skillnader i korruptionsnivåer mellan världlandet och landet från vilket investerarna kommer från har en negativ påverkan.

Enligt Transparency International (2014) som är en global koalition mot korruption, rankas Sverige som fyra i världen i renhet vad gäller upplevd korruption i den offentliga sektorn, och de ges 87 av 100 möjliga poäng (se Bilaga D). Som kontrast till detta är medelvärdet för länderna i subsahariska Afrika 32,5 och medianen 33 (Transparency International, 2014). Korruption stöter dock inte bort FDI:s i absoluta termer. Länder som Kina, Brasilien, Thailand och Mexiko har visat sig kunna attrahera en stor mängd FDI:s trots höga nivåer av upplevda korruption (Habib & Zurawicki, 2002).

2.4 Internationalisering

Den alltmer globala världsbilden och den ökade internationella handeln minskar betydelsen av befintliga landsgränser och stärker fokus på internationalisering av företag. Graden av specialisering har dessutom på senare år ökat inom många branscher, speciellt inom de högteknologiska. Unika och högt specialiserade produkter kan innebära konkurrensfördelar men också mer nischade och inte lika stora kundsegment vilket bidrar till att företag inom sådana branscher tidigt söker sig till internationella marknader där de ser tillväxtpotential (Halldin, 2012).

Den generella betydelsen av internationalisering kan beskrivas som utökande av företags internationella operationer, och även processen för hur dessa utökas. Det innefattar emellertid även motsatsen, det vill säga avveckling av externa anläggningar och produkter (Beamish & Calof, 1995). Det mer traditionella synsättet på internationaliseringsprocessen (Uppsalamodellen) är att ett företag först efter etablering på den nationella marknaden successivt finner sig ut på internationella marknader som en följd av en mängd inkrementella beslut. De mest avgörande hindren för internationalisering anses vara bristen på kunskap samt bristen på resurser, dessa hinder minskas genom inkrementella beslut och anskaffning av kunskap om utländska marknader och verksamheter där kunskapsanskaffningen anses ske med hjälp av företagets nuvarande verksamhet (Johanson & Vahlne, 1977). Enligt Johanson & Vahlne (1977) anses rådande kunskapsbrist om en marknad leda till en osäkerhet bland företag, vilket i sin tur tenderar att leda till en överskattning av risken det innebär att internationalisera till marknaden. Med andra ord så minskar den upplevda risken av att gå in på en marknad hos företaget med en ökad kunskapsnivå kring marknaden. Modellen antyder också att företag därför av naturliga skäl först vänder sig till angränsande länder eller välkända länder där det inte finns något större psykiskt avstånd mellan länderna som kan försvåra internationaliseringen. Psykiskt avstånd definierar Johanson & Vahlne (1977) som summan av alla faktorer som hindrar flödet av information till och från marknaden. Exempelvis kan länder skilja sig åt gällande språk, utbildning, affärsmetoder, kultur, politik och industriell utveckling.

Nyckelkoncepten i Uppsalamodellen är marknadsåtagande, kunskap om marknaden, beslut om åtagande och nuvarande aktiviteter (Johanson & Vahlne, 1977). Enkelt förklarar så kan modellen beskrivas enligt följande; en given kunskapsnivå om marknaden och marknadsåtagandet vid ett visst tillfälle påverkar besluten kring åtagande och hur aktiviteter utförs i efterföljande period. Dessa beslut och aktiviteter kommer i sin tur att influera nästkommande beslut i en stegvis utvecklande spiral (Johanson & Vahlne, 1977). Något som däremot har fått större uppmärksamhet på senare år och delvis kritiserar den traditionella synen på internationalisering är fenomenet Born Global-företag eller ibland kallat International new ventures. Begreppet Born Globals myntades i en studie utförd av McKinsey & Co. och syftar på den andel företag som väldigt tidigt eller direkt efter sin uppkomst vänder sig till internationella marknader och inte internationaliseras genom inkrementella åtaganden (McKinsey & Co., 1993). Många av de studerade företagen i studien vände sig dessutom till geografiskt avlägsna platser och valet av marknad visade sig snarare vara styrt av framtida affärsmöjligheter än det geografiska avståndet. (McKinsey & Co., 1993). För att nämna en av många definitioner på Born Global-företag så beskrivs de av Oviatt & McDougall (1994) som några som redan från början försöker få konkurrenskraft från resursanvändning och försäljning med utgångspunkt i många länder. McDougall menar också att hur ett företag bär sig åt vid internationalisering påverkas mer av individen i företaget än vad tidigare internationaliseringsmodeller påvisat. De fokuserar enligt McDougall för mycket på företagsnivå och till stora delar ignorerar individen i företaget, så som entreprenören och hans eller hennes existerande affärsnätverk (McDougall, et al. 2002). Denna typ av beteende hos

företag som skiljer sig från Uppsalamodellen definieras av Hadjikhani et al. (2014) som oregelbundet icke-inkrementellt beteende.

Företag som erbjuder nischade produkter och som kan skapa värde på marknader tenderar att expandera deras verksamheter till olika geografiska områden snabbare för att kunna erhålla fördelar genom att vara först på marknaden (Granstrand, 2010). Vidare menar Granstrand också att om det inte är fördelaktigt för ett företag att vara först på en marknad så leder det till ett waiting game företagen emellan vilket innebär att ett företag kan erhålla fler fördelar om de träder in på en marknad senare. Ett waiting game kan dock vara kostsamt eftersom ju längre tiden till marknadsintroduktion, time to market, blir, desto mindre chans har företaget att erhålla maximalt med intäkter eftersom tiden på marknaden blir kortare (Granstrand, 2010).

Johanson & Vahlne (2009) har tagit många av de nyare studierna i beaktning och därmed sammanställt en nyare reviderad modell av Uppsalamodellen som de kallar för The Business Network Internationalization Process Model. Där förklarar de bland annat att redan existerande affärsrelationer gör det möjligt att identifiera och exploatera möjligheter och därför har en betydande inverkan på vilka geografiska områden ett företag bestämmer sig för att gå in på. Dessutom förklaras också vikten av relationer och nätverkande där de menar att för att ett företag skall kunna lyckas så är en förutsättning att företaget är väl etablerat på en eller flera nätverk. Allt som händer, händer inom ramen för en relation, och ett företag som är väletablerat i ett relevant nätverk blir en så kallad insider och utgör en del av nätverkets helhet. Utanförskap i relation till det relevanta nätverket anses i den reviderade modellen, snarare än det psykiska avståndet, vara grunden till osäkerhet. De menar också att det är till stor del genom relationer som företag lär och bygger upp förtroende samt engagemang vilket utgör väsentliga element för internationaliseringsprocessen (Johanson & Vahlne, 2009).

Amjad Hadjikhani et al. (2014) ämnar i sin studie att förklara hur Uppsalamodellen kan appliceras för att analysera både regelbundet/inkrementellt som oregelbundet/icke-inkrementellt beteende bland företag. I studien påstår de att genom att sammanfoga de två koncepten omedveten osäkerhet och förväntningar till Uppsalamodellen så bidrar det till ett verktyg som kan användas för att förstå företags oregelbundna beteende. De menar att företags omedvetenhet om de osäkerheter som finns på en marknad och dessutom deras förväntningar på marknaden kan förklara det icke-inkrementella beteendet som ses hos vissa företag. I kontrast mot det inkrementella beteende som istället uppkommer från företags medvetna osäkerheter och därför lärs in genom erfarenhet från företagets verksamhet i inkrementella steg.

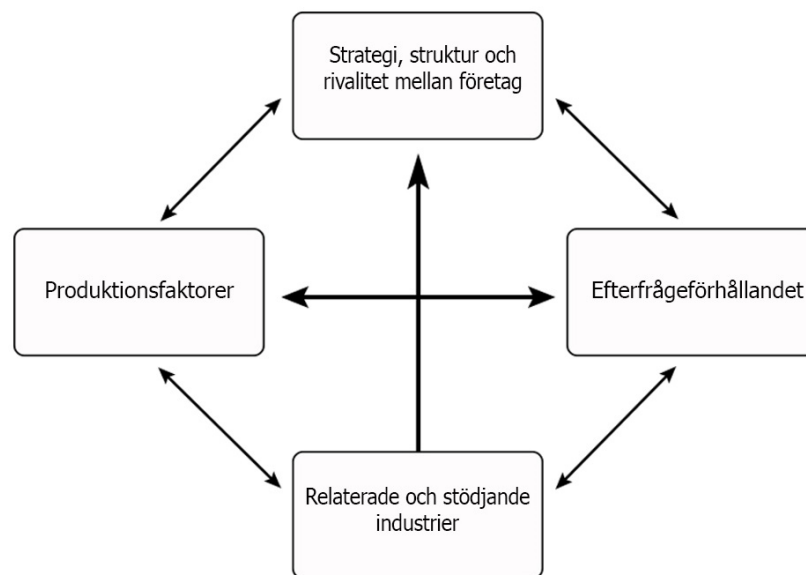
2.5 Porters Diamantmodell

I The Competitive Advantage of Nations (Porter, 1990) introduceras en diamantmodell, se figur 3.2. Den beskriver varför en stor mängd företag tillhörandes en viss nations industri lyckas bli konkurrenskraftiga och framgångsrika på den internationella marknaden. Porter identifierade fyra huvudattribut för en nation som tillsammans leder till att dess företag drivs till ständig innovation och sätt att erhålla nya konkurrensfördelar.

De fyra attributen är:

1. Produktionsfaktorer: Arbetskraft, humankapital, naturliga resurser, kapital, och infrastruktur är några av de produktionsfaktorer som är nödvändiga för att företag skall kunna konkurrera i sin bransch och industri.

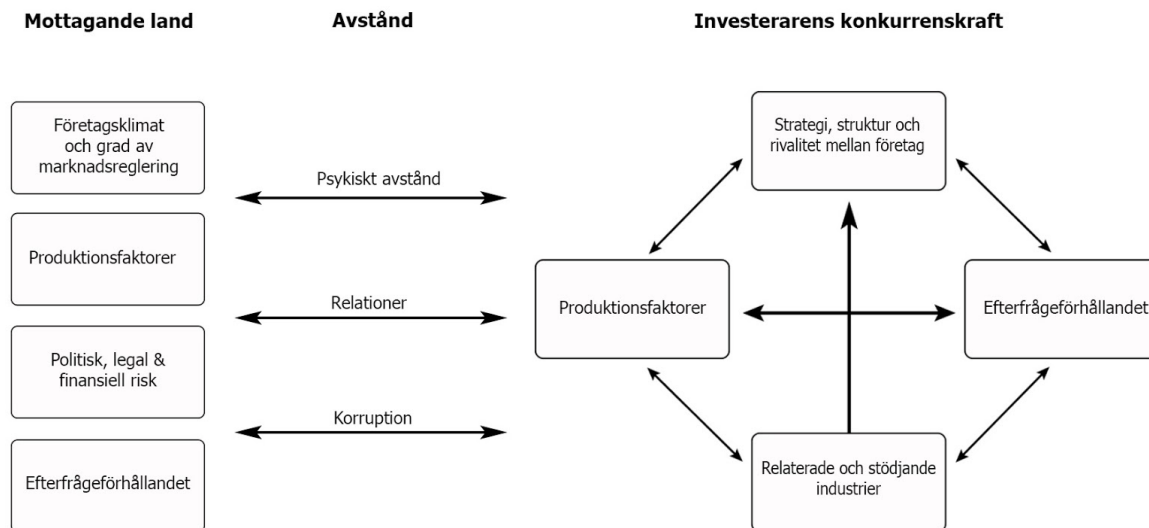
2. Efterfrågeförhållandet: Den efterfrågan som finns i nations inhemska marknad kan ge nationens företag konkurrensfördelar när marknadens behov och efterfrågan föregår en framtida internationell efterfrågan. Om nationens kunder har högre krav än utländska kunder pressas även företagen till en ökad kvalitet av dess produkter och tjänster.
3. Relaterade och stödjande industrier: Närvaron av aktörer tillhörandes leverantörindustrier kan öka företagets konkurrenskraft genom att ge tillträde till högkvalitativa komponenter och maskiner. Dessutom finns en fördel av närheten som detta innebär, vilket gör det enklare att ha nära relationer, kommunicera snabbt och behålla ett konstant flöde av information, utbyte av idéer och innovationer.
4. Strategi, struktur och rivalitet mellan företag: De förutsättningar i en nation som avgör hur företag skapas, organiseras och styrs. Stark konkurrens i den inhemska marknaden är viktig för att pressa företagen till att förbättras och vara innovativa.



Figur 3.2 Porters diamantmodell (1990).

2.6 FDI-matchningsmodellen

Porters diamantmodell förklarar vilka faktorer som gör att ett lands företag och industrier blir konkurrenskraftiga och lyckas på den internationella marknaden utifrån en generalisering av den internationella marknaden och av dess kollektiva efterfrågan (Porter, 1990). I en situation där FDI:s som görs av företag från olika länder konkurrerar mot andra i en väldigt specifik marknad skulle Porters diamantmodell gynnas av att kompletteras med en ytterligare dimension som tar hänsyn till vilka förutsättningar det finns för FDI:s i mottagarlandet. I syfte att addera platsfördelar från Dunning's OLI-modell till Porters diamantmodell utan att kompromissa i detaljnivå presenteras i denna rapport en modell, FDI-matchningsmodellen, skraddarsydd för situationer som den ovan nämnda, se figur 3.3. Med hjälp av teori från internationalisering har det gjorts en klassificering av de fyra mest avgörande faktorerna för hur attraktivt ett land är att investera i, Dunning's platsfördelar från OLI-modellen inkluderade.



Figur 3.3 FDI-matchningsmodellen.

Företagsklimat och marknadsreglering avser krav på licenser, miljö och arbetskraft samt hur privatiserad och decentraliserad marknaden är. Med produktionsfaktorer menas detsamma som i Porters diamantmodell, nämligen arbetskraft, humankapital, naturliga resurser, finansiellt kapital, och infrastruktur. Politisk, legal och finansiell risk kan handla om allt från historik av expropriering och finansiell instabilitet till skatteförändringar och monopolisering i värdekedjan till politiska reformer. Efterfrågeförhållandet innebär vilka behov och vilken sorts efterfrågan som finns i värdlandet, samt hur stor marknaden är. Om, och i så fall hur, dessa fyra faktorer påverkar varandra har inte undersökts, vilket är anledningen till att konstellation skiljer sig från den i Porters diamantmodell.

Mellan det mottagande landet och investerarens konkurrenskraft har psykiskt avstånd, relationer och kulturellt avstånd från Uppsala- och Born Global-modellerna representerats som avstånd mellan de två. Anledningen till detta är att psykiskt avstånd, relationer och kulturellt avstånd är relativa till det investerande företaget och värdlandet. I kulturellt avstånd inkluderas även korruption då skillnaden i korruption mellan två länder har, som tidigare nämnt, visats ha en negativ påverkan på FDI. Ju längre dessa tre avstånd är, desto svårare blir genomförandet av FDI.

2.7 Statens internationella företagsfrämjande

Det finns meningsskiljaktigheter gällande vilken roll länders regeringar bör ha och vilken ståndpunkt de bör ta gällandes utåtriktade FDI:s. När världens nationer i högre grad konkurrerar på ett globalt plan så har statens roll blivit viktigare. Två vanliga perspektiv är att regeringen bör hålla sig utanför och låta den fria marknaden styra alternativt att regeringen bör ha en hjälpare och stödjande roll gentemot de inhemska företagen genom att exempelvis främja vissa industrier (Porter, 1990). Enligt Porters *The Competitive Advantage of Nations* (1990) är båda dessa synsätt fel.

Subventioner och politiska åtgärder som ger företag statiska kostnadsfördelar på kort sikt gentemot omvärlden riskerar att motverka innovation och effektivisering samtidigt som de skapar en skadlig beroendesituation (Porter, 1990). Statlig subventionering kan även leda till överinvesteringar, få marknadsstörande konsekvenser samt innebära att en viss del av kapitalet alltid kommer tillfalla oproduktiva, oförsiktiga samt slösaktiga företag. Statlig

finansiering riskerar även omedvetet tränga ut potentiellt lönsamma affärer i formen av privat finansiering och därmed skjuva privata sektorns investeringsincitament (Bannò, Piscietello & Varum, 2014). Att ha för lite statlig hjälp, däremot, underminerar den makt staten har att påverka och forma nationens företag på ett positivt sätt (Porter, 1990).

Enligt Porter bör regeringens roll vara den av en katalysator och utmanare. Regeringen bör föra en politik som bidrar till att kultivera en miljö där företagen uppmanas, och till viss del till och med tvingas till, att bli mer konkurrenskraftiga. Genom att främja hård inhemsk konkurrens bildas företag som blir konkurrenskraftiga och därmed lyckas även på den internationella marknaden (Porter, 1990).

Utan att involvera sig alltför mycket så finns det ändå vissa saker som stater kan göra för att främja de inhemska företagen på en internationell marknad. Nationers regeringar kan, och rekommenderas, sträva efter öppna att marknader i främmande länder, speciellt i de där nationen i fråga har konkurrenskraftiga fördelar (Porter, 1990). Myndigheter och statliga representanter kan även informera företag om vart de kan vända sig om de behöver hjälp samt om vilka sorts stöd och finansiering som finns tillgängligt för dem. Just detta är speciellt viktigt speciellt små och medelstora företag (hädanefter SME:s) (Bannò, Piscietello & Varum, 2014).

Det finns två faktorer som entreprenörer uppskattar mer än andra statliga åtgärder och som påverkar utflödet av investeringar från ett land (Duran & Ubeda, 2001). Den första faktorn beskriver hur effektiviteten på FDI:s beror till stor del hur väl stödfunktionerna från ett land går i linje med de önskemål och behov investerande företag har. Om staten för en generell policy stöds företagen inte lika mycket som vid en mer reaktiv, företagsanpassad sådan. Den andra faktorn beskriver hur investeringar gynnas av en stark marknadsföring och informationsgivande angående marknader som är av intresse. Om företag på förhand kan få hjälp med information angående geografiska, kulturella och institutionella differenser kan betydande kostnader minskas, något som gynnar volymen av investeringar ut från ett land (Duran & Ubeda, 2001).

Trots riskerna en för hög grad av statlig involvering kan innebära finns det andra fall i vilka direkt stöd och incitament i form av exempelvis subventioner kan ge positiva effekter. Internationalisering är en svår och riskabel process som ofta innebär en hög nivå av ekonomisk och politisk osäkerhet. För SME:s är internationalisering ännu svårare på grund av att de saknar de resurser som ofta krävs för att analysera en främmande marknad innan de väljer att gå in i den (Bannò, Piscietello & Varum, 2014). Företag upplever även svårigheter med anskaffningen av finansiering för internationella projekt på grund av asymmetriska informationsförhållanden med utländska banker och på grund av lokala utvärderingsmetoder som ofta kan vara ofördelaktiga. Än en gång är detta ett problem som slår hårdare på SME:s, som ofta redan har problem med finansiering (Bannò, Piscietello & Varum, 2014). Dessa två faktorer kan ofta vara det som hindrar a SME:s och unga företag från att gå in i ny marknader (Bannò, Piscietello & Varum, 2014). Med detta som bakgrund är statliga finansiella hjälpmedel inte bara något som kan höja företags produktivitet och vinster, utan även tillåta företag ta sig an fler, större och bredare projekt. För SME:s kan statligt finansiellt stöd bland annat användas till att anskaffa eller utveckla de resurser och kompetens som krävs för internationaliseringsprojekt. Finansiell hjälp från staten eller myndigheter har visat sig ha störst positiv effekt på SME:s och på företag som har internationell erfarenhet sedan tidigare (Bannò, Piscietello & Varum, 2014).

3. Metod

Metodavsnittet kommer att beskriva det tillvägagångssätt som valdes för att genomföra studien utifrån det som ansetts vara lämpligast enligt litteratur inom ämnet. Uppgiften, som delades in i mindre deluppgifter, krävde flera olika delstudier, var och en med egna utmaningar. Dessa har därför tilldelats separata metodavsnitt.

3.1 Metodansats

Utifrån projektets problemställning är den genomförda studien beskrivande och explorativ eftersom kunskapsläget initialt var begränsat och Sida hade ett behov av en grundläggande utforskning av ämnet. En undersökningsprocess upplägg och faser beror i hög grad på vilken metodansats som väljs (Jacobsen, 2002). På grund av uppgiftens natur och det dåvarande kunskapsläget rörande investerares hinder när det gäller investeringar i subsahariska Afrika valdes en kvalitativ ansats för studien. Meningen med studien var att skapa en klarhet i ett oklart ämne och arbeta fram en nyanserad beskrivning av det vilket också var en anledning till att en kvalitativ ansats var bättre lämpad än en kvantitativ (Jacobsen, 2002). Även oklarheten i problemställningen gjorde det svårt att formulera specifika frågor i en intervju, vilket krävde en högre flexibilitet i studiens upplägg.

En kvalitativ ansats ger också en bättre flexibilitet och enligt Jacobsen (2002) fungerar den bra när oväntade impulser kan göra att studien behöver ändras. Den lämpar sig även bättre än en kvantitativ ansats då det som undersöktes bland annat inkluderade upplevelser och företeelser som inte kan mätas (Wallén, 1996). Dessutom fanns det inte tillgång till data om hela populationen av investerare eftersom det var svårt att kartlägga alla dessa samt problematiskt att vinna samtliga investerares samarbetsvilja. En explorativ studie valdes eftersom den skulle generera grundläggande kunskaper och ange vilka hinder som företagen upplevde, i vilket sammanhang de förekom och vad som inte hörde till problemet. Studien belyser några begrepp och variabler av betydelse för investeringsförutsättningarna, vilket är karakteristiskt för en explorativ studie (Wallén, 1996).

Studien av investerares hinder genomfördes i två delar: en induktiv del följt av en abduktiv. Den induktiva, explorativa undersökningen utgick från elva djupintervjuer med företag varav tre av dem användes som fallstudier. Vidare intervjuades även ett departement, sex myndigheter samt fem sakkunniga med relevant kunskap inom ämnet. Resultat av den empiriska studien kompletterades med teori i analysen. Den induktiva metodansatsen användes eftersom mer generella slutsatser kan dras baserat på en förutsättningslös datainsamling.

Den abduktiva delen av undersökningen gick ut på att med en större erfarenhet från den explorativa undersökningen söka finna orsaker till observerade effekter (Wallén, 1996). Teori och empiri kombinerades systematiskt för att utveckla nya teorier. Abduktion lämpade sig väl för den senare delen av undersökningen eftersom författarna då hade erfarenhet av flera olika fall utifrån intervjuer med företag, hade kunskap om relaterade teorier och orsaksfaktorer. Nya observationer gjordes för att göra kompletterande tester och utesluta faktorerers inverkan så att slutsatser kunde dras på bättre grunder. Bland annat följdes intervjuer upp med ytterligare telefonintervjuer och nya objekt studerades.

3.2 Undersökningsprocess

Den kvalitativa ansatsen innebar en mer flexibel och interaktiv process där faserna problemställning, undersökningsupplägg, datainsamling och analys överlappade och interagerade med varandra, till skillnad från om en kvantitativ ansats valts. Ordningen blev därmed inte helt sekventiell och skiljelinjerna mellan faserna blev oklara (Jacobsen, 2002).

De faser som ingick i datainsamling och analys var:

1. Utveckling av problemformuleringen
2. Utformning av studien
3. Val av insamlingsmetod av kvalitativ data
4. Val av undersökningsobjekt
5. Datainsamling
6. Analys av data
7. Bedömning av slutsatser
8. Tolkning av resultat

3.2.1 Utveckling av problemformuleringen

Projektgruppen diskuterade kontinuerligt problemet och Sida frågades stundtals om ytterligare definitioner av elementen inom problemställningen för att säkerställa att problemet som Sida ville lösa matchade problemet som studien ämnade behandla samt för att utjämna informationsasymmetrier mellan Sida och författarna. Det fastställdes i samband med att problemet förtydligades att studien skulle vara beskrivande samt att lösningar skulle involvera Sida eller andra myndigheter.

3.2.2 Val av utformning av studie

På grund av att ämnet uppfattades som diffust och frågorna eventuellt skulle behöva omformuleras under studiens gång och anpassas för varje individuell respondent, valdes en intensiv utformning. Följaktligen betraktades ett mindre antal undersökningsobjekt men ett stort antal variabler. En balans eftersträvades mellan djup förståelse för fenomenet hos särskilda undersökningsobjekt och många nyanser av fenomenet. Detta återspeglades i valet av insamlingsmetod.

3.2.3 Val av insamlingsmetod av kvalitativ data

Kriterierna för valet av vilken metodik som data skulle samlas in med var:

- Att metodiken lämpade sig väl för önskad flexibilitet.
- Att uppgiftslämnarna kunde ge så djupgående information som möjligt samt kunde bidra med ökad förståelse för hindren som svenska energiinvestorer upplever i samband med investeringar i förnybar energi i subsahariska Afrika.

Teknikerna för datainsamlingen beskrivs och motiveras nedan var för sig. De tekniker som valdes i ursprungsläget var djupintervjuer med flera undersökningsobjekt, insamling av kompletterande sekundärdata om samma undersökningsobjekt och litteraturstudier. Det fanns en begränsning för hur data kunde samlas in eftersom intervjuobjekten oftast inte kunde avsätta intervjuer för fler än en person och inom en begränsad tidsram. En annan begränsning var att en del av företagen visade sig inte vilja lämna ut någon mer skriftlig information om bland annat investeringar i Afrika eller hur deras egna studier av förutsättningarna fungerade än den offentliga informationen som fanns på deras hemsidor.

3.2.4 Val av undersökningsobjekt

Objekt att observera, det vill säga företag, departementet, myndigheter och sakkunniga som intervjuades och undersöktes, valdes i samråd med Sida. Till stor del utgick valet av företag ifrån vilka företag som redan hade kopplingar till Sida och till exempel hade deltagit i diskussioner och möten med dem angående energiinvesteringar i subsahariska Afrika. Även andra företag som skulle kunna tänkas vara relevanta för studien söktes fram på internet.

Personer som agerade respondenter i intervjuerna i de enheter som Sida rekommenderade valdes även dessa ut av Sida eftersom att de tillhörde Sidas kontakter. Intervjuobjekten hos de företag som söktes fram på internet valdes av dem själva genom att växeln vid förfrågan kopplade vidare samtalet till en person som hade kunskaper kring deras energiinvesteringar i Afrika.

Verkställande direktörer, försäljningschefer med ansvar för försäljning av utrustning till energiprojekt och investeringschefer var några av de som ansågs ha tillräcklig insikt i företagets investeringar inom subsahariska Afrika. Om personen i fråga ansåg sig vara rätt person att prata med och hade möjlighet att själv delta i studien hölls en intervju med denna. Författarna ställde även frågan om fler personer på företaget hade möjlighet att delta och lämna information. I fallet med Nordisk Vindkraft, vars moderbolag RES Group egentligen hade mer inblandning i investeringarna i Afrika, deltog både en representant från Nordisk Vindkraft och en representant från RES Group i intervjun. På samma sätt deltog även Sten Stenbeck deltog under samma intervjutillfälle som hölls med Renetech.

Valet av undersökningsobjekt i form av departement och myndigheter skedde på samma sätt som vid valet av företagen, det vill säga via Sidas lista eller genom sökning på internet. För att bredda förståelsen för ämnet så har författarna även genomfört intervjuer med sakkunniga i ämnet. Dessa har hittats genom kontakter på Sida, genom sökningar på internet eller genom snöbollsmetoden. Denna metod användes för urval av fler intervjuobjekt eftersom många respondenter kände till fler aktörer som hade en roll i investeringsprocessen eller som fattar beslut, till exempel myndigheter i Afrika, finansiärer, statliga bolag och leverantörer i deras mikroekonomiska omgivning. Bilaga A ger en överblick över vilka intervjuobjekt som legat till grund för studien.

På grund av studiens syfte så har det krävts att intervjuobjekten varit insatta i företagets, myndigheternas eller departementets arbete i subsahariska Afrika. Det innebär att antalet intervjuobjekt har varit begränsat. Genom att mejla och ringa till företag så har relevanta personer kunnat hittas för intervju. På grund av tidsbrist eller bristande kunskap hos de objekt som valdes ut för intervju så fanns det även personer som tackade nej. Vid sådana tillfällen kontaktades istället någon annan på företaget som också antogs vara insatt i ämnet. Blev det för svårt att ordna med en intervju så bad ibland författarna Anders Arvidson på Sida att skriva en förfrågan om intervju till företaget vilket i fallet med Ripasso Energy AB, Creux Ventures AB och Vattenfall ledde till att en intervju kunde äga rum. Vid ett tillfälle gick det dock inte att ordna en intervju med en myndighet genom att använda metodiken ovan vilket gjorde att kartläggningen enbart fick ske genom att studera dess internethemsida.

Beslutsregeln för vilka företag som skulle intervjuas var svenska företag som hade investerat i förnybar energi i subsahariska Afrika eller åtminstone har undersökt någon möjlighet att göra det. Utländska företag intervjuades endast när de kunde ge kompletterande information kring investeringar av svenska företag. Exempelvis intervjuades Basil Read Energy eftersom de har en koppling till Ripasso Energy genom att de är kund till och har ett nära samarbete med dem. Fem intervjuer utfördes i Sydafrika för att få tillgång till primärdata som var omöjlig att nå i Sverige. Därmed kunde tillförlitligheten av data stärkas och intervjuerna kontrolleras på önskvärd vis. Dessutom kunde omgivningen observeras av författarna för att erhålla en bättre förståelse för den afrikanska marknaden. Myndigheterna som valdes ut för studien valdes på grund av deras arbete med svensk export och Utrikesdepartementet valdes eftersom de ytterst ansvarar för Sveriges internationella relationer. De sakkunniga som ansågs vara av relevans att intervjuas valdes på grund av vad företag och myndigheter rekommenderade samt av vilket

ämne som författarna ansåg vara betydelsefullt att få en djupare förståelse för. En motivering för urval av sakkunniga hittas i Bilaga B.

3.2.5 Datainsamling

Informationssamlandet inom den empiriska undersökningen utgjordes till stor del av primärinformation som erhöles i djupintervjuer med personer som tillhör undersökningsobjekten såsom beslutsfattare på företagen samt relevanta personer på myndigheter och departement. Frågeformulär för dessa intervjuer står att finna i Bilaga C. Validering med hjälp av sekundärdata sker genom att information som är insamlad av andra införskaffas (Jacobsen, 2002). Sekundärdata i form av företagens internethemsidor användes som komplement för att förstå omgivningen som företagen, myndigheterna och departementet agerar i, och därigenom erhålla en djupare förståelse för deras bakgrund samt för att styrka uppgifter lämnade under intervjuerna. Vidare användes även intervjuerna med de sakkunniga för att validera att företagens upplevelser av marknaderna inte var några isolerade företeelser utan kunde passas in i bilden av hur andra ansåg att marknaderna i subsahariska Afrika fungerar.

Material till intervjuer förbereddes i samband med en grundläggande förstudie, vilken beskrivs nedan. När företagen hade identifierats och materialet för intervjuer tagits fram, bestämdes platser och tidpunkter för intervjuerna utifrån vad som passade respondenten. På plats för intervjuerna frågades uppgiftslämnarna om de kunde tillhandahålla relevant sekundärdata. Dessa samlades in som komplement och som extra källor för att säkerställa tillförlitligheten i svaren.

Tillförlitligheten hos den insamlade datan och korrektheten i den bearbetade informationen samt dess slutsatser bedömdes sedan. I bedömningen togs ställning till om undersökningen beskrev det den var ämnad att undersöka eller innehöll systematiska fel, om slutsatserna var generaliserbara i någon omfattning eller inte, samt huruvida informationen från respondenterna var tillförlitlig eller hade påverkats av omgivningen eller intervjuareffekten, det vill säga av interaktionen mellan intervjuare och respondent (Jacobsen, 2002). Slutligen tolkades resultatet. I den fasen ingick en viktig avvägning om en eller flera teorier skulle användas. Denna avvägning gjordes var för sig för varje problemområde.

3.2.5.1 Förstudie

En grundläggande studie av energisektorn och investeringsklimatet i subsahariska Afrika krävdes för att få förståelse för de hinder som senare beskrivs i empirin samt för att förstå kontexten som dessa hinder förekommer i. Tekniken för detta var studier av litteratur och forskningsrapporter samt information som fanns att tillgå på myndigheters hemsidor. Vidare har dokument rörande ämnet erhållits direkt från Sida och gett en inblick i initiativet Power Africa.

3.2.5.2 Fallstudier och intervjuer

Metodiken fallstudie har styrkan att fallet som undersöks är under verkliga förhållanden istället för simulerade eller skapade av forskarna samt att materialet är autentiskt. Ytterligare en styrka är att inget urval av material görs av företaget när det gäller exempelvis mötesprotokoll och beslutsunderlag (Wallén, 1996). Fallstudien kan påvisa var mer forskning behövs genom att exemplifiera några typiska fall och vilka variabler som är av betydelse (Wallén, 1996). Vilket för denna studie innebar de hinder som företagen upplevde.

Utifrån data som samlats in justerades den fortsatta datainsamlingen vilket är acceptabelt i kvalitativa undersökningar (Jacobsen, 2002). På så vis kunde intressanta spår följas upp för att

hitta svar på frågeställningen och intervjufrågorna kunde modifieras för att öka giltigheten eller erhålla mer kompletta svar av respondenterna. Tre företagsfallstudier sammanställdes och därmed skapades en djup och ingående förståelse för de problem som företag upplevde vid energiinvesteringar i subsahariska Afrika. Fallstudierna valdes baserade på vilka företag som kunde ge en mest utförlig och relevant beskrivning av sina investeringsprocesser i subsahariska Afrika och problem relaterade till dessa.

Teknikerna som användes för empirisk datainsamling var kvalitativa och personliga djupintervjuer. En intervju är en slags survey där samma typer av frågor ställs till en rad olika personer. Hur observationer går till, till exempel hur många som ska delta på intervjuerna och vilket förhållningssätt till observation som passar för att respondenten ska känna sig bekväm under observationen, är väldigt viktigt för att de svar som ges ska vara tillförlitliga (Jacobsen, 2002). Två eller tre personer deltog i att intervjua respondenter och turades om att hålla i intervjun eller att anteckna. En person hade huvudansvaret för att ställa frågor, en person antecknade och under de intervjuer som tre personer deltog så antecknade även den tredje, om än inte i lika stor utsträckning. På så sätt hjälptes författarna åt med datainsamlingen och att flika in med frågor under intervjuerna. För att vara säkra på att inte missa någon viktig information så spelades intervjuerna in såvida respondenterna inte ville bli inspelade. Efter intervjuerna ställde författarna kompletterande frågor via telefon eller mejl till respondenterna om det ansågs nödvändigt. På så sätt kunde vissa svar vidareutvecklas och nya delar av information adderas.

3.2.5.3 Litteraturstudie

Efter djupdykningen i fallstudierna studerades litteratur i syfte att få bättre underlag till analysen som underbygger lösningsförslagen. Då en induktiv ansats valts lämpade sig detta tillvägagångssätt för att möjliggöra en förutsättningslös insamling av den empiriska datan (Wallén, 1996). Ämnen som subsahariska Afrika, Foreign Direct Investments, förnybar energi och internationalisering behandlades. Vilken litteratur och teori som användes avgjordes till största del av företagets intervjuvar.

3.2.6 Analys av data

Analys av kvalitativ data består av tre fundamentala aktiviteter: beskrivning, kategorisering samt kombination (Jacobsen, 2002). Beskrivningen syftar till att redogöra för den befintliga situationen vid datainsamlingen vilket görs för att kunna utföra en lämplig tolkning (Jacobsen, 2002). Data som samlades in i den empiriska studien sammanställdes från rådata till annoterad data successivt i takt med att datamängden ökade. Sammanställningen skedde så snart som möjligt efter att data samlats in så att så lite som möjligt skulle glömmas bort av författarna. Data som var irrelevant för studien sorterades bort under sammanställningen så att datamängden smalnade av. Oftast skedde sammanställningen samma dag som intervjuerna men ibland en eller några dagar efter. Syftet med intervjuerna med sakkunniga inom ämnet gjordes enbart för att fördjupa författarnas förståelse av ämnet vilket gjorde att dessa intervjuer inte sammanställdes lika grundligt.

Kategorisering innebär att reducera datamängden genom förenkling, indelning i kategorier och sällning (Jacobsen, 2002). Företagens intervjuer sällades ner till att främst innehålla relevanta problem för deras energiinvesteringar i Afrika eftersom det är vad rapporten syftar till att undersöka och texten kategoriserades sedan efter dessa. Genom att kategorisera intervjuer så blir de enklare att läsa, lättare att överblicka och det är även en förutsättning för jämförelse intervjuerna emellan (Jacobsen, 2002). Departementets och myndigheternas intervjuer sällades och kategoriserades utifrån vad deras arbete bestod av och hur de kunde hjälpa svenska företag med utlandsinvesteringar och export eftersom lösningarna till

företagens problem ska basera sig på vad svenska myndigheter kan göra för att underlätta för dem.

I en kvalitativ studie kan inte fakta separeras från analys, så när datamängden hade smalnats av och kategoriserats så att den blev av relevans för studien så analyserades den i relation till problemformuleringen med hjälp av kombination. Kombination är den tolkning som görs för att hitta meningar, orsaker, samband och generella slutsatser, det vill säga producera sådant som är utöver de individuella observationerna (Jacobsen, 2002). Enligt Jacobsen (2002) används kombination för att avlägsna analysen från enheterna och det sker genom att skapa övergripande kategorier som är gemensamma för minst två av undersökningsenheterna. Företagens intervjuer var de som var relevanta att analysera då det var deras hinder som var studiens fokus, och det visade sig ofta att om ett företag hade upplevt ett hinder, så hade ett annat upplevt ett liknande hinder. Tack vare detta faktum kunde det i analysen skapas övergripande problemkategorier som behandlade vad hindret var och vad företagen hade sagt om hindret. Under dessa problemkategorier behandlades även varför hindret utgjorde ett problem samt hur dessa hänger samman med andra hinder för att skapa ett övergripande samband och ge en helhetsbild över vilka hinder svenska företag upplever vid investeringar i subsahariska Afrika. Enligt Jacobsen (2002) är en kvalitativ ansats överlägsen när det kommer till att förklara varför vissa fenomen hänger samman och därför kopplades företagens hinder till teori om ämnet för att ge en djupare förståelse för företagens situation.

3.2.7 Bedömning av slutsatser

För att bedöma om en studies slutsatser är giltiga och värda att lita på så måste dess metoder genomgå en kritisk granskning (Jacobsen, 2002). Genom att jämföra studiens slutsatser med företagens och myndigheternas så har de validerats till viss del, även om dessa uppgiftslämnare är partiska och enligt Jacobsen (2002) ofta har fasta verklighetsuppfattningar som är svåra att ändra. För att validera slutsatserna så måste det även tas hänsyn till om det verkligen är de rätta källorna som funnits, det vill säga om intervjuobjekten kunnat tillhandahålla mest riktig information (Jacobsen, 2002). Respondentvalidering har genomförts genom att alla personer som intervjuats har fått möjlighet att kontrollera den bearbetade informationen från intervjuerna som använts i rapporten. Personerna har därigenom fått möjlighet att rätta till fel som uppkommit på grund av misstolkning (Kitto, Chesters & Grbich, 2008). Författarna har även arbetat med att säkerställa att intervjuobjekten har haft kunskap i ämnet genom att utvärdera deras position inom företaget, myndigheten, departementet eller annan enhet och utifrån det dragit slutsatsen att alla intervjuobjekt har möjlighet att tillhandahålla korrekt information. Studiens slutsatser har även validerats genom att jämföras med vad sakkunniga har uttalats sig om ämnet samt med relevant teori. Studiens slutsatser har stärkts genom att sakkunniga har dragit samma slutsatser som rapporten. Detta innebär dock bara att giltigheten har stärkts men inte att slutsatserna är sanna (Jacobsen, 2002). Rapportens slutsatser har även validerats genom att jämföras med liknande rapporter från exempelvis USAID.

En forskares slutsatser är beroende av sammanhanget och forskarens erfarenheter, för att öka giltigheten och tillförlitligheten hos data ytterligare så kan olika metoder, intervjuare, kontexter och personer som analyserar data kombineras (Jacobsen, 2002). Detta kallas att triangulera och har skett genom att insamling av data samt analys har utförts av olika personer i olika kombinationer. Vidare har även en reflektion författats för att mer objektivt kunna utvärdera utförandet och resultaten av studien.

Avsikten med kvalitativa studier är inte att generalisera slutsatserna från ett urval av enheter till en större grupp av enheter (Jacobsen, 2002). Att anta att dessa slutsatser är giltiga för alla

svenska företag som vill investera i energi i subsahariska Afrika kan därför vara problematiskt. I de flesta fall har företag upplevt samma typer av hinder men i olika länder i regionen vilket är ett argument för att slutsatserna till viss del skulle kunna generaliseras.

3.2.8 Tolkning av resultat

Att tolka resultat är att sätta in resultaten i ett större sammanhang och ett sätt att göra det är att jämföra resultaten med andra utfall (Jacobsen, 2002). Studiens resultat har jämförts med liknande studier producerade av USAID. USA är det enda landet förutom Sverige som deltar i initiativet Power Africa och således det enda landet som har gjort liknande studier. Vad USAID kommit fram till för resultat är därför relevant, även om den miljö som amerikanska företag verkar i skiljer sig från Sveriges i bland annat storlek och företagskultur. Något som också har fått tas hänsyn till vid tolkning av resultaten och jämförelsen med publicerade rapporter av USAID är att de och andra amerikanska myndigheter enligt vår tolkning arbetar mer kommersiellt än de svenska motsvarigheterna. För att sätta in resultaten i ett större sammanhang krävs också att de tolkas utifrån teori (Jacobsen, 2002). Detta har gjorts genom att resultaten kopplats till modeller vilket satte in resultaten i ett större sammanhang. Detta skapade en cirkelprocess vilket bidrog till en ökad förståelsenivå av studiens slutsatser och resultat.

3.3 Källkritik

För att en studies resultat ska kunna anses som realistiska och tillförlitliga så måste dess källor utvärderas. Eftersom studien ska vara ett hjälpmedel i Sidas implementering av initiativet Power Africa så kommer dess resultat påverka både företag och myndigheter i deras arbete vilket gör det viktigt att säkerställa källornas validitet. Enligt Thurén (2003) kan källkritik bedömas utifrån fyra kriterier: äkthet, tid, beroende och tendens.

3.3.1 Äkthet

Vid bedömning av äkthet analyseras om källan är vad den utger sig för att vara (Thurén, 2003). Att analysera äktheten i en källa är särskilt viktigt när internetkällor används eftersom nästan vem som helst kan skapa en internetsida och förse den med information. Internetkällorna som använts har därför varit sådana som allmänt anses vara tillförlitliga och vedertagna, såsom svenska myndigheters hemsidor, företagshemsidor samt uppslagsverk och ordlistor. De rapporter och böcker som använts har varit vetenskapliga publikationer eller publikationer skrivna av organisationer och statliga myndigheter vilket har gjort att dess äkthet har varit svår att ifrågasätta. Valen av intervjuobjekt gick genom Sida eller genom företagens hemsidor eller telefonväxlar vilket har gjort att det aldrig funnits något tvivel över att de har varit dem de utgett sig för att vara.

3.3.2 Tid

De skriftliga källor som använts för underlag i rapporten skiljer sig åt i fråga om när de författades. Enligt Thurén (2003) är en källa mer trovärdig ju mer samtida den är och därför har så samtida skriftliga källor i så stor utsträckning som möjligt legat till grund för rapporten. Det finns dock teoretiskt ramverk och modeller som utgörs av äldre publikationer vilket medför att ett kritiskt ställningstagande till dessa måste intas. Dessa har, trots sin ålder, varit vedertagna vilket har bidragit till beslutet att använda dem. I vissa fall har även kompletterande och senare litteratur använts för att fylla luckor eller för utveckling av vissa modeller.

Publikationer innehållandes exempelvis statistik och siffror har i vissa fall inte varit så samtida som det skulle önskas. I de fall där relevanta publikationer med en tvivelaktig ålder hittats har senare upplagor försökts fått tag på i den mån det varit möjligt. Har inte en sådan

kunnat hittas men källan ändå har bedömts vara av tillräcklig relevans för studien så har den likväl använts.

Vid fallstudierna har händelseförlopp beskrivits av företagets representanter. Även här är tidsaspekten av relevans då människor enligt Thurén (2003) glömmer mest de närmsta dygnet efter en händelse. Minnesbilderna som sedan finns kvar kan finnas kvar länge. Vidare kan fantasin bearbeta minnesbilderna så att de blir allt mer detaljerade vilket innebär att en människa tror sig minnas bättre än vad hen faktiskt gör (Thurén, 2003). Intervjuobjekten har alla beskrivit händelser som legat flera år bak i tiden. Därför har författarna fått inta en kritisk hållning till informationen som framkommit under intervjuerna då de negativa eller positiva minnesbilderna kan ha förstärkts eller försvagats. Det har dock varit svårt att, efter en djupdykning i intervjuobjektens berättelser, vara allt för kritisk då rapportens syfte har varit att undersöka företagets upplevda problem med energiinvesteringar i subsahariska Afrika. Om intervjuobjekten har upplevt något problem som de ansett vara relevant så har det också varit av betydelse för rapporten.

3.3.3 Beroende

Enligt Thurén (2003) måste ett påstående bekräftas av minst två av varandra oberoende källor för att vara trovärdig. Detta gäller främst kontroversiella ämnen där någon kan dra fördel av att dölja sanningen. När det gäller de skriftliga källor som rapporten bygger på, såsom vetenskapliga publikationer och internethemsidor, så behandlar de knappast sådana ämnen medan de muntliga källorna i form av intervjuobjekt kan dra mer fördel av att vinkla sin historia och dölja eller framhäva vissa delar ur den. Att få någon ytterligare information från oberoende källor rörande de företagsfall som undersökts har dock i de flesta fall inte varit möjlig eftersom de som varit allra mest insatta i ämnet på företaget har varit de som intervjuats. Däremot har påståenden i vissa fall bekräftats från olika intervjuade oberoende personer. Vidare hävdar Thurén (2003) att människor påverkas av varandra om de intervjuas i grupp. Vid de gruppintervjuer som har ägt rum får det därför tas hänsyn till att vissa av företagets problem och hinder för deras energiinvesteringar kan ha förstärkts eller förminskats. För att utreda det grundligare hade det varit nödvändigt att utföra enskilda intervjuer med företagsrepresentanterna vilket inte skulle vara fördelaktigt då de olika intervjuobjekten har haft olika perspektiv och kunskap och därför varit bra komplement till varandra under intervjuerna.

En viktig källkritisk regel är att förstahandskällor ska användas i så stor utsträckning som möjligt eftersom information har en tendens att traderas vid återberättande (Thurén, 2003). Det har vid intervjuerna varit möjligt att använda förstahandskällor då intervjuobjekten är de personer som har varit med och tagit del av företagets hinder vid försök att investera i energi i subsahariska Afrika. Vidare har de litterära källorna varit förstahandskällor i så stor utsträckning som möjligt. Dock kan tveksamheter kring internethemsidor lyftas på grund av att det inte alltid är en expert eller forskare som författat dem, utan det kan exempelvis göras av olika organisationers och företags kommunikationsavdelningar.

3.3.4 Tendens

Om en källa döljer hela eller delar av sanningen så innebär det är denna tendentiös, den är partisk (Thurén, 2003). Att undersöka i vilken riktning tendensen i rapportens källor pekar åt kan dock vara problematiskt, särskilt för de muntliga källorna. Å ena sidan kan intervjuobjekten vilja förstärka problem för att peka på vikten av dem, å andra sidan kan deras tendens vara att måla upp en alltför positiv bild av händelseförloppet för att framställa sig själva och företaget i bättre dager. De skriftliga källorna är lättare att utvärdera då det oftare märks om vetenskapliga rapporter, andra publikationer samt internethemsidor är uppenbart

felaktiga. Däremot har forskare ett intresse av att forska om och publicera det som styrker dennes hypotes.

Det går att dela in de tendentiösa källorna i två kategorier; rena lögner och halvsanningar (Thurén, 2003). Rena lögner är enligt Thurén (2003) relativt ovanliga och förekommer oftast i krig och konflikter, det vill säga i konflikter där relationer människor emellan är som allra mest infekterade. I mer fredliga sammanhang dominerar halvsanningarna. Genom användningen av halvsanningar kan delar av ett händelseförlopp utelämnas eller förstoras upp medan andra delar tonas ner. Enligt Thurén (2003) är det lättare att manipulera med halvsanningar eftersom lögner kan integreras med sanningar och därför göra en berättelse mer trovärdig samtidigt som mottagaren av informationen inte uppfattar att den är tendentiös. Vid intervjuer har det därför varit viktigt att vara extra uppmärksam på tendenser som pekar åt ett alltför positivt eller negativt håll och se till att intervjun blir balanserad. Att helt undvika partiskhet i intervjuerna är dock svårt då det är problematiskt för människor att vara helt objektiva när det kommer till frågor som rör deras profession.

4. Bakgrund

Kapitlets syfte är att ge läsaren en bakgrundsförståelse för kontexten av det ämne som rapporten behandlar. Det inleds med en överblick över energimarknaden i subsahariska Afrika och betydelsen av att kontinenten elektrifieras. Vidare behandlar det vikten av förnybar energi, elproduktionens värdekedja samt vad koncessionsavtal och Power Purchase Agreements innebär. Slutligen presenteras klimatet för Foreign Direct Investments i subsahariska Afrika.

4.1 Energimarknaden i subsahariska Afrika

För att ge läsaren en helhetsbild över subsahariska Afrikas energimarknad behandlas olika aspekter av den nedan. Inledningsvis beskrivs regionens energianvändning och betydelsen av en ökad sådan för utveckling. Därefter redogörs det för hur den otillförlitliga försörjningen påverkar möjligheten att bedriva verksamhet samt regionens prisbild för elektricitet. Slutligen beskrivs vilka energikällor som finns att tillgå på den afrikanska kontinenten.

4.1.1 Energianvändning

Många länder i subsahariska Afrika har idag begränsad tillgång till energi. I dagsläget saknar 70 procent av populationen, vilket motsvarar 600 miljoner människor, tillgång till elektricitet (USAID, 2015). Mellan år 2000 och 2012 växte subsahariska Afrikas efterfrågan på energi med 45 procent (Birol, et al., 2014). Ändå står regionens efterfrågan för endast 4 procent av världens totala efterfrågan trots att det är 13 procent av världens befolkning som bor i regionen (Birol, et al., 2014).

För att människor som lever i fattigdom ska kunna förbättra sin levnadsstandard så krävs det att tillgången på elektricitet ökar. En ökad energitillgång är också nödvändig för att möta de demografiska utmaningar som subsahariska Afrika står inför. FN prognostiserar att antalet invånare i subsahariska Afrika kommer att vara 1,2 till 1,5 miljarder år 2030, nära två miljarder vid 2050 samt att nästan 60 procent av befolkningen kommer då att bo i städer (Yumkella, 2012). Urbaniseringen samt den förmodade förändringen i matvanor kommer att kräva en ökad nationell och global matproduktion och därmed en ökad grad av elektrifiering av de afrikanska samhällena (Eberhard, et al., 2011).

4.1.2 Otillförlitlig försörjning

Utöver att det råder brist på energi så är försörjningen av energi inte tillförlitlig. För länderna i regionen så saknas det tillgång till elektricitet i genomsnitt cirka 56 dygn om året och bristen på elektricitet får stora konsekvenser för ländernas ekonomi (USAID, 2015). Under 2007 hade exempelvis företag upplevt 63 dagar med strömavbrott i Tanzania och 144 i Burundi (Eberhard, et al., 2011). I länder som har frekventa strömavbrott så sätts stora begränsningar på möjligheten att driva ekonomisk verksamhet vilket gör att företag oftare äger egna generatorer (Eberhard, et al., 2011).

4.1.3 Pris på elektricitet

Befolkningens låga inkomster i kombination med en dyr och ineffektiv produktion av energi gör att många människor i subsahariska Afrika inte har råd med elektricitet (Birol, et al., 2014). Elpriserna i regionen är mycket höga jämfört med internationella mått trots att priserna ofta hålls lägre än kostnaden för produktionen (Birol, et al., 2014). I subsahariska Afrika är det genomsnittliga priset för elektricitet 0.12 USD per kWh vilket är omkring det dubbla jämfört med andra LDC:s (Eberhard, et al., 2011). Undantagsländer är Malawi, Sydafrika, Zimbabwe, Zambia och Angola som håller priserna under produktionskostnaderna (Eberhard, et al., 2011). En stor förklaring till de höga produktionskostnaderna är ineffektiva nationella

elbolag. Exempelvis har ZESCO i Zambia haft ökade kostnader de senaste åren på grund av högre löner och fler anställda (Haeger, 2015).

4.1.4 Förnybar energi i subsahariska Afrika

Nyckeln till ett ekologisk, social och ekonomisk hållbart samhälle är tillgång till tillförlitlig och prisvärd energi på en fungerande marknad (Yumkella, 2012). Energiformer kan vara förnybara eller icke-förnybara. Förnybar energi innebär att energikällan inte kommer ta slut inom en överblickbar framtid och inkluderar vindkraft, vattenkraft, solenergi, tidvattenenergi, vågenergi samt biomassa (Energimyndigheten, 2014).

Fördelarna med förnybar energi är många. Det bidrar till ett lands energisäkerhet och prisstabilitet på energi genom att minska beroendet av import av exempelvis olja och länder som har en hög procentandel av förnybar energi är mindre beroende av fluktuationer i energipriser (Gupta, 2012). Att ta vara på de förnybara resurserna är det bästa sättet för LDC:s att få tillgång till ren energi, fri från föroreningar.

I dagsläget står Sydafrika självt för 71 procent av all energi som används i subsahariska Afrika, varav 93 procent kommer från koldrivna kraftverk (Eberhard, et al., 2001). Trots detta skall det ändå sägas att det finns utrymme för förnybar energi söder om Sahara. Av regionens resterande energianvändning kommer nästan 70 procent av vattenkraft (Eberhard, et al., 2011) och potential till ytterligare utvidgning av förnybar energi är enorm. Över hela Afrika finns möjlighet att utvidga användningen av solkraft, längs kusterna skulle vindkraften kunna byggas ut och i östra Afrika finns geotermisk energi att tillgå (Biol, et al., 2014). Dessutom är 93 procent av regionens vattenkraft fortfarande outnyttjad. Ett stort hinder för vattenkraft är dock att de större floderna ofta rinner genom många länder vilket ställer krav på samarbete länder emellan (Eberhard, et al., 2011). Exempelvis rinner Nilen och Nigerfloden genom tio respektive nio länder (Eberhard, et al., 2011).

4.2 Elproduktionens värdekedja

Elproduktion är en process där energikällor omvandlas till elektricitet. Detta görs av en elproducent genom användningen av exempelvis vindkraft, vattenkraft, solkraft, kärnkraft, förbränning av biomassa samt användning av fossila bränslen (E.ON, 2012). Produktionen sker vid ett kraftverk av något slag och överförs sedan via en transformator till ett transmissionsnätverk. Transformatorn konverterar elen till en högre spänning för att möjliggöra effektivare transport via transmission (Australian Government Department of Industry and Science, 2015). Transmission är den process där stora mängder elektricitet transporteras i högspänningsledningar över långa avstånd från producenter till distributionsföretag (Solar Energy Development Programmatic, 2015). Väl hos distributionsföretagen konverteras elektriciteten till en lägre spänning via substationer för att sedan distribueras ut till användarna.

De två främsta aktörerna på elmarknaden är säljarna och köparna. Säljare är de som äger kraftverk och som producerar elen. Dessa aktörer kallas för Independent Power Producers (hädanefter IPP) såvida de inte är statliga (U.S. Department of Commerce, 2014). Köparen ansvarar i sin tur ofta över transmissionen och är i många fall ett statligt ägt bolag. Staten utgör en annan betydelsefull aktör och företräds av en energiminister som är, beroende på landets juridiska ramverk, i olika utsträckning delaktig i utformandet av elhandelsavtalet.

4.3 Koncessionsavtal och Power Purchase Agreement

Om ett företag vill producera och sälja elektricitet i ett land så måste de teckna ett koncessionsavtal samt ett elhandelsavtal känt som ett Power Purchase Agreement (hädanefter

PPA). Ett koncessionsavtal är ett avtal som skrivs mellan ett företag och en statsmakt. Det ger företaget tillstånd att bedriva sin verksamhet i landet och därmed rätten att utveckla, finansiera, konstruera och driva kraftverket (U.S. Department of Commerce, 2014). För att företaget ska få sälja sin el så måste de teckna ett PPA med det företag som ska köpa elektriciteten. Ett PPA säkerställer att den elektricitet som företaget producerar blir uppköpt av elbolaget till ett överenskommet pris och distribuerad ut till dess kunder (PPPIRC, 2014). Det innehåller också bestämmelser kring bland annat vilken av parterna som tar den finansiella risken när företaget av olika skäl inte kan leverera den överenskomna energin samt hur länge avtalet gäller (Windustry 2015). Ett PPA är ett långtidsavtal och tecknas oftast över 20 år.

4.4 Foreign Direct Investment i subsahariska Afrika

De subsahariska länderna har generellt svårt för att attrahera FDI (Förenta Nationerna, 2005). Den offentliga kapaciteten är i allmänhet svag och många länder har problem med politisk legitimitet och instabila ekonomier. Staterna har ofta problem med att betala sina krediter och lån och de har således liten eller ingen kreditvärdighet (Exportkreditnämnden, 2014). Många marknader är dessutom stängda för handel och de marknader som är öppna saknar ofta lagar som inte är anpassade för utländska investerare (Förenta Nationerna, 2005). Subsahariska Afrika lider även av brist på tillräckligt med inhemsk kapacitet i form av exempelvis lokalt entreprenörskap (Regeringskansliet, 2003). Förutom de ekonomiska och politiska problem som dessa länder präglas av så saknar de även de geografiska förutsättningarna för att naturligt attrahera FDI. De långa avstånden till ledande marknader och en stor mängd kustlösa länder är två exempel på faktorer som missgynnar FDI (Regeringskansliet, 2003).

Subsahariska Afrikas utveckling är en av de största utmaningarna på den internationella arenan (Regeringskansliet, 2003). Om länderna i subsahariska Afrika ska ha en chans att öka sin ekonomiska tillväxt, minska fattigdomen och ta steget från att vara LDC:s så måste investeringsklimatet för utländska investerare förbättras och flödet av FDI bli större (Förenta Nationerna, 2005). Dessa länder har dock ett flöde av FDI i storlek till sina ekonomier, men i en allt mer globaliserad värld så fortsätter de att bli marginaliserade (Regeringskansliet, 2003). Genom att följa utvecklingen i de nyligen industrialiserade länderna så har tron till att FDI är nyckeln till att stoppa de subsahariska ländernas skulder och överbrygga deras resursgap stärkts. Utländska investeringar i de dessa länder kommer att ge mer teknologisk kunskap och därför mer välbetalda arbeten och större exportmöjligheter (Förenta Nationerna, 2005).

4.5 Corporate Social Responsibility i Sverige

I Sverige har det historiskt sett varit de stora företagen som varit de mest pådrivande i utvecklingen av kulturen kring Corporate Social Responsibility (hädanefter CSR), ett koncept som för bara två decennier sedan inte sågs som en självklarhet hos svenska företag på samma sätt som det görs idag. CSR innebär att företag tar ansvar när det kommer till deras påverkan på det samhället som de är verksamma i (Europeiska kommissionen, 2015). Att de stora företagen fick denna roll skedde som en konsekvens av den press den svenska regeringen, media och andra intressenter satt på företagen och sedan slutet av 1990-talet har denna CSR-våg lett till en radikal ökning av företag som arbetar med CSR-frågor och till att CSR idag blivit en brett accepterat management-ideologi i Sverige (Windell, et al., 2009). I Sverige har CSR-debatten inte enbart haft fokus på hur företagen bidrar till det svenska samhället utan även på hur de arbetar med frågan i andra delar av världen. CSR är däremot inte en nationellt isolerad idé exklusiv för Sverige, utan förekommer även i stor utsträckning globalt (Windell, et al., 2009).

5. Svenska myndigheter och departement

Myndigheter och departement arbetar i olika utsträckning för att främja svensk export. I detta kapitel presenteras relevanta myndigheters och departements uppdrag samt hur de konkret arbetar med exportfrämjande.

5.1 Utrikesdepartementet

Utrikesdepartementet (hädanefter UD) är ett departement inom regeringskansliet som tillsammans med Utrikesrepresentationen ansvarar för och hanterar Sveriges internationella förbindelser (Utrikesdepartementet, 2014). Den svenska Utrikesrepresentationen består av 400 honorära konsulat och 103 utlandsmyndigheter vilka är direkt underställda UD men med autonoma funktionaliteter (Utrikesdepartementet, 2014). Utlandsmyndigheterna utgörs av ambassader, representationer, delegationer och konsulat. Utlandsmyndigheterna har som uppgift att bevaka, företräda och främja de svenska intressen som finns inom olika verksamhetsländer eller internationella organisationer (Utrikesdepartementet, 2014). Efterföljande empiri baseras på en intervju med ambassadör Inger Ultvedt om ingen annan källa anges.

5.1.1 Delegationsresor och Feasibility Studies

Under 2010-talet började UD arrangera delegationsresor till afrikanska länder. Delegationsresorna, där cirka åtta till femton företag deltar, består ofta av två delar, ett kompetenspaket för att förstå nyttan och förståelsen för produkten eller tjänsten samt utbildning av personal för att lokal personal även ska kunna förvalta produkten eller tjänsten. Det första som behöver göras i den här processen är en Feasibility Study för att mer noggrant identifiera marknaden affären skall utföras på. UD har i dagsläget tyvärr inga direkta instrument för detta och denna typ av studier ligger på väldigt höga prisnivåer. De höga prisnivåerna är en följd av att det ställs höga krav på bland annat CSR och kvalitet på företagen.

Utrikesdepartementet har själva inga medel till att ge stöd åt svenska företag men Sverige ger statliga medel till Vinnova, Tillväxtverket och andra myndigheter som har en viss verksamhet i subsahariska Afrika. Dock tror inte Inger att dessa medel har bidragit till ökad handel eller ökat stöd för svenska företag i större grad.

5.1.2 Ambassader

Ambassaden är Sveriges högsta diplomatiska representation i ett land. Ambassaden leds av en ambassadör som också har befattningen som Sveriges officiella representant i det aktuella landet. Ambassaderna har ofta god kännedom om de inhemska marknaderna och kan därmed hjälpa företag att öppna dörrarna för nya marknader och ge praktiska råd men inte göra några utförligare studier. Alla ambassadörer gör en främjarplan för hur de skall hjälpa svenska företag men de flesta har en så kallad biståndsprofil och de stora samarbetena från Sveriges sida har under senare tid mest utgjorts av bistånd.

Energirådgivarna på ambassaderna utgör en viktig roll då de har bra och unika kontakter inom landet. På plats finns en lokal och en utsänd främjare som skall sköta all ekonomisk och politisk rapportering.

5.2 Exportkreditnämnden

Exportkreditnämnden (hädanefter EKN) verkar för att främja svensk export och för att förenkla internationaliseringsprocessen för svenska företag. Genom att ställa ut garantier mot att företag betalar en riskpremie minimerar de risker för att svenska företag inte ska få betalt

för sina exportaffärer (Exportkreditnämnden, 2015). EKN har i sin tur en reserv i form av Riksgälden där de har tillgång till att utföra obegränsade lån till en förmånlig ränta. De arbetar med alla storlekar på företag i 115 länder. EKN definieras som en myndighet men fungerar som en affärspartner. Myndigheten begränsas av att de ej får konkurrera med privata försäkringsaktörer och av deras kredittak på 500 miljarder kronor. I subsahariska Afrika ställs det ut ungefär 14 miljarder i krediter om året, varav 20 procent är inom energimarknaden. År 2014 garanterades företag i 29 av de relevanta länderna för studien, men eftersom de ofta gör affärer men lång kredit är de verksamma inom fler. Rebecca Lundgren är landsanalytiker på EKN. Denna beskrivning av EKN baseras på en intervju med henne om ingen annan källa anges.

EKN prioriterar inte några länder i Afrika utan jobbar efterfrågestyrt beroende på var exportörer ansöker om krediter. EKN har funktionalitet vid både goda och dåliga ekonomiska förutsättningar. I dåliga tider hanterar de risker och osäkerheter, exempelvis växte myndigheten under senaste finanskrisen, och i goda tider finns de där när möjligheter som är svåra att hantera uppstår, även om de då kan bli bortprioriterade till följd av att privata finansiella institut är mer verksamma. Arbetet utgår från riktlinjer inom OECD, där gemensamma riskprofiler sätts upp och måste följas för att undvika att olika kreditinstitut konkurrerar ut varandra. Institutionen får inte gå med vinst men får heller inte ses som subventionerande och måste därför jobba inom ramar som inte alltid är så fördelaktiga som möjligt för de svenska företagen.

Verksamheten går ut på att ställa ut garantier för svenska exportföretag och risker för kreditförluster vid betalning. EKN fungerar både som ett försäkringsföretag och underlättar finansiering.

De garantier som kan ställas ut är följande:

- Garantier för kundfordringar, kredittid högst 12 månader.
- Garantier för fordringsförlust, kredittid över ett år.
- Garantier för upparbetade kostnader, som tillkommer på grund av att köparen bryter avtalet och inte kan faktureras (Exportkreditnämnden, 2015).

EKN arbetar både direkt mot exportörer med kredittid och återbetalning och med underliggande lån till finansiärer. Den finansierande banken kan vara antingen svensk eller utländsk, och garanteras då betalning för att kunna låna ut pengar till en investering. Som finansiellt institut har EKN hög kreditvärdighet, och är enligt Rebecka därför en eftertraktad partner.

Det är framförallt i projekt med lång kredittid som EKN ser sina möjligheter då den privata sektorn generellt är ovillig till dessa investeringar. EKN har inga storlekskrav för de företag som ansöker om krediter, och Rebecka berättar att de har ett helt affärsområde inom myndigheten som endast arbetar mot små företag.

Om ett företag vill få hjälp av EKN måste de göra en förfrågan. EKN arbetar då fram en offert, inklusive en premie som är riskavspeglande för investeringen och landet. Riskpremien är en sammanvägning av kommersiell risk och landsrisk. Den kommersiella risken bedöms utifrån tre kriterier, ekonomisk risk, finansiell risk samt betalningsrisk vilka vägs samman i ekonometrisk sjugradig skala.

EKN gör även riskprofiler där de bedömer ett lands kreditvärdighet utefter en sjugradig skala där sju utgör den största risken. De säger inte nej till att tillhandahålla krediter i högriskländer men de kanske inte vill ta en direkt risk utan flyttar en risk till en annan lokal part som de känner sig bekväma med, alternativt bara täcker en viss liten andel av den väntade utbetalningen. Oftast är risken förknippad med stor informationssäkerhet, något som är vanligt i subsahariska Afrika. Ibland justeras siffran för faktorer som inte ursprungligen finns med i bedömningen av kreditvärdigheten, exempelvis politisk instabilitet.

En aktör som EKN har samarbete med är myndigheten AB Svensk Exportkredit. EKN garanterar deras utlåning till ett företag som behöver investeringskapital. De har kontakt med UD och ambassader samt utför konsultarbete åt Sidas lån- och garantiverksamhet där EKN utför riskbedömningar enligt ett avtal i regeringsförordningen. Enligt Rebecka tar de även hjälp av Business Sweden som fungerar som en marknadsföringskanal och som med hjälp av sina kontor i Afrika kan upplysa sina samarbetspartners om vilka tjänster EKN kan tillhandahålla.

5.3 Sida

Sida är en statlig myndighet vars uppdrag är att under Sveriges riksdag och regeringens tillsyn arbeta för fattigdomsbekämpning i världen. Inom Power Africa-initiativet kommer de specifikt att arbeta för att stimulera investeringar som leder till ekonomisk, social och hållbar utveckling i subsahariska Afrika. Anders Arvidson och Joakim Lange arbetar båda för Sida och denna redogörelse av myndigheten baseras på intervjuer med dem om inget annat anges.

Tidigare har utländskt kapital ämnat för hållbara utvecklingsfrämjande investeringar i Afrika mestadels bestått av bistånd och donationer, ofta i begränsad storlek. På grund av detta har Sida den senaste tiden arbetat för att hitta lösningar som leder till en större finansiell utväxling genom att försöka inkludera kommersiellt kapital och privata investerare. I dagsläget har Sida huvudsakligen fem sätt genom vilka de kan hjälpa företag intresserade av energiinvesteringar i subsahariska Afrika; garantier, challenge funds, Public Private Development Partnerships (hädanefter PPDP), utvecklingslån och dialog (Sidas kommunikationsavdelning, 2014). De får ställa ut garantier eller tillhandahålla utvecklingslån om dessa gynnar fattigdomsbekämpning, har god samhällsekonomisk avkastning, om risken är liten för marknadsstörning inom den finansierade sektorn eller om finansiering genom den existerande kapitalmarknaden inte är möjlig (Carlsson, 2009).

Garantier kan användas för att sänka risken som banker tar när de lånar ut pengar till projekt som Sida tror på men som drivs av oprövade företag med icke-existerande track records, som är en samling av information över resultat av tidigare projekt. Vinstgarantier kan också förekomma, och ges till företag då oroligheter över lönsamhet är det som hindrar en produkt eller tjänst som skulle kunna vara till gagn för den sociala eller ekonomiska hållbara utvecklingen i Afrika från att börja säljas i en ny marknad eller till ett lägre pris. Sida ställer ut garantier till förmån för stater, offentliga organ, affärsdrivande organisationer och privata företag i Sveriges strategiländer (Carlsson, 2009). Garantierna är flexibla i sin formulering och kan därför vara utformade och se ut på olika sätt. I dagsläget har Sida elva utställda garantier på sammanlagt cirka tre miljarder och ingen av Sidas garantier har hittills misslyckats.

Sida kan även bistå med hjälp till företag genom användningen av challenge funds. Genom challenge funds får innovationer med potentialen att driva en positiv förändring i Afrika tävla mot varandra, och Sida kan tillhandahålla finansiering till produkt- eller affärssystem-

utvecklingen av innovationer som ser lovande ut. Sida arbetar också med PPDP där den offentliga och privata sektorn tillsammans investerar i ett projekt som drivs av en tredje part (Department for Partnerships and Innovations, 2014). Genom användningen av detta hjälper Sida företag att implementera fattigdomsreducerande projekt genom bland annat finansiering och övrigt stöd.

Slutligen tillhandahåller Sida även utvecklingslån. I motsats till vad namnet antyder är utvecklingslån inte ett lån, utan en gåva som kombineras med marknadsfinansiering med villkor på att användas till fattigdomsbekämpning. Sida bidrar med en gåva för att komplettera ett marknadsfinansierat lån. Om Sida vill uppnå en viss förändring och ser ett sätt att göra detta genom ett visst projekt, idé eller med hjälpen av ett visst företag kan Sida använda utvecklingslån som ett slags incitament för företaget i fråga. Sida jobbar också med lån som fokuserar på hållbar miljöutveckling så kallade Environmental Loans. Fokusområdet för dessa ligger på att förbättra energieffektivitet, förnybar energi, hantering av avfall, vatten och avlopp samt transport. Dessa lån kan antingen sökas för sig eller kombineras tillsammans med garantier (Department for Partnership and Innovations, 2012).

Av ovannämnda verktyg som Sida har att hjälpa företag samtidigt som hållbar utveckling drivs framåt i Afrika är garantier den mest effektiva. För det första tillåter garantiverktyget en större utväxling på insatt kapital jämfört med donationer och biståndsliknande projekt, detta på grund av att projekten till stor del finansieras av privata aktörer. För det andra leder garantierna till en katalys avseende möjligheterna till lån från banker till framtida projekt. Detta är enligt Sida viktigt för att försöka bryta en ond cirkel som kan observeras idag; banker lånar inte ut kapital till investeringsprojekt för att företagen saknar en förtroendeingivande track record och företag kan inte förbättra sin egna track record utan de lån som krävs för att genomföra merit- och förtroendegivande projekt.

Trots garantiinstrumentets effektivitet och goda effekter finns det tre huvudanledningar till varför de inte används lika mycket av svenska företag som de skulle kunna göras idag. Den första anledningen till varför garantiinstrumentet inte kan användas till fullo är en begränsning avseende landsgränser och geografi. Den domän i Afrika i vilken Sida har möjligheter att involvera sig avgränsas av Utrikesdepartementet, under vilken Sida lyder. UD har valt femton länder samt två regioner som fått dedikerade strategier tilldelade, dessa baserade på vad Sverige vill lyckas uppnå i landet eller i regionen i fråga (Arvidson, 2015). Valet av länder och landsstrategier bestäms dels av Sveriges internationella relationer, dels av analyser utförda av UD om mänskliga rättigheter, hälsa, sysselsättning och ekonomisk utveckling i länderna. Efter detta tillfaller uppgiften Sida att ta fram förslag på hur dessa landsstrategier skall uppnås. De femton länder för vilka UD utarbetat en landsstrategi och vilka Sida därmed arbetar mot finns beskrivet i Bilaga E. För företag intresserade av att investera i Afrika innebär detta i praktiken att Sida endast kan bistå med hjälp om investeringen sker i ett av Sidas samarbetsländer. Vad gäller vilket land företagen som söker garantierna kommer ifrån existerar däremot inga begränsningar. Sida arbetar med ett obundet bistånd och tanken bakom det är att de biståndstagarna skall ha en större makt att välja det som passar dem bäst, oavsett vilket land den bästa lösningen kommer från. Den tredje anledningen till att garantier inte används i den utsträckningen som det kan göras är att det inte finns tillräckligt många investeringsprojekt som företag är intresserade av idag och där det intresset inte skulle öka vid utställandet av fler garantier.

Sida arbetar för att förändra det institutionella landskapet genom vad de kallar för dialog, vilket i praktiken innebär att Sida, tillsammans med andra aktörer, tar sig an rollen av lobbyist

genom att bli budgetstödjare. Detta kan exempelvis innebära att Sida ger Tanzanias regering bidrag under kravet att bidraget används för att finansiera åtgärder som kan lösa problem företaget upplever i energisektorn. Genom dialog, och med möjligheten att frysa bidragen vid misskötsel, kan Sida sätta press på regeringen för att åstadkomma förändring. I liknande anda har Sida exempelvis varit med och byggt energiregleringsmyndigheten i Tanzania och arbetat med att ta fram ett så kallat Rural Energy Act. Detta har lett till att man som privat aktör idag kan sälja elektricitet in till nätet som en IPP, något som inte var möjligt tidigare. Åtgärder som dessa har dessvärre väldigt långa planeringshorisonter, och det kan ta fem till tjugo år innan reformarbete eller uppbyggnaden av nya myndigheter ger resultat.

Transaction advice är ett instrument som Sida inte har idag men som de överväger introducera. Tanken bakom transaction advice är att ha ett verktyg som på en tidshorisont på ett till fem år kan leda till att en privat investering utförs. Detta är menat att användas till potentiella investeringsprojekt som ser lovande ut men som behöver ompaketeras på rätt sätt, exempelvis som ett business case med förväntad avkastning, riskanalys och implementationsplan, för att de ska bli bankable och övervägas av privata investerare. Bankable definieras som projekt eller förslag som har tillräckligt bra säkerheter och framtida kassaflöde samt tillräcklig hög sannolikhet för framgång för att kunna finansieras av institutionella långgivare. Under förutsättningen att Sida hittar en lämplig betalmodell ser de möjligheten att outsourca transaction advice-funktionen till privata konsultfirmor. Enligt Sida skulle man kunna öka mängden intressanta investeringsprospekt, en av dagens flaskhalsar för energiinvesteringar i subsahariska Afrika, genom att exempelvis inkludera konsulter och strömlinjeforma denna process.

5.4 AB Svensk Exportkredit

AB Svensk Exportkredit (hädanefter SEK) är ett statligt ägt bolag som tillhandahåller exportkrediter till svenska företag och deras köpare utomlands (AB Svensk Exportkredit, 2015). De lånar årligen ut cirka 55 miljarder kronor och arbetar för att kunna tillhandahålla hållbara finansieringslösningar för svenska exportföretag samt öka konkurrenskraften hos de svenska företagen för att skapa arbetstillfällen och hållbar utveckling i Sverige (AB Svensk Exportkredit, 2015). Efterföljande empiri bygger på en intervju med Petra Mellor, SEK:s Head of Regionals and Financial Institutions, där källor inte anges. SEK har tills nyligen endast tillhandahållit lån till företag som har en omsättning på mer än 4 miljarder kronor årligen vilket innefattar cirka 100 svenska bolag. De startade dock nyligen en avdelning för medelstora företag där de arbetar mot företag vars omsättning ligger mellan 500 miljoner och 4 miljarder kronor. SEK arbetar för att vara ett komplement till svenska banker, differentierande sig genom att låna ut pengar med längre löptider. De tar dock inga stora risker utan arbetar för att ha en riskavtäckning på minst 95 procent.

SEK tillhandahåller två olika finansieringslösningar; direktfinansiering och slutkundsfinansiering. Vid direktfinansiering erbjuder de lån till svenska exportföretag och deras dotterbolag genom bilaterala lån eller genom att finansiera lånet tillsammans med andra svenska eller internationella banker. De kan också låna ut till finansiella institut, exempelvis banker, med krav på att pengarna öronmärks för vidareutlåning till svenska exportföretag. De samarbetar även med EKN, ALMI, Swedfund samt Business Sweden rörande ett lån som kallas Exportlånet. Detta kan ges till små och medelstora företag som behöver ett utökat rörelsekapital vid en exportaffär. SEK samarbetar även med EKN då de köper garantier från dem vid utlåningar.

Vid slutkundsfinansiering erbjuds lån till utländska köpare av svenska varor eller tjänster, varav de två vanligaste finansieringslösningarna är export finance och project finance. Export finance innebär att exportörens exportorder finansieras via betalning vid leverans. Vid project finance finansieras ett specifikt projekt så att lånet oftast får samma livslängd som projektet (SEK, 2015). SEK har en egen kreditavdelning som gör riskbedömningar och värderar alla bolag som de lånar ut till. De tar även del av alla större instituts värderingar men det är sällan att det är någon skillnad mellan SEK:s och andra instituts värderingar (AB Svensk Exportkredit, 2015).

Slutkundsfinansiering är den dominerande finansieringsformen i SEK:s arbete mot den afrikanska kontinenten. Utlåningen försvåras dock av att många afrikanska bolag och finansiella institut värderas lågt och att det ofta är en hög kreditrisk på grund av korruption och osäkra marknader. Vidare har SEK höga krav gällande CSR-frågor vilka många afrikanska bolag har svårt att leva upp till. SEK samarbetar dock med afrikanska banker som i sin tur kan låna ut till afrikanska bolag, då dessa är lättare än företag att hitta information om.

5.5 Swedfund

Swedfund är ett riskkapitalbolag som ägs helt av den svenska staten. De grundades år 1979 och är Sveriges utvecklingsfinansiär för investeringar i fattiga länder. Swedfund lyder under Näringsdepartementet och har fått i uppdrag av regeringen att arbeta för att minska fattigdomen i världens allra fattigaste länder genom att investera i hållbart företagande (Swedfund, 2015). Swedfund är för närvarande verksamma i 25 länder och deras portfölj uppgick i slutet av 2014 till 3,5 miljarder svenska kronor. Dessa var fördelade på lån (42,7 procent), aktier (33,5 procent och fonder (23,8 procent) och investeringar i afrikanska länder uppgick till 62,5 procent av deras portfölj (Swedfund, 2015). Swedfunds investerar främst i mellanstora bolag med fokus på länderna söder som Sahara och de kan tillhandahålla riskkapital eller etableringsstöd (von Essen, 2015).

5.5.1 Riskkapital

Om ett företag vill etablera sig på en av Swedfunds utvalda tillväxtmarknader i Asien, Afrika, Latinamerika och Östeuropa så kan Swedfund tillhandahålla riskkapital. Deras investeringshorisont är fem till tio år och investeringarna fördelar sig på lån, aktier och fonder. Lån och aktier riktar sig till större företag och kan vara en del av ett samarbete med andra finansiärer medan fondinvesteringar oftast görs i mindre företag i de allra fattigaste länderna där det är omöjligt med representation från Swedfunds sida (Swedfund, 2015).

Swedfund har ett antal investeringskriterier; Swedfund ska alltid gå in som minoritetsägare, investeringarna ska vara på mellan 20 och 100 miljoner kronor och ska möjliggöra en ägarandel på 25 till 35 procent (Swedfund, 2015). Vidare ska det investerade företaget ha starka finansiella muskler, dokumenterad erfarenhet i den relevanta sektorn och tekniken som det investeras i måste vara beprövad. Investeringsrisken måste vara på samma nivå eller lägre än Swedfunds partners och avkastningen ska reflektera Swedfunds risk.

5.5.2 Etableringsstödet Swedpartnership

Swedpartnership är ett etableringsstöd för svenska små och medelstora företag och ger företagen möjlighet att starta företagssamarbeten i Swedfunds tillväxtländer. Syftet med etableringsstödet är att bidra till framväxten av lönsamma, uthålliga och produktiva företag och det ska bygga på ett långsiktigt samarbete mellan ett svenskt företag och ett privat samarbetsföretag där projektet ska ha goda förutsättningar till att bli ekonomiskt lönsamt (Swedfund, 2015). Det svenska företaget har som kriterier att de ska vara ett aktiebolag och

ha mellan 5 och 249 anställda, de får inte ha en årlig omsättning som överstiger 50 miljoner euro och/eller en balansslutning på högst 43 miljoner euro (Swedfund, 2015). De måste också bedriva varaktig verksamhet i Sverige. Etableringsstödet, som ges i form av ett avskrivningslån, ligger på mellan 200 000 och 1,8 miljoner kronor.

5.6 Business Sweden

Business Sweden ägs av både den svenska staten och näringslivet och arbetar för att främja utländska aktörers investeringsmöjligheter i Sverige samtidigt som de underlättar för främst små och medelstora svenska företag att växa internationellt (Business Sweden, 2015). De har i dagsläget verksamma kontor i nästan 60 länder och finansieras av staten. Företagen som söker sig till Business Sweden för att få hjälp med sin internationalisering är av alla storlekar och Cecilia Leideman Bäck, Senior Project Manager for Middle East and Africa och som arbetar på Business Sweden i Johannesburg, berättar att de skräddarsyr konsulttjänster beroende på vad företagen efterfrågar. Business Sweden erbjuder konsulttjänster som är kostnadsfria för företagen, några som är subventionerade och även tjänster som inte är subventionerade.

Enligt Leideman Bäck så beror vilka tjänster som företagen efterfrågar generellt sett på deras storlek. Är det ett mindre företag som inte är etablerat på någon subsaharisk marknad så kan Business Sweden vara till hjälp med att hitta några första kontaktpersoner på den relevanta marknaden och de har även möjlighet att utföra marknadsundersökningar. Rör det sig om ett företag som är lite större och med en mer utvecklad plan med sin investering utomlands så kan de ordna så att företaget får besöka den tänkta exportmarknaden och Business Sweden kan då arbeta fram ett besöksprogram, de kan anordna möten med aktörer som är relevanta för marknaden, exempelvis agenter och köpare, och de kan även anordna workshops. Är det en konferens inom ett visst ämne någonstans i världen så kan de ta ansvar för att samla ihop en svensk delegation bestående av svenska företag och andra svenska intressenter. Små företag får då betala en mindre summa pengar än de stora. Gemensamt för alla företag som Business Sweden kan hjälpa att internationalisera är att de måste vara mogna och driva en verksamhet på den svenska marknaden innan de startar upp verksamhet utomlands eller börjar exportera.

Små och medelstora företag är de som ibland kan tycka att Business Swedens tjänster är för dyra berättar Liedman Bäck. Business Swedens tjänster kostar olika mycket beroende på vilken tjänst som efterfrågas men över hela landet arbetar regionala exportrådgivare vars tjänster är gratis och som idkar uppsökande verksamhet och hjälper företagen att komma på rätt spår i initialfasen av deras utlandsinvestering.

6. Fallstudier

För att uppfylla rapportens syfte så presenteras empiriska fallstudier nedan i ett exemplifieringssyfte. Studierna baseras på intervjuer med företagen. Övriga intervjuade företag står att finna i Bilaga F.

6.1 Swede Energy Power Solutions AB

Swede Energy Power Solutions AB (hädanefter Swede Energy) är ett energikonsultföretag och är en del i samma bolag som Monsson Group som utvecklar och levererar energilösningar, främst vindkraftverksparkar (Monsson Group, 2015) Swede Energy grundades år 1988 ur ABB och har sedan dess arbetat med förnybar energi genom att kombinera teknik med kommersiell kreativitet (Swede Energy, 2015).

Christoffer Caesar, Verkställande Direktör och David Nordlander, Head of Global Services, berättar att Swede Energy i åtta år arbetat i Burundi för att kunna börja bygga ett vattenkraftverk med en effekt på tolv megawatt. Projektet är en investering på 300 miljoner svenska kronor och är ett så kallat build-operate-transfer-projekt vilket innebär att Swede Energy bygger vattenkraftverket och driver det så länge konsessionsavtalet gäller, i deras fall i 25 år, innan ägandet går över till det statliga elbolaget. Enligt Swede Energy är efterfrågan på el i Burundi stor. All elektricitet som produceras kommer att konsumeras och det finns dessutom ett tillräckligt väl utbyggt elnät för att distribuera den el som kommer att produceras inom de närmsta åren. Anledningen till att Swede Energy gick in i Burundi kom ganska opportunistiskt som en följd av en konferens vars syfte var att hjälpa de allra fattigaste länderna i Afrika. Burundi sökte efter företag som kunde investera i energi i landet och eftersom Swede Energy kunde det så blev de presenterade för Burundis energiminister.

6.1.1 Marknaden i Burundi

Burundis elproduktion är i dagsläget relativt låg, endast 45 megawatt produceras på tio miljoner människor. Landet är i övrigt fullt av naturtillgångar och odlingsprodukter året runt. Turismen skulle enligt David Nordlander kunna blomstra med hjälp av energi och på så sätt kunna dra ner på biståndet på sikt. Även handeln skulle enligt David kunna fås igång ifall landet fick hjälp med elektricitet och infrastruktur.

6.1.2 Korruption

Under arbetets fyra inledande år arbetade Swede Energy tillsammans med Burundis regering fram ett konsessionsavtal för floden vid vilken vattenkraftverket ska byggas. Företaget menar på att det ofta tar lång tid för sådana avtal att färdigställas, men att processen i Burundi var extra tidskrävande. Enligt företaget var problemet med korruption bland afrikanska politiker anledningen till det långa tidsspannet från arbetets början till att avtalet kunde färdigställas år 2011. Swede Energy blev tillfrågade av politikerna ifall de kunde erbjuda dem mutor för att kunna färdigställa avtalet, men företaget vägrade och under dessa fyra år blev två energiministrar avsatta på grund korruption. Swede Energy hävdar att många företag från nationer med annan företagskultur är beredda att tillhandahålla mutor för att vinna projekt vilket leder till att företag med tveksam moral får etablera sig i landet, snarare än företag som har en långsiktig plan med investeringen. En ny generation afrikanska ledare som har utbildat sig i västvärlden har emellertid dykt upp, och eftersom de har det bättre ställt ekonomiskt så är risken för korruption idag mindre.

6.1.3 Lagar

När konsessionsavtalet hade skrivits på av Swede Energy och Burundis finansminister, justitieminister och energiminister år 2011 upptäcktes det att landets dåvarande lagar, som en följd av kolonialtiden, var föråldrade och tillät inte privata investeringar i landet. Många

tidigare politiker hade dessutom utbildat sig i Ryssland och tagit med sig planekonomins tankar och idéer tillbaka till Burundi vilket också var en orsak till att lagarna inte var anpassade för privata investeringar. Ett tillägg i konsessionsavtalet fick då göras men Burundis lagar hindrade dock företaget från att skriva ett PPA med det statliga elbolaget.

Att lagarna i potentiella exportländer inte är anpassade för privata investerare är inte bara ett problem för Swede Energy, utan även för andra svenska exportföretag. Företaget ville därför försöka ändra lagen och anlidade en fransk-belgisk advokatbyrå med expertkompetens om Burundis lagstiftning för att identifiera och utvärdera de dåvarande lagarna rörande privata investeringar. Denna process tog två år och för Swede Energy har processen inte bara varit tidskrävande utan också kostsam eftersom de inte fått någon hjälp med att finansiera advokatbyråns arbete, trots de positiva synergieffekterna som en lagändring skulle innebära för andra svenska exportföretag.

Eftersom företag inte har mandat att skriva lagförslag fick Swede Energy ta hjälp av en högre instans. Företaget hade velat att Sverige och Sida hjälpt dem med att driva en lagändring i Burundi, men istället fick de söka stöd hos Världsbanken. Världsbanken arbetade fram nya lagar, och i februari 2015 antogs de i Burundis parlament.

6.1.4 Garantier

Swede Energy kan inte börja bygga vattenkraftverket eftersom det inte finns någon myndighet eller stat som vill garantera deras banklån på investeringen. Enligt företaget är det få bolag som vågar investera i subsahariska Afrika eftersom risken för att inte få betalt är stor på grund av ländernas instabila ekonomier. Företaget behöver en garanti på banklånet eftersom avtalsmotparten som de skrivit ett PPA med, Burundis statliga elbolag, inte är kreditvärdig.

Swede Energy är av åsikten att privata svenska bolag vill investera i subsahariska Afrika och att kapital för att göra det finns, men att EKN inte vågar ta tillräckligt stora risker för att främja svensk export och att Sida satsar mer resurser på utbildning och nödhjälp än på att tillhandahålla kapital och garantier. Burundi är inte ett land som Sida har ett samarbete med och företaget ser ett problem i att Sida bara kan garantera investeringar i de 15 länder som de har det med, och inte i länder som behöver kapital och utländska investeringar mest eller som svenska företag vill exportera till. Enligt företaget ställer andra länder ut garantier till företag med krav på att landets inhemska teknik ska användas om garantierna ska användas och de anser att det är ett problem, både för Sverige som exportnation och för Sveriges företag, att Sida inte gör det.

6.1.5 Kultur

Swede Energy har också upplevt lite kulturella skillnader gentemot västerländsk kultur, bland annat en annorlunda arbetskultur. Anledningen tros vara att de har blivit vana vid att kontinuerligt få bistånd och behöver biståndet för att finansiera landet. Swede Energy menar att ett stort problem med bistånden är att det lett till att många personer i Burundi inte fått chansen att upptäcka sin egen potential och därmed underskattar sin kompetens.

6.2 Ripasso Energy AB

Ripasso Energy AB (hädanefter Ripasso) är ett svenskt företag med fokus på solenergi och grundades år 2008 av före detta Kockums VD Gunnar Larsson. De har åtta anställda och de ägs och finansieras till största delen av det finska privata investmentbolaget Ahlström Capital. Sven Sahle, Executive Vice President of Sales och vars intervju fallstudien bygger på, berättar att Ripassos produkt Stirling Power Converter (SPC) är en högteknologisk produkt som genererar el med hjälp av solljus. Tillverkning av stirlingmotorn sker i Sverige med

skalfördelar likt fordonsindustrin där kapacitet finns för att tillverka cirka hundratusen motorer per år. Fördelaktigt med motorn är den inte kräver något vatten, vilket kan vara en bristvara i soliga regioner. Produkten är också anpassad för varma temperaturer och bygger i övrigt på en robust teknik som lämpar sig väl för soliga områden. Sahle berättar att produkten är modulär och därmed ganska simpel att montera så även mindre utbildade montörer kan montera upp den. Produkten möjliggör därför en serviceindustri kring stativet för produkten. Den komplexa delen av produkten är själva stirlingmotorn och utvecklingen av denna.

6.2.1 Marknadsintroduktionen i Namibia

Ripasso befinner sig för tillfället i en initial fas i en verksamhetsuppbyggnad i Namibia. De har på grund av konkurrens från större och mer resursintensiva solcells företag valt att vända sig till mindre marknader för att kunna slå sig in och sedan öka volymen successivt. Organisationen på Ripasso har dessutom begränsningar eftersom de för tillfället endast består av åtta personer. Därför känner Ripasso att de inte kan se till alla marknader utan väljer istället att fokusera på några få som i dagsläget utgörs av Mellanöstern och Namibia. Att Namibia utgör ett lämpligt val är för att konkurrensen inom elgenerering från solkraft inte är så stor samt för att Namibia dessutom är ett land med många soltimmar och bra tillgång till mark. Dessa två faktorer tillsammans ger produkten en stor komparativ fördel och gör det därmed lättare för en mindre aktör som Ripasso att kunna slå sig in och kunna växa.

Ripasso menar att den största mängden tid och kostnader i initieringsfasen går åt till att närvara i landet då en viktig del av affärsprocessen består av att knyta till sig de rätta kontakterna och kommunikation för att alla ska få de svar som behövs. Det finns många aktörer att nätverka med, och för att lyckas få igång sin verksamhet måste företagen anskaffa många partners. Investeringsprocessen hos Ripasso är ostrukturerad och alla parter kontaktas parallellt. Sven är den enda personen inom sälj- och affärsexploateringsorganisationen och arbetar därför i många fall ensam med att hålla i alla kontakter. Undantaget är när Ripassos VD, styrelseordförande eller en av finansiärerna från Ahlström Capital gör detta själva som ett sätt att visa högt uppsatta personer hos intressenter respekt.

En stor anledning till varför initieringsfasen är tidskrävande är att många intressenter behöver samspela och att Ripasso måste åka och träffa dem alla. Eftersom möten med intressenter i Sydafrika eller Namibia innebär långa resor krävs det mycket planering och samordning. Intressenterna är bland annat gruvbolag, elbolag, potentiella aktieinvestorer, banker, reglerare såsom energimyndigheten samt projektutvecklare.

Ett möjliggörande lokalt samarbete för Ripasso är med en aktör som kallas EPC. Detta företag tar på sig ansvaret för att bygga och köpa in delar som behövs till bra priser, till exempel stål och betongfundament. Parten utfärdar också en garanti för att hela projektet sker på en viss tid. Mot detta garanterar Ripasso att de, givet att väderförhållandena nödvändiga för generering av solenergi befinner sig inom ett intervall, kan producera med en viss kapacitet. En annan part som har ett nära samarbete är projektutvecklingsföretaget Basil Read Energy Ltd, som köper tekniken av Ripasso och utvecklar projektet.

6.2.2 Finansiering

Vad Ripasso som ett mindre företag behöver är kapital. Eftersom de vill lånefinansiera så behöver de garantier. Ripasso säger också att "Vårt bränsle är helt enkelt kapital medan underhållskostnaden för vår förnybara energiprodukt därefter är minimal". Det krävs kapital för att kunna genomföras investeringar i form av produktionsanläggningar och storleken på dessa är ungefär 20 till 100 miljoner dollar. För att anskaffa kapital genom lån behövs en riskvillig finansiär och de osäkerheter som helhet med att investera i den typ av projekt som

Ripasso håller på med i Afrika innebär därmed ett risktillägg på ränta. Lånen från finansören är tre till fyra procentenheter över Riksbankens referensränta.

Ripasso har som ett mindre bolag enligt Sahle problem med att få deras projekt bankable och de har därmed svårt att kunna ta lån. De lokala bankerna har svårt att agera och bli långgivare då de nästan inte vill ta några risker. För att få projekten att bli bankable krävs det att Ripasso har två olika projekt som finansieras av varsin finansör. Det svåraste är att hitta den första av dessa två finansörer när ingen bank vill ta stora risker. Ett krav för att få lån och därigenom kunna etablera sig på en marknad är att hitta en köpare som är kreditvärdig och kommer att köpa elektricitet över en lång tidsperiod. Att finna kreditvärdiga köpare är problematiskt i mindre utvecklade länder i Afrika och bankerna kräver ofta garantier på att de får betalt. Det finns också en valutarisk för köparen i landet. Risker relaterade till valuta är något som kunden tar på sig och inte Ripasso. Sahle menar att det hade varit lättare om kunden var benägen att ta emot hårdvaluta som amerikanska dollar istället för lokal valuta.

Endast teknik säljer inte, det behövs också kontakter för att få till en bankable affär. Tekniken är tillräckligt känd och etablerad för att banker ska sätta upp lån men även kontakter är mycket viktigt för att få förtroende. Genom familjen Ahlström, ägare av Ahlström Capital kunde Ripasso få hjälp av Martti Ahtisaari med att knyta de nödvändiga kontakterna i Namibia och på så sätt få trovärdighet, vilket också underlättar för låntagande till projektet.

6.2.3 Politik och arbetskraft

Det finns enligt Ripasso inga lagliga restriktioner som hindrar internationella privata investerare att starta upp en verksamhet i Namibia. Tvärtemot så har energidepartementet en positiv syn på utländska investeringar. Däremot är det kutym att erbjuda minoritetsposter i ägandebolaget till lokalbefolkningen och för Ripasso innebär det att de i deras IPP bör erbjuda cirka 25 procent av ägandeskapet till dessa. Det låga antalet utbildade personer, särskilt inom statliga organisationer, ses även det som ett hinder av Ripasso då kompetensen ifrån den inhemska arbetskraften inte räcker till och därmed skapar en osäkerhet. Ripasso upplever att Namibia är ett byråkratiskt styrt land och att beslutsfattandet inom regeringen och energidepartementet ibland visar sig vara osäkert och långsamt vilket avskräcker företag från att driva en verksamhet i landet. Det märks genom att ju långsammare beslutsprocessen går och ju mer politikerna ändrar sig, desto mindre konkurrens blir det inom energiproduktionen.

6.2.4 Kultur

Ripasso menar att det alltid existerar en kulturskillnad vid affärer i andra länder även om det i Sydafrika och Namibia är mindre kontraster mot Europa än i övriga Afrika. I Namibia har det kommit en ny mer driven och globalt tänkande generation som vuxit upp i ett mer utvecklat Namibia och därmed haft bättre förutsättningar för att utbilda sig. Ripasso tycker därmed att det fungerar bra rent kulturellt då de anser sig själva som globala i sitt tankesätt. Den äldre generationen i Namibia var däremot mer skeptiska till en upplevd västerländsk girighet och Ahtisaari utgjorde därför en klar fördel som kunde utge ett större förtroende för företaget och verksamheten. Ripasso anser att det i Namibia och antagligen i övriga afrikanska länder fortfarande bland den äldre generationen finns en viss grundläggande misstro mot europeiska, amerikanska och kinesiska företag som vill göra affärer i Afrika och till stor del grundar sig misstron i den tidigare västerländska kolonialismen. En mer aktuell orsak till misstron kan enligt Ripasso också vara Kinas aggressiva tillvägagångssätt att göra affärer på, vilka har gjort stora investeringar de senaste decennierna men sällan inkluderat lokal arbetskraft. Det finns också en viss kultur och har blivit lite av en vana att förvänta sig bidrag från de västerländska länderna istället för att själva stå för drivkraften.

6.3 Creux Ventures AB

Creux Ventures AB (hädanefter Creux) är ett mindre holdingbolag med två ägare. Thomas Lifvendahl, som är en av dessa två och vars intervju fallstudien bygger på berättar att Creux bygger och sköter solkraftsparker i medelstor skala som framförallt producerar elektricitet i Italien.

Creux senaste projekt är att bygga solkraftspark i Nigeria. I dagsläget förhandlar de om ett område på 60 hektar som projektet ska anläggas på. Marken kommer de att leasa av staten över en period på mellan 50 och 60 år. För att etablera sig i landet krävdes dock en lokal partner. Valet av Nigeria kom naturligt då de hade en kontakt att tillgå i landet i form av en välutbildad före detta regeringsmedlem.

När det står klart vilken mark som kommer användas kommer ett antal tester göras för att säkerställa att en park kan sättas upp där, en nödvändighet när de rör sig i områden som är okända för svenska företag. En 3-dimensionell modell görs av marken följt av ett så kallat soil test vilket visar beskaffenheten i marken anläggningen ska byggas på. Designen av parken utförs sedan av en konsultfirma och målet är att sätta upp mellan 120 000 och 150 000 paneler. Även en Environmental Impact Study, som är en undersökning kring hur byggnationen påverkar den lokala miljön, ska göras för att bevisa att utsläppen av koldioxid är låga.

Inga svenska myndigheter eller kontakter har varit delaktiga under processen fram till det stadiet Creux befinner sig i nu. De planerar emellertid att tala med EKN om finansiering och även den svenska ambassaden kommer att kontaktas i samband med att de lämnar in ansökan för att bedriva sitt projekt. Förhoppningen är då att ambassaden kan se till att deras ansökan får hög prioritet när det hanteras av den nigerianska energimyndigheten. För att sedan visa upp deras framgång och för att etablera sig vidare vill de hålla en mottagning för de aktörer som är inblandade och därmed bygga ut sitt kontaktnät. USAID finns också som möjlig hjälp och Creux har varit i kontakt med dem, precis som Sida ska de vara oberoende när det kommer till dessa frågor. Dock är dessa typer av organisationer generellt inte till för att gynna småföretag på den afrikanska marknaden menar Creux.

6.3.1 Marknaden i Nigeria

Nigeria är ett av länderna där USA:s Power Africa-insats börjar implementeras. Detta innebär en avreglering av distributionssektorn i Nigeria där det nu existerar 12 till 15 distributörer per stat i landet. Dessa distributörer är privatiserade men ägs fortfarande till 40 procent av staten. Flöden mellan IPP:s och distributörerna styrs av en etablerad central betalhet, Nigerian Bulk Trading Company (hädanefter NBET). Genom NBET kan avtal skrivas mot alla distributörerna samtidigt, de fungerar därigenom som en buffert i förhandlingar mellan IPP:s och distributörerna, ett system som Creux anser fungerar väl. Nigeria är ett av fyra länder som har standardiserat sin process för PPA-förhandlingar och ligger därmed i framkant i Power Africa-initiativet. Huvudproduktionen i landet består i dagsläget till största del av gas, olja och ett fåtal nergångna Vattenkraftverk. Nu efterfrågar de en mix av olika källor, där det finns väldigt bra förutsättningar för solkraft, i synnerhet om det kombineras med en annan källa som kan användas under natten.

6.3.2 Finansiering och ekonomi

Finansieringsfrågan är ofta problematisk. En aktör måste i princip kunna göra en grundinvestering helt på egen hand och väldigt få har tillgång till så mycket kapital som krävs. Creux har emellertid en finansiär med stora kapitaltillgångar som ägare och kan därmed kringgå det problemet. Lån blir möjligt först när projektet är byggt och igång. Räntan

anses dock vara väldigt hög, vilket avskräcker från lån helt och hållet. Små företag med stora projekt har också svårigheter att göra emissioner för att få in tillräckligt med kapital. Det är också svårt att gå till privata banker då summorna det handlar om är för små för deras företagsavdelningar.

Betalningen är också ett problem, men Nigeria har löst det genom att världsbanken garanterar kontrakten NBET går in i. Garantier är inte en bra lösning för mindre företag med lite kapital då det dröjer innan pengarna från garantier erhålls och företaget enkelt kan förlora stora summor som de ej kan hantera under väntetiden, samtidigt som man rör sig på en marknad med enorma avkastningskrav till följd av riskerna. Alla transaktioner och lån sker i dollar och Creux får själva bära risken för varje evaluering

6.3.3 Infrastruktur

Lifvendahl berättar att det uppstod problem när de undersökte möjligheten att ansluta till det nationella elnätet. Nigeria, liksom många andra afrikanska länder, saknar ett väl utbyggt elnät och att ingen anslutningsmöjlighet fanns i närheten av den planerade anläggningen. Företaget kommer dock att lösa detta genom att själva stå för uppbyggnaden av anslutning till nätet vilket förenklas avsevärt om en svensk aktör, med samma elstandard, varit delaktig i uppbyggnaden av elnätet från grunden. Vidare är vägen till anläggningen inte utvecklad vilket kommer att försena och försvåra byggnationen som redan beräknas gå mycket långsammare än i mer utvecklade länder. Kostnadsmissigt är detta ett stort problem och gör att företag oftast väljer smidiga projekt i Europa framför afrikanska. Anläggningen kommer även att bli påverkad av djur och natur vilket exempelvis innebär att stängsel kommer att behövas sättas upp kring den. Även CSR-frågor finns att hantera men firman som designar parken har dock erfarenhet av detta vilket innebär att Creux slipper att hantera sådana.

6.3.4 Legalt och politiskt

Det legala är den absolut största utmaningen då förhandlingar skiljer sig stort strukturellt och kulturellt, i synnerhet när det kommer till utarbetandet av det landkontrakt om den helt statligt ägda marken som är nödvändig för projektets fortskridande. Kontraktet i sig är dock väldigt pålitligt så när förhandlingarna är färdiga uppstår inga fler problem med ägandeskapet av marken.

Det finns risker relaterat till det politiska klimatet i Nigeria. Korruption är alltid närvarande och är ett ständigt problem. Det finns risk att våldsamma aktiviteter uppstår vid val och demonstrationer, men det handlar också om risken att bli ignorerad om ens kontakter står på fel sida politiskt. För Creux var det senaste valet i Nigeria en stor framgång då deras kontaktperson står nära den regeringen som segrade.

6.3.5 Affärsrelationer

För att Creux ska kunna etablera sig i Nigeria så krävs det att de har ett samarbete med en lokal partner. Creux kontakt är en organisation med ett antal anställda specialiserade på att kunna hantera nyetableringsfrågor för utländska företag. De svenska företagen är ofta väldigt insatta i de finansiella och projektledningsrelaterade frågorna men har av naturliga skäl ingen översikt över affärsseder, politik och korruption när de ska etablera sig i ett nytt land. Projektet föddes med andra ord ur en relation, där Creux inte valde bland flera alternativ utan inledde samarbete när möjligheten med ett etablerat kontaktnät uppenbarade sig.

7. Problemanalys

Med hinder syftar författarna till något som försvårar framsteg för något som vanligtvis inte skulle utgöra ett problem. Följande analys behandlar den information som har anskaffats från intervjuer med företag, myndigheter, departement och sakkunniga inom ämnet. Svårigheter med att analysera hinder uppstår när vissa av dessa hinder blir näst intill oöverkomliga, exempelvis kan konflikter och fattigdom räknas till problem som för rapporten blir övermäktiga att analysera och som för Sveriges myndigheter är omöjliga att lösa.

7.1 Finansiella hinder

Bristen på kapital har upplevts som det största hindret för energiinvesteringar i subsahariska Afrika av de företag som har intervjuats under studien. Kapital är en nödvändighet för att kunna genomföra de grundinvesteringar som krävs för att kunna få igång en verksamhet och slå sig in på en marknad. Kapital är också en produktionsfaktor som enligt Porter (1990) kan leda till ständig innovation och att ett företag erhåller nya konkurrensfördelar om företaget kan använda dessa. I diamantmodellen blir företaget framgångsrikt på den internationella marknaden om nationen företaget har sitt ursprung i kan erbjuda fördelar genom produktionsfaktorer. Som införs i FDI-matchningsmodellen har även värdlandet för en energiinvestering en liknande inverkan genom dess tillgång på produktionsfaktorer såsom kapital. Den empiriska studien visade att bristen på kapital i värdlandet eller från andra finansiärer på den internationella marknaden kan bli en flaskhals, vilket tydligt visar att det inte enbart är hemlandets tillgång på kapital som är avgörande.

Grundinvesteringar för energiföretag kan utgöras av förstudier och produktionsanläggningar. För företag som är verksamma inom förnybar energi innebär det ofta väldigt stora initialkostnader för uppbyggnad och uppstart medan de rörliga kostnaderna senare är betydligt lägre eftersom de resurser som förbrukas är förnybara menar både 2Gen och Ripasso. Grundinvesteringen är något som förstärker problematiken kring finansiering eftersom beloppen som behövs är stora. Ripasso är ett mindre företag i behov av kapital, och eftersom de vill lånefinansiera så behöver de garantier. Även Eltel menar att det stora hindret är att det tar lång tid att få tag på startkapital för att kunna starta ett projekt. Om finansiering drar ut på tiden försenas investeringen vilket leder till förlorade inkomster på grund av förlängd tid till marknadsintroduktion i enlighet med Granstrands (2010) beskrivning.

Bristen på kapital bland företagen är direkt kopplat till företagens förmåga att kunna få tag på både lånat som eget kapital som berörs senare i analysen. Genomgående visar det sig att bristen på lånat kapital är det stora problemet medan eget kapital i de flesta fall verkar kunna anskaffas dock med viss problematik. Utöver företagets affärsidé och själva tekniken som produkten innebär har track records och även kontakter samt relationer, betydelse för att få förtroende för investeringen, en stor inverkan på tron bland finansiärer att affären kommer lyckas och därmed ge en avkastning så att pengar kommer kunna återbetalas och ge vinst åt finansiärerna.

7.1.1 Risker

Politisk, legal och finansiell risk ingår i FDI-matchningsmodellen som de faktorer som påverkar hur framgångsrik investeringen kan bli i värdlandet för investeringen. Investeringar i energianläggningar beskrivs av flera företag, bland annat 2Gen och Ripasso som högriskprojekt. Att grundinvesteringen är stor, att tidshorisonten är lång och många parametrar är osäkra gör att företaget utsätts för stora risker. Samtliga företag upplever dessutom att det i subsahariska Afrika finns ett antal risker för olika händelser som kan leda till negativ påverkan på investeringens lönsamhet. Effekten av detta är att företag blir mer skeptiska i sin bedömning av den afrikanska marknaden och därmed ökar sannolikheten för

att företagen inte går in på marknaden trots att möjligheten finns. Dessutom gör finansiärer en riskbedömning innan de beviljar lån. Om finansiärerna är mindre riskbenägna än energiföretaget så blir det svårt att få finansiering till projekt som företaget tror är genomförbara men innehåller risk. De höga riskerna hänger samman med flera faktorer som företagen nämnt. Av dessa faktorer finns:

- Risken för uteblivna betalningar
- Politisk risk
- Valutarisker
- Risken kring legala frågor

Vardera av dessa faktorer kan kategoriseras som något inom politisk, legal och finansiell risk. Risken för att uteblivna betalningar och valutarisker ses båda som finansiella risker.

Risken för uteblivna betalningar är något flera företag uttryckt oro för eftersom kreditvärdigheten generellt är lägre hos aktörer i Afrika enligt företagen och till och med stater har ibland bristande kreditvärdighet. Eftersom investeringskalkylen enligt Ripasso för elproduktion bygger på att elektricitet kommer att produceras under en mycket lång period, omkring 25 år och mer, samt på att produktionen ska trappas upp för att nå stordriftsfördelar, är det viktigt att kunna räkna med ett kassaflöde under hela denna period. Även fler företag förklarar att deras anläggningar är ämnade att vara i drift i omkring 25 år eller mer.

Den politiska risken är högre i många subsahariska länder än i Europa vilket innebär att politiska beslut ibland inte är pålitliga. Regeringar kan fatta plötsliga beslut om exempelvis skatter och Lars Hedström berättar om när Zambias regering ökade skatten för gruvdrift från cirka 8 till 30 procent. Den politiska risken är för tillfället lägre i Botswana, Namibia och Sydafrika än många andra länder i subsahariska Afrika, vilket gör att det är lättare att investera där. Uppgifter från EKN:s landsriskanalyser indikerar att detta stämmer, trots att dessa inkluderar fler faktorer i samlingsbegreppet landsrisk och att det inte finns nypublicerade landanalyser tillgängliga för alla dessa länder (Exportkreditnämnden, 2015). EKN ger Botswana landsriskklass 2 och Namibia samt Sydafrika landsriskklass 3. Detta kan jämföras mot att hela Norden har landsriskklass 0, vilket indikerar tryggare politiskt klimat. Skillnaden i politisk risk gör att länder i subsahariska Afrika inte lika lätt attraherar FDI som Norden, enligt Kinoshita & Campos (2003).

Bortsett från tillförlitligheten i de politiska besluten och hur sund ekonomisk politik som förs i landet, kan energiföretags uppfattning av den politiska risken påverkas av utfallet av ett val och av huruvida de politiska kontakter som företaget har stannar kvar vid makten. Creux beskrivning av problemet är att så snart det blir en ny minister, som prioriterar andra projekt än den förra ministern, ändras styrning i hela bolaget och i hela industrin. Konsekvensen blir att det blir svårt med planering och kontinuitet i verksamheten.

Valutarisker är ett stort problem enligt Lars Hedström. Valutorna i Afrika kan ofta vara mycket volatila och därför vill företag ha intäkter och utgifter i samma valuta för att motverka den risken. En annan lösning som Hedström beskriver är "hedging". Det innebär att banken, till exempel Världsbanken, garanterar valutan under en viss tid mot en kostnad genom en swap, ett derivatinstrument i form av ett avtal där exempelvis växelkursen garanteras mot en premie.

Beroende på vad som skrivs i kontrakt kan olika parter ta på sig valutarisken. Däremot nämndes inte valutarisker som ett stort eller vanligt förekommande problem bland de

energiföretag som intervjuades. Ripasso, som också var kund hos Hedström för att få rådgivning kring den billigaste finansieringslösningen, påstod att de själva som företag inte tog på sig någon valutarisk utan att deras kunder gjorde det, det vill säga Basil Read Energy. Basil Read Energy i sin tur påstod att de inte tog på sig någon valutarisk utan att staten i Namibia gjorde det. En tolkning av situationen är att svenska energiföretag klarar att mitigera valutarisken. En annan alternativ tolkning är att valutarisk inte uppfattas som ett hinder för att utföra en investering. En tredje tolkning är andra risker ter sig större i jämförelse med valutarisken, och därför fokuserar företag mer på dessa.

Risker som upplevs av finansiärer skapar problem för företag med att få tag på finansiering. Riskerna vägs mot företagets möjligheter att lyckas driva sin verksamhet med vinst och är vad som avgör finansiärens intresse av att bidra med finansiering. Den upplevda risken påverkar därför enligt Eklund (2010) bankers räntesatser och eventuella investerares intresse i att finansiera företagets verksamhet. Effekterna för företagen kan utifrån företagens beskrivningar bli en av nedanstående två eller båda:

1. Det blir svårare att få lån
2. Kapitalkostnaden ökar

Riskenivåerna kan vara högre i en tidig fas av ett projekt, närmre bestämt innan grundinvesteringen sker. Creux och Ripasso beskriver den initiala fasen som den mest problematiska och mycket resurser läggs på informationsanskaffning och resor till landet som den potentiella investeringen ska ske i för att träffa intressenter. I Ripassos fall tar även deras lokala IPP-partner och kund i södra Afrika, Basil Read Energy, på sig en stor del av den initialt höga.

7.1.2 Bidrag och garantier

Företagen upplever att det är svårt att få stöd från svenska myndigheter i form av bidrag och garantier. För att Sida skalkunna erbjuda stöd så krävs det att landet investeringen ska göras i är ett av Sidas 15 samarbetsländer. Både Ripasso och Swede Energy som är aktiva i länder där Sida inte ingår i bilaterala samarbeten. Sida har alltså inte möjligheten att på ett flexibelt sätt kunna se till företagets behov. Vilka samarbeten och strategier som finns styrs istället från en hög politisk nivå, vilket enligt Duran & Ubeda (2001) gör det svårare att för myndigheter att främja FDI:s genom att erbjuda stödfunktioner som faktiskt går i linje det stöd som företagen efterfrågar. Utbudet av stöd från Sida bestäms utifrån politiska strategier istället för att svara på marknadens behov. Sida har inte den autonomitet som skulle krävas för att själva besluta om vilka länder de ska samarbeta med. De bestämmer snarare hur de ska agera istället för vad de ska utföra utifrån politiska riktlinjer.

Att få bidrag anses också av en del företag som komplicerat och tidskrävande och kan som Edler menar bero på att företag inte är vana vid de processer för ansökningar och rapportering som bidrag medför. Ripasso har fått bidrag förr från en finsk stiftelse men söker inte bidrag aktivt någonstans eftersom det generellt upplevs som en krånglig process som de inte har tid till eftersom affärsutveckling- och säljorganisationen består av en person. En annan indikation på att det tar lång tid för företag att få bidrag, lån och garantier genom just Sida inom ramen för Power Africa, är att företag förväntas kunna beskriva hur deras projekt ger utvecklingseffekter för värdlandet i subsahariska Afrika. Att döma av frågorna i ansökningsformulären som Sidas bedömning av projekten baseras på, kan det innebära en svårighet för företaget att ta ställning till vissa av dem (Sida, 2002). Bland annat ställs frågor om hur risken för korruption ska mitigeras, vilket är något som flera företag i studien inte har

haft erfarenhet av att hantera i de former och omfattning som förekommer i subsahariska Afrika.

Som framkommit i samtal med Business Sweden, växeln på Sida och Anders Arvidson sker handläggningen och beslutsfattandet i flera olika delar av organisationen och även hos banker i afrikanska länder, bland annat Afrikanska Utvecklingsbanken, beroende på vilket energiprojekt det gäller. Samtidigt sätts strategin för varje land av UD (Arvidson, 2015). Eftersom Power Africa är relativt nytt för Sverige är det inte riktigt bestämt huruvida Sverige ska ha ett nationellt program där flera myndigheter involveras i likhet med hur USA arbetar med Power Africa.

Ripassos upplevelse är att inte alltid den som utfärdar bidragen förstår affären och att det finns kriterier för att få bidragen som inte alltid stämmer bra för företagets strategi. Incitamenten från företaget att gå bidragskriterierna till mötes tycks inte vara tillräckligt stort. När det är en dålig matchning mellan kriterierna för bidraget och verksamhetens strategi tycks Ripasso hellre välja att istället ta förlusterna själva i affären om det skulle innebära en för stor anpassning för att kunna få bidraget. Företag som inte hade kunnat ta förlusterna skulle troligen valt att avstå eller söka finansiering på annat håll om möjligt.

Ripasso förklarar vidare att de upplever att företag som lyckas få bidrag från Sida snarare har en bra relation till Sida och är bra på att söka bidrag än att faktiskt driva företagsamhet vilket även var en åsikt som Hedström delade. Om så är fallet föreligger en eventuell snedfördelning av kapital då bidrag, lån och garantier inte alltid beviljas för de företagen med bäst förutsättningar för att göra nytta för utvecklingsländernas samhällen. Vid bidragsansökan förutsätts företag även ha goda kunskaper om vilka utvecklingseffekter ett projekt kommer att ha för värdlandet (Sida, 2015). För att lyckas med ansökan krävs det ofta även kunskaper om hur bidragsansökningar bör formuleras. Detta tyder på att en avgörande faktor för att kunna få bidrag är att tid och pengar läggs på att lära sig en process som kanske kan göras enklare.

Swede Energy känner att de har fått dåligt med stöd och hjälp från myndigheter och hävdar att EKN inte vågar ta tillräckligt stora risker när det gäller garantier för att främja svensk verksamhet. De anser också att Sida satsar mer resurser på utbildning och nödhjälp än på att tillhandahålla kapital och garantier som bättre skulle kunna bidra till både svenskt främjararbete och förbättrade levnadsförhållanden i landet där investeringen skulle kunna ske.

Var gränsen dock ska gå för vad som bör ges finansiellt stöd från myndigheter är svårt att avgöra. Vid ett stort finansiellt stöd så finns det en risk för att biståndspengar slösas på investeringar som inte lyckas bidra till bättre förhållanden för utvecklingsländer samtidigt som avsaknaden av finansiering skulle kunna hindra lyckosamma investeringar som skulle bidra till landets utveckling och välmående. Samtidigt är det relevant att ta myndigheternas syfte i beaktning. EKN kanske inte främjar svensk export på bästa sätt genom att hjälpa en mängd små riskfyllda projekt som varken omsätter mycket eller bidrar till en större effekt för den svenska exporten. På samma sätt är Sidas uppgift att minska fattigdom i världen, vilket de kan göra i större skala med större projekt, om de inte når upp till en stor volym småprojekt. Komplexiteten ligger därmed i avvägningen mellan att följa myndigheternas syfte eller att täcka in hela den svenska industrins behov och önskemål.

Creux antyder också att garantier i sig inte är en bra lösning för mindre företag med lite kapital då det dröjer innan pengarna från garantier erhålls. Företaget kan därför enkelt förlora stora summor som de ej kan hantera under väntetiden, samtidigt som de rör sig på en marknad med enorma avkastningskrav till följd av riskerna. Anledningen till att garantier inte är en bra

lösning tycks vara att tiden är för lång från att till exempel en betalning uteblivit tills dess att företaget får ersättning genom garantin, snarare än att garantiinstrumentet i sig har brister.

Sammanfattningsvis förekommer problem i hur ansökningsprocessen för bidrag fungerar, hur organisationen hänger samman och i hur väl garantier fungerar som lösning för finansiella hinder.

7.1.3 Olika konkurrensvillkor

En del av de intervjuade aktörerna upplever att företag i andra länder får ett bättre stöd från sin stat och sina myndigheter. Därmed underlättar de för deras företag att genomföra sina projekt medan motsatt effekt upplevs av de svenska företagen som istället får en större uppförsbacke eftersom de möter hårdare konkurrens. Det kan tolkas som att företag från andra länder har en starkare fördel av relaterade och stödjande industrier som beskrivs i FDI-matchningsmodellen eftersom myndigheter med funktioner som stödjer projekt och hjälper till med finansiering kan ses som en relaterad och stödjande industri.

Eltel berättade att de kinesiska företagen får mycket hjälp från sin stat med finansiering av sina projekt. Eltel hävdar att detta faktum gör det svårare för de svenska företagen att kunna konkurrera då de i större utsträckning behöver ordna finansiering på egen hand. Även Swede Energy har liknande erfarenheter. De har upplevt att andra stater kan bidra med pengar till energiprojekt i subsahariska Afrika men då med kravet på att de finansiella medlen ska användas för investeringar i teknik från företag från sitt eget land.

Som en följd av Power Africa-initiativets ramar och struktur upplever Creux att företag från USA har en stor fördel när det kommer till konkurrensen om kontrakt då processerna är uppbyggda för att göra det enkelt för IPP:s som kommer ifrån just USA. Även Hedström berättar att han fått uppfattningen av att Power Africa är uppbyggt på ett sådant sätt som gynnar amerikanska företag. Detta utgör en nackdel för svenska företag och därmed en försämrad konkurrenskraft då de har svårare än de amerikanska företagen att passa in i ramarna för Power Africa. Hedström menar också att det finns en risk att Sida, med sitt obundna bistånd, gynnar företag från andra länder med svenska pengar snarare än svenska företag. Då svenska företag inte upplever ett lika starkt stöd från svenska myndigheter hamnar ett större ansvar och arbetsinsats på företagen själva. Detta gör arbetsprocessen svårare för dem men bidrar samtidigt till, enligt Porter (1990), att tvinga fram svenska företags innovativa förmåga och konkurrenskraft.

Enligt Business Sweden existerar även ett gap i utbud och efterfrågan av projekt vilket beror på höga CSR-krav på företag i Sverige och på en industritradition av att sträva efter kvalitet och att se till mjuka värden, medan den lägsta kostnaden för projekt ofta är av större betydelse för exempelvis Afrikanska Utvecklingsbanken. Att döma av Afrikanska Utvecklingsbankens publikationer om dess ambitioner och bedömning av CSR-aspekter i projekt finns det däremot ett stort antal beskrivningar och riktlinjer som relaterar till CSR.

Den Afrikanska Utvecklingsbankens CSR-bedömning beskrivs i Bank Group's Environmental and Social Safeguard Policies, vilka existerar i syfte att förbättra beslutsfattande och projektresultat så att bankfinansierade projekt är miljömässigt och socialt hållbara samtidigt som de följer bankens riktlinjer (African Development Bank, 2001).

I policyn som beskrivs har låntagaren skyldighet att bland annat följa överenskomna miljömässiga och sociala bestämmelser samt förbereda och implementera strategier inom dessa områden.

Vid den Afrikanska Utvecklingsbankens screening av projekt, inom vad som kallas Project Identification, kategoriseras projektet genom bedömning av vilka aspekter av CSR som är relevanta, baserat på information som ges av låntagaren (African Development Bank, 2001). Det återstår därför att utforska huruvida svenska energiföretag med höga CSR-åtaganden påverkas av att sådana värderingar är lägre prioriterade så att mer kostnadseffektiva företag lättare får finansiering av banker som Afrikanska Utvecklingsbanken. Eventuellt finns det andra faktorer som har större inverkan på svenska företags möjligheter att anskaffa kapital enligt nedanstående problembeskrivningar.

7.1.4 Eget kapital

Edler berättar att de flesta projekt i Sverige är lånefinansierat och totalt sett så behövs inte så mycket eget kapital i Sverige. I subsahariska länder behöver sådant som råvarulager, kundfordringar och maskiner finansieras med eget kapital. Enligt Edler behövs det ofta flera gånger mer kapital i ett land som Tanzania jämfört med i Sverige. Även andra företag som intervjuats menar att finansiering är ett stort problem och Creux förklarar att en aktör i princip måste kunna göra en grundinvestering med eget kapital vilket försvårar situationen för företag, i synnerhet för små och medelstora. Att det behövs mer kapital kan relateras till FDI-matchningsmodellen som hävdar att bättre tillgång på produktionsfaktorer i värdlandet för investeringen gynnar det företag som etablerar sig där eftersom en större tillgång på billiga krediter skulle minska behovet av eget kapital. Därigenom skulle små och medelstora svenska företag kunna nå framgång i subsahariska Afrika. Samtidigt skulle, enligt Porter (1990), god tillgång på kapital i Sverige kunna fylla samma funktion.

Majoriteten av de intervjuade företagen är inte börsnoterade och de flesta har dessutom ingen större verksamhet vilket gör att de inte har mycket eget kapital i form av aktier. Möjligheten som finns är att få in eget kapital i form av riskkapital från investmentbolag, privatpersoner köper nämligen sällan aktier i företag som inte är börsnoterade.

Edler och USAID förklarar att det inte råder någon större brist på riskkapital utan snarare på mer säkert kapital som normalt anskaffas genom lån. Mindre företag som vill få sin verksamhet att växa vill i många fall inte ta in riskkapitalister och nya ägare i företaget och på så sätt ge bort delar av vad som skapats eller förlora kontroll utan föredrar att låna kapital. Edler förklarar vidare att det inte endast är uppdelningen av ägarandelar som är problematiskt med riskkapital utan även att investerarna påverkar företagets värderingar och gärna vill ha tillgång till ett smidigt utträde.

Även Ripasso förklarar att det finns riskkapital som de skulle kunna använda men att företaget i så fall behöver göra avkall på en del värderingar, vilket inte alltid är önskvärt. Då möjligheterna att få tag på lånat kapital för verksamheter i subsahariska Afrika är såpass låga kan det vara så att nyinvesterat kapital blir den enda möjliga vägen att gå för att kunna driva verksamheten och realiserar därmed ovannämnda problem. Ett företag med goda intentioner som vill och hade kunnat hjälpa till med att bidra till utvecklingen av ett land genom energiinvesteringar kanske inte kommer kunna bidra på samma sätt ifall företaget får nya ägare som påverkar dess värderingar. Den moraliska risken som finns är att investerarna endast bryr sig om avkastningen på företagets verksamhet utan att ta hänsyn till CSR-perspektivet. Värderingarna som verksamheten arbetar utefter är härledda ur strategin vilken är något som påverkas av ägaren. Därför kan riskkapitalister, om de snarare strävar efter att optimera den kortsiktiga avkastningen på kapital än att optimera företagets långsiktiga konkurrenskraftighet, åstadkomma en försämring av faktorn strategi, struktur och rivalitet mellan företag i Porters diamantmodell. Kapitalanskaffning och en önskad verksamhetsstyrning kan därför i vissa fall stå i motsättning till varandra.

7.1.5 Lånat kapital

Riskerna med att investera i subsahariska Afrika är direkt kopplade till svårigheterna med låntagande och skapar finansieringsproblem. Det uppstår även problem om lån blir möjliga först när projektet redan är igång då många banker i subsahariska Afrika enligt vissa av företagen sätter räntor som kan vara hela fyra gånger så höga som i västvärlden. Detta gör att företag avskräcks från lån helt och hållet.

Om företagets kund eller motpart inte är kreditvärdig finns risken att betalningar uteblir och att bankerna därmed blir mer återhållsamma med att låna ut pengar utan någon garanti på att få betalt. Att garantera bankerna betalning genom att en kreditvärdig tredjepart lämnar en garanti är en möjlig redan existerande lösning på problemet men fungerar inte alltid så bra i dagsläget då även garantigivaren gör sin egen riskbedömning. Finner garantigivaren att risken för affären är för hög och att motparten har en alltför låg kreditvärdighet blir riskpremie som måste betalas av företaget för garantin högre. Detta gör att garantin till viss del förlorar sitt syfte då den ändå kommer utgöra en stor kostnad för företaget.

Edler menar att den bristfälliga möjligheten att få tag på säkra pengar till rätt pris är det absolut största hindret i subsahariska Afrika och därmed sätter käppar i hjulen för de mindre företagens investeringar. Högre räntor ökar kapitalkostnaden och enligt Edler så fungerar dessutom många banker i subsahariska länder snarare som betalningsförmedlare än långgivare vilket gör det omöjligt för företag att kunna ta lån från dessa.

7.1.5.1 Lån från banker

Flertalet av företagen har talat om problematiken kring att skriva avtal med en icke kreditvärdig motpart för att det med större sannolikhet kan resultera i uteblivna eller åtminstone försenade betalningar. Detta är ur företagets perspektiv inte hållbart då intäkter är en förutsättning för företagets förmåga att vara vinstdrivande och själva grundsyftet med ett företags verksamhet. (Eklund, 2010). En icke kreditvärdig motpart medför därför på samma sätt också svårigheter med att kunna låna kapital från banker till en rimlig ränta och utan garantier eftersom banker inte vill ta för stora risker. Problemet blir att utan möjligheten att kunna ta lån uppstår kapitalbrist som förhindrar att investeringar genomförs vilket medför att detta är ett hinder som sätter stopp för möjliga projekt.

Olika banker tar olika mycket risk och generellt tar de låga risker. Enligt Ripasso vill kommersiella banker inte ta någon risk vilket gör det svårt att låna pengar från dem. Creux menar också att det dessutom är svårt att få lån från kommersiella banker eftersom lånebeloppen de är intresserade av är för små för bankernas företagsavdelningar.

Vid hög risk i en investering är risktillägget högt från finansiären vilket gör att kapitalkostnaden blir hög. I exempelvis Ripassos fall kan finansiären ge en ränta som är tre till fyra procentenheter högre än Riksbankens referensränta. För att finansiären ska tillhandahålla lån kan det behövas garantier eller att projekten är bankable, vilket de är om det finns två olika finansiärer som var för sig finansierar ett projekt på olika ställen. Ripasso pratade om att de har svårt för ett projekt att vara bankable på grund av deras i princip obefintliga track record som gör det svårt för bankerna att våga låna ut pengar till företaget. En stor svårighet kan enligt Ripasso vara att få tag på den första finansiären. I värsta fall vill ingen av de potentiella finansiärerna vara först med att finansiera vilket leder till att det tar längre tid innan en affär kan bli av. Ett krav för att få ett första lån och därigenom kunna etablera sig på en marknad är att hitta en köpare som är kreditvärdig och som kommer att kunna köpa el över en lång tidsperiod. Att finna kreditvärdiga köpare är problematiskt i

mindre utvecklade länder i Afrika och bankerna kräver därför ofta garantier på att de får betalt.

En del av problemet med brist på kapital är enligt Hedström att transaktionskostnaderna vid valutaväxling i vissa afrikanska länder är höga. Företag som behöver låna upp pengar i lokal valuta, vilket kan krävas för att kunna göra en grundinvestering, får därför ökade kostnader då de i många fall inte kan låna pengar av lokala banker.

7.1.5.2 Lån från myndigheter

Det har kunnat konstateras att få svenska myndigheter är till för mindre entreprenörer. Exempelvis har SEK storlekskrav på omsättningen på de företag som de arbetar med och Creux har exempelvis nämnt att de inte kan få någon hjälp av Swedfund eftersom de saknar verksamhet i Sverige.

Att små företag har svårt att få finansieringsstöd är problematiskt. Problematiken med att erbjuda även de allra minsta företag finansieringsstöd är dock förståelig med tanke på att myndigheter, såsom Swedfund, på uppdrag av regeringen ska se till att de finansiella medlen används på ett så bra sätt som möjligt för fattigdomsbekämpning och har därför krav på att företagen ska bidra till detta. Om det är stora eller små företag som mest effektivt bekämpar fattigdom är svårbedömt och beror på hur många småföretag det finns som är intresserade av energiinvesteringar, samtidigt som myndigheterna enklare kan hantera stora och få projekt än många små. Om inte mindre företag kan få finansieringsstöd finns det dock en risk att en del små entreprenöriella företag tvingas lägga ner sin verksamhet och därmed går samhället miste om den eventuella utveckling och förbättring som dessa företag skulle kunna erbjuda för mindre utvecklade länder. Det kan helt enkelt konstateras att det föreligger en problematik för dessa mindre nystartade företag som har svårt att få tag på finansiering och därmed utveckla sin verksamhet.

7.2 Kulturella hinder

Trots att kultur snarare bör ses som ett subjektivt ämne än en exakt vetenskap kvarstår faktum att alla kulturer är olika, och att skillnader i dessa ibland kan försvåra kommunikationen eller leda till kulturkrockar. I syfte att i största möjliga mån förankra de kulturelaterade aspekterna av detta arbete till vetenskapligt utförda studier har teori avseende psykiskt avstånd, korruption och misstro mot västerländska företag studerats.

7.2.1 Psykiskt avstånd

Enligt Johansons & Vahlnes Uppsalamodell utgör det psykiska avståndet mellan ett företag och en marknad ett hinder för företags möjlighet att internationaliseras till denna. Sättet att utföra affärer skiljer sig åt länderna emellan vilket skapar ett psykiskt avstånd mellan marknaderna. På grund av detta avstånd ökar risken för missförstånd mellan marknadens aktörer samt ökar försiktigheten bland företagen.

Renetech och Sten Stenbeck menar att den subsahariska marknaden skiljer sig från den västerländska eftersom alla aktörer på den västerländska marknaden har en bättre förståelse för investeringsprocessen som modell. Den mindre graden kan av förståelse antas bero på att de flesta länder i subsahariska Afrika enligt Förenta Nationerna definieras som LDC:s vilka bland annat kännetecknas av begränsad tillgång till utbildning. Renetech och Sten Stenbeck hävdar också att bristen på möjligheter att kunna arbeta sig till framgång begränsar människors ambition till arbete. De hävdar vidare att västvärldens biståndspolitik är problematiskt eftersom det hindrar ländernas möjligheter att skapa en egen välfärd, vilket både Swede Energy och Ripasso instämmer i. De menar att detta skapar en annan arbetskultur än

den i västvärlden. Eltel har dessutom upplevt att ansvaret vid genomförandet av affärer ligger hos kunden vilket saktar ner verksamheten och är ekonomiskt ogynnsamt för företagen. Den direkta konsekvensen av en långsammare arbetsprocess men även kulturkrocken mellan de subsahariska och västerländska länderna skapar ett psykiskt avstånd vilket enligt den härledda FDI-matchningsmodellen kan utgöra ett hinder för de svenska företagens förmåga att internationaliseras till de subsahariska marknaderna.

7.2.2 Korruption

Creux betonade att korruptionen i Nigeria är ett ständigt problem. Även Swede Energy berättar att när de försökte sluta sitt konsessionsavtal i Burundi fick erfarenhet av korruption då enskilda politiker ville ha mutor för att kunna sluta det. Följden av att Swede Energy vägrade tillhandahålla mutor blev att det tog lång tid att sluta avtalet. Swede Energy hävdar också att företag från nationer med annan företagskultur är beredda att tillhandahålla mutor för att vinna projekt vilket leder till att företag med tveksam moral får etablera sig i landet, snarare än företag som eventuellt har en mer långsiktig plan med investeringen. Detta instämmer med vad Tanzi (1998) säger i sin studie kring möjligheten att efter sitt egenintresse styra vilket företag som tilldelas projektet. Att personer med höga ämbeten kan utnyttja sin auktoritet för egen vinning skapar problem för utvecklingen i landet eftersom inte de bästa valen för landets utveckling prioriteras, samt hindrar investeringar från företag som, liksom svenska företag, har höga krav på CSR. Enligt Transparency International (2014) är korruptionsindex för Sverige, Nigeria och Burundi 87, 27 respektive 20 av 100 möjliga. Den stora skillnaden i korruption mellan Sverige och länder som Nigeria och Burundi är problematiska eftersom dessa, enligt FDI-matchningsmodellen bidrar till svårigheten att investera i dessa länder. Det är alltså snarare skillnaden korruptionsindex snarare än dess absoluta tal som bestämmer om ett företag från ett land väljer att internationaliseras till ett annat.

Att företag ändå väljer att investera i länder trots korruption bekräftar teorin om att korruption inte stöter bort FDI i absoluta termer, trots att det upplevs som ett problem (Habib & Zurawicki, 2002). Eltel menar exempelvis att korruptionen är ett närvarande problem, men att det är överkomligt och att det ändå fungerar bra i den industri som de befinner sig i på grund av den höga transparens som finns i upphandlingsprocessen till följd av att konsulter tas in för genomförande av upphandlingen. Även Ripasso menar på att de inte har märkt av korruption i någon större grad i sina avtals- och licensieringsprocesser. Enligt Transparency International (2014) ligger medelvärdet på korruptionsindexet i de länder som Eltel är verksamma i på drygt 33 medan det i Namibia, Ripasso vill investera i, ligger på 49. Siffrorna är högre än Creux och Swede Energys och fokusländer vilket kan bidra till att Eltel och Ripasso upplever mindre grad av korruption. Korruptionsindexen för dessa länder är ändå lågt relativt Sveriges. Enligt Johanson & Vahlne (2009) agerar företag inom ramen för en relation, och att företag inte upplever korruption i ett land med lågt korruptionsindex kan bero på att företagets kontakter därmed är mindre korrupta vilket gör att korruptionsproblemet inte upplevs i samma utsträckning som hos Creux och Swede Energy.

Både Renetech och Edler berättar om stölder som skett inom bolag där personer med ansvar och förfogande över ekonomiska resurser har tagit sådant som inte är deras eget. Edler menar att detta tyder på att mer rigida system krävs för att sådant ska undvikas. Stölderna i sig är kostsamma för företagen men även införande av preventiva medel i form av mer kontrollerade system eftersom detta är något som svenska företag inte är vana vid att behöva implementera. Det skulle även vara kostnads- och tidskrävande vilket blir ett extra hinder att överkomma för att kunna starta och driva väl fungerande verksamhet. Edler berättar av

erfarenhet om att korruptionen i många subsahariska länder är väldigt omfattande och att väldigt många är korrupta, särskilt högt uppsatta personer. Han menar att de dock inte ser det som korruption utan snarare som tjänster och gentjänster, vilket gör det svårt att förhålla sig. Tanzi (1998) menar dock att all form av missbruk av offentliga ämbeten för egen vinning är korruption, även beslut som gynnar ens parti, familj och vänner.

7.2.3 Misstro mot västerländska företag

Ripasso menar att det alltid existerar en kulturskillnad vid affärer i andra länder även om det i Sydafrika och Namibia är mindre kontraster mot Europa än i övriga Afrika. Ripasso anser att det i Namibia, och antagligen även i andra afrikanska länder, finns en grundläggande misstro bland den äldre generationen mot europeiska, amerikanska och kinesiska företag som vill göra affärer i Afrika. Till stor del grundar sig misstron, enligt Ripasso, antagligen i den tidigare västerländska kolonialismen. De förklarar också att en mer aktuell orsak till misstron kan vara att Kinas tillvägagångssätt att göra affärer på upplevs som aggressivt. De senaste decennierna har de gjort stora investeringar på kontinenten men sällan inkluderat lokal arbetskraft. Enligt Luo et al. (2010) agerar Kina på detta sätt eftersom de, genom sådana investeringar, erhåller värdefulla kunskaper som de sedan kan föra in i hemlandet. Stater som är på stark ekonomisk frammarsch, såsom Kina, tillhandahåller ett större institutionellt stöd för sina inhemska företag så att de kan göra stora FDI:s vilket ger dessa företag en konkurrensfördel gentemot bland annat svenska företag.

Misstro är något som kan förhindra ett företags möjligheter att göra affärer i subsahariska länder. Enligt Johanson & Vahlne (2009) är existerande nätverk och goda relationer en förutsättning för att lyckas med en internationalisering. Är relationen redan infekterad på grund av misstro så försvårar det relationen aktörerna emellan och därmed internationaliseringsprocessen. Däremot anser Ripassos lokala partner i Sydafrika, Basil Read Energy, att just svenska företag i förhållande till exempelvis kinesiska företag generellt sett är ärligare och enklare att arbeta med. De svenska företag Basil Read Energy talar om kanske dock redan har existerande affärsrelationer på plats i landet de ska internationaliseras till i större utsträckning än vad de kinesiska företagen har. Det kan förklara de kinesiska företagens angreppssätt vid internationalisering.

7.3 Kunskapsrelaterade hinder

Kunskapsrelaterade är något som förekommer hos samtliga aktörer. Medan myndigheter ofta saknar kunskap om företagens behov saknar företagen i sin tur ofta kunskap om länderna de är intresserade av att investera i. I subsahariska Afrika är utbildningsnivån låg och kunskap om företagens processer och teknik ofta är bristande. Tillsammans utgör avstånden mellan myndigheter, företag och subsahariska Afrika ett seriöst hinder för FDI:s.

7.3.1 Kunskapsrelaterade hinder i subsahariska Afrika

Utbildningsnivån i subsahariska Afrika ligger enligt flera svenska företag på en nivå som generellt är lägre än den som de är vana vid. Johanson & Vahlne (2009) nämner utbildningsnivå som en av de faktorer som påverkar det psykiska avståndet länder emellan. För högteknologiska industrier såsom energimarknaden kan en låg utbildningsnivå i värdlandet visa sig vara särskilt problematiskt på grund av en mängd olika anledningar, bland annat vid kommunikation med myndigheter, köpare och egna anställda.

Utbildningsproblemet är enligt Ripasso något som sträcker sig högt upp i hierarkierna, då de har upplevt att det råder en osäkerhet kring samarbetet med afrikanska statliga myndigheter just på grund av denna brist på kompetens. Resultatet av detta blir långsamma processer och

en mindre tydlig investeringsprocess som kostar företagen både tid och pengar. Då förhandling med representanter från statliga organ näst intill är omöjligt att undvika vid investeringsprojekt i subsahariska Afrika blir detta ett problem som kan tänkas vara gemensamt för en stor mängd företag.

Brist på utbildningsnivå hos beslutstagare kan även bli ett problem för företag som har en hög grad av CSR. Business Sweden berättar att det oftast inte finns några krav på mjuka värden när afrikanska banker skall välja det företag som tilldelas ett visst projekt. Istället för att ta hänsyn till hållbar utveckling, lokal anställning, utbildningssatsningar eller till andra faktorer som bidrar till utveckling av regionen blir det projektets kostnad som hamnar i fokus. Detta fenomen skulle eventuellt kunna attribueras till en brist på utbildning, givet att det är avsaknaden av en förståelse om varför hållbarhet är viktigt trots en högre kostnad som är anledningen till varför vissa projekt inte väljs. Historiskt sett har projekt i LDC:s som utförts av företag från expansiva länder inte haft krav på att arbetskraft från värdlandet inkluderas, vilket i sin tur lett till att infrastrukturen i landet utvecklats utan att arbetskraften gynnats. Detta är något som sker än idag när exempelvis kinesiska arbetare tas in i subsahariska länder för att sköta mer högteknologiska operationer.

Utbildningsnivån kan även kopplas till produktionsfaktorn humankapital som benämns i FDI-matchningsmodellen. Om utbildningsnivån är hög i ett land uppstår ett större incitament att ta sig in på dess marknad, i synnerhet för högteknologiska företag i behov av kompetenta och högutbildade anställda. Även om utbildningsnivån i ett visst land är låg är detta ett hinder som går att komma runt då företag ofta har flera sätt att locka till sig den humankapital som krävs för att driva dess verksamhet, exempelvis genom att erbjuda högre löner eller genom att ta med sig egen personal från hemlandet. Däremot kan allvarigare problem uppstå när bristen på utbildning kombineras med arbetskraftslagar såsom Black Economic Empowerment (hädanefter BEE) vilket innebär att en del av ägarna, cheferna och arbetstagarna måste vara inhemska invånare. Företaget kan då hamna i en situation där de tvingas kvotera in en person som egentligen saknar den nödvändiga kompetensen. Trots existerande problem menar emellertid Ripasso att utbildningsnivån i många delar av Afrika är på uppgång. I exempelvis Namibia har en generation nu fått växa upp i ett mer utvecklat land med möjligheter till en god utbildning.

Renetech och Sten Stenbeck beskriver en generell problematik med att afrikanska aktörer ofta saknar förståelse för den investeringsprocess svenska företag är vana vid och att de till följd av detta får svårigheter att engagera sig eller agera på ett önskvärt vis vid komplexa projekt. Renetech och Sten Stenbeck menar att detta kan bero på att många människor aldrig haft möjligheten att lära sig om investeringsprocessen på grund av att tidigare interaktion med västvärlden främst skett genom biståndspolitik och projekt där de afrikanska länderna och dess invånare knappt varit delaktiga. Den bristande förståelsen för investeringsprocessen kan kategoriseras i Johanson & Vahlnes modell som psykiskt avstånd mellan Sverige och investeringslandet.

7.3.2 Kunskapsrelaterade hinder inom företagen

Informationsbrist är något som kan sätta stopp för internationalisering innan det ens börjat, detta eftersom det ofta leder till en överskattning av risker från företag. Det är dels på grund av detta som det enligt Johanson & Vahlne (1977) anses vara ett av de två mest avgörande hindren för internationalisering. För svenska investerare leder bristen på information om marknaden i Afrika till att ett psykiskt avstånd skapas mellan Sverige och landet i fråga, vilket i sin tur försvårar Børn Global-satsningar. Överskattning av risker är ett problem för företag

eftersom den bristande kunskapen ofta leder till att företag istället väljer en inkrementell internationaliseringsstrategi och investerar i en familjär marknad istället för i främmande marknader som kanske egentligen hade varit optimala. I den aktuella studien sker det även att myndigheter drabbas av en överskattnings av risker då de generellt hålls till hårda standarder gällande riskbedömning. Som kontrast till detta säger flera företag verksamma i subsahariska Afrika att många av riskerna blir uppblåsta när de beskrivs i Sverige. Enligt Duran & Ubeda (2001) uppskattar företag när myndigheter informerar om och marknadsför marknader av intresse till dem. Utan att underminera de risker som existerar i subsahariska Afrika tyder kommentarer om att många risker är överdrivna på att svenska myndigheter skulle kunna göra mer för att marknadsföra subsahariska Afrika som en investeringsmarknad än vad de gör idag. I många fall är det just ett mindre psykiskt avstånd som skulle krävas för att öka antalet investeringar.

Svenska företag i subsahariska har ofta problem med kulturella, affärsmässiga och legala aspekter vilka utgör en stor del av investeringsprocessen. Creux påpekar att svenska företag ofta har projektledningsrelaterade kunskaper men upplever affärsmässiga svårigheter, exempelvis skiljer sig CSR-frågor från de marknader som företagen vanligtvis agerar i. Detta leder till att företagen ofta får göra tidskrävande undersökningar såsom företagsbesiktningar när de etablerar sig i ett land, vilket försvårar hela processen. Detta försenar intäkter i linje med Granstrands (2010) teorier som säger att företag med lång time to market kan missa en del av intäkterna. Det uppstår dessutom en svår situation angående hur stort ansvar som ligger på de svenska företagen att göra undersökningar men även för ansvarstagandet som följer av CSR-relaterade frågor. Brist på sådan typ av information och information av den typ svenska företag är vana vid gör att beslutsunderlaget för investeringar kanske inte anses vara tillräckligt och resulterar därmed i att företagen avstår helt från att investera.

Vissa administrativa funktioner som tas för givet i Sverige kan ibland saknas i afrikanska länder, exempelvis funktioner gjorde för att informera om fastighetsregister. Samma sak gäller för markägande, vilket vanligtvis är dåligt kartlagd. Risken vid sådana affärer är att juridiska överträdelser kan uppstå när svenska företag inte är tillräckligt informerade, vilket ökar den legala risken. Vattenfall är ett exempel på när ett stort svenskt företag misslyckades med en investering i ett land i subsahariska Afrika, i detta fall med uppbyggnaden av en fabrik för biomassa i Liberia. Enligt Vattenfall misslyckades det projektet på grund av två anledningar. Dels missbedömde de den tillgängliga trädmängden inom rimligt avstånd för produktion, dels var de finansiella förutsättningarna annorlunda än vad de tidigare hade räknat med. Missbedömningen härleddes till informationsbrist och ett stort psykiskt avstånd Sverige och Liberia emellan. Med detta som bakgrund bör risken att andra svenska företag har blivit avskräckta från att investera i subsahariska Afrika inte uteslutas på grund av misslyckanden såsom den ovannämnda.

7.3.3 Svenska myndigheters kunskap om företagens behov

Företagen upplever ett glapp mellan det stöd som svenska myndigheter erbjuder och det stöd som företagen vill ha och behöver. Renetech, Sten Stenbeck och Joakim Lange beskriver det grovt som att Sida fortfarande är ovana med att arbeta med kommersiella partners och med det komplexa arbete som utbyggnaden av energisektorn i subsahariska i verkligheten ofta visats sig vara. Eltel utvecklar detta genom att säga att det faktum att Sidas obundna biståndspolitik inte är integrerad med den handelspolitik de vill föra leder till att Sida tappar industrin, dess kompetens och privat kapital från näringslivet. En myndighetspolitik som inte subventionerar svenska företag specifikt är enligt Porter (1990) ett bra förhållningssätt för att undvika onödiga kapitalförluster och gynna innovationsklimatet i det egna landet. Han menar

att svenska företag riskerar att tappa motivation till att upprätthålla en hög konkurrensgrad på egen hand om stöd konstant finns att få från myndigheter. Bannò, Piscietello & Varum (2014) beskriver även att lönsamma privata affärer trängs ut när myndighetsalternativet används och att landet därmed snarare missgynnas av sådana aktioner. För SME:s i Sverige är detta inte fallet eftersom privat finansiering näst intill är omöjlig att tillgå.

Porter (1990) beskriver en tuff utvecklingsmiljö som den bästa möjliga politiken ett land kan föra då det leder till den innovation och effektivisering som krävs för att nationens företag skall bli världsledande på den internationella marknaden. Dock uppstår det problem när behoven utomlands skiljer sig markant från de i hemlandet, exempelvis när innovation inte nödvändigtvis ses som en konkurrensfördel. I subsahariska Afrika premieras inte miljövänliga lösningar på det sätt som svenska företag är vana vid eftersom de efterfrågas i alla dess former, oftast oavsett framställningsmetod. Vid asymmetriska efterfrågeförhållanden mellan de två sidorna i FDI-matchningsmodellen blir hård inhemsk konkurrens inte alltid en förutsättning för framgång på den internationella marknaden på det sätt som Porter beskriver.

Sida har som tidigare nämnts verksamhet i endast 15 länder i subsahariska Afrika. Porter (1990) beskriver att stater ska försöka gynna inhemska företag där det finns stora konkurrensfördelar, något som generellt inte är applicerbart på de länder Sida verkar inom. De svenska företagen har enligt Ripasso enklare att slå sig in på mer etablerade marknader då kraven på CSR är höga samt på grund av att de svenska företagen prismässigt sällan är billigast i jämförelse med utländska aktörer. De länder som svenska företag med fördel ska söka sig till på grund av större likheter i marknadernas efterfrågeförhållanden ligger alltså utanför Sidas radar och därmed begränsas den hjälp Sida kan bistå med. Ett annat problem företagen beskriver är att myndigheterna för en proaktiv politik, det vill säga att de inte löser mindre, specifika problem som företaget har problem med i nuläget utan arbetar med att låsa upp marknaden istället. Trots att upplåsningen av nya marknader ses som något positivt enligt Porter (1990), hjälper det endast om de är marknader där företagen har klara konkurrensfördelar. Eftersom detta inte är fallet för svenska företag går denna prioritering istället emot Duran & Ubedas (2001) teori om att staten bör föra en mer reaktiv politik så att deras stödfunktioner går mer i linje med företagets behov. Dessutom upplever företagen inte en tydlig informations-spridning och marknadsföring från myndigheternas sida, något som beskrivs som gynnsamma för företagen enligt samma teori.

7.4 Infrastrukturella hinder

Problemet med dålig eller icke-existerande infrastruktur är att det kan hindra företag att starta upp och bedriva sin verksamhet i vissa afrikanska länder. Enligt Creux så försenas och försvåras byggnationen av deras solkraftverk i Nigeria av att vägarna till deras anläggning inte klarar av att transportera deras 125 000 solpaneler dit. Ett annat infrastrukturellt hinder som Creux upplevt är att det afrikanska elnätverket inte är väl utbyggt och att det inte finns någon anslutningsmöjlighet i närheten av deras planerade anläggning. Creux har löst detta i Nigeria genom att själva stå för utbyggnaden av nätverket till deras anläggning. Även Eltel har nämnt att saknaden av lokal infrastruktur ibland kan försvåra deras arbete i subsahariska Afrika.

Enligt FDI-matchningsmodellen är infrastrukturen en lokal produktionsfaktor vars avsaknad kan göra ett land mindre attraktivt för FDI. För många företag har det dock inte framgått att infrastrukturen har varit en avgörande problem vilket kan tyda på att trots att infrastrukturen kan vara sämre så ligger den på en tillräckligt bra nivå. Jämfört med mer utvecklade länder tar det dock längre tid och kostar mer att bedriva sin verksamhet på grund av sämre infrastruktur

vilket gör att företagen behöver mer finansiering för att klara av dessa kostnader. Dock är avsaknaden av infrastruktur också en investeringsmöjlighet för många företag. Exempelvis har Eltel fått olika uppdrag i Afrika i 60 års tid för att bygga upp olika kraftnätverk. När anläggningarna väl är uppe uppstår problem med underhåll då resursallokeringen för detta ofta inte är tillräckligt stor, vilket innebär snabbare förfall av anläggningarna. Det betyder emellertid att företag som Eltel får fler uppdrag, dock på bekostnad av de lokala kapitalresurserna.

7.5 Institutionella hinder

Institutionella hinder kan på ett direkt sätt innebära lagar och regler som hindrar företag från att driva verksamhet och på ett indirekt sätt innefatta den byråkrati som uppstår till följd av samma institutioners uppbyggnad. Att statliga institutioner som ansvarar för viktiga funktioner i elmarknadens värdekedja missköts kan också utgöra seriösa hinder för företag och har därmed inkluderats i institutionella hinder.

7.5.1 Byråkrati i institutioner

Enligt Renetech och Sten Stenbeck är det svårt att veta vem som är lämplig att ta kontakt med och hur ett svar från institutioner ska tolkas när företag agerar på den afrikanska marknaden. De företag som tidigt försöker investera i ett land får ofta utstå mycket pappersarbete och byråkrati, vilket beror på brister i ländernas institutioner och leder till att företag som vill etablera sig på marknaden själva behöver hantera dess problem. Beslut från staten kan dock bli lättare att hantera om stora företag går samman i någon sorts organisation och lobbyar sig till gynnsamma beslut. Byråkratin och avsaknaden av strukturer beskrivs av Eltel som det största hindret för att investera i subsahariska Afrika. Ett land som är byråkratiskt styrt är Namibia. Där går beslutsfattandet långsamt vilket skapar fördröjningar i projekt enligt Ripasso. Problemet kan beskrivas i FDI-matchningsmodellen som företagsklimatrelaterade problem. Kinoshita & Campos (2003) beskriver att nyckeln till en ökning av FDI är mindre regleringar och låg byråkrati i institutioner vilket går i linje med vad företagen upplevt.

7.5.2 Lagar och regler

Det är alltså kutym i Namibia att erbjuda en minoritetspost i ägandebolaget till lokalbefolkningen och för Ripasso innebär det att de ska erbjuda cirka 25 procent av ägandeskapet till dessa. Det låga antalet utbildade personer, särskilt inom statliga organisationer, ses som ett hinder av Ripasso eftersom kompetensen från den inhemska arbetskraften inte räcker till och därmed skapar en osäkerhet. I övrigt finns det dock inga regleringar som syftar till att hindra FDI i Namibia. I Sydafrika finns det krav på att majoriteten av ägare, chefer och arbetstagare inom ett elproducerande företag ska utgöras av mörkhyade sydafrikaner i enlighet med BEE. Finance & Competence beskriver emellertid att BEE endast gäller vid kontakt med statliga företag och institutioner, men att det för energimarknaden är ett av de största hindren för kunder som vill investera i Sydafrika. Även RES Group nämnde BEE men beskrev det inte som ett problem. Problemet handlar i FDI-matchningsmodellen om företagsklimat och graden av reglering på den afrikanska marknaden. Seriositeten av problemet varierar från land till land och från företag till företag, för välutvecklade länder med en välutbildad population är problemet inte av samma grad som i de mindre utvecklade. Emellertid är det ett lokalt problem som endast verkar existera i de sydligaste afrikanska länderna, Creux beskrev exempelvis att det inte finns några sådana lagar i Nigeria. Kinoshita & Campos (2003) beskriver att låg grad av reglering ökar attraktionskraften för FDI i ett land. Denna teori stämmer dock inte helt på den afrikanska marknaden då de länder som är mest utvecklade och har varit mest attraktiva (Sydafrika och Namibia) också är de länder som har den största graden av reglering. En förklaring skulle

kunna vara att när generell instabilitet i ett land existerar innebär regleringar en slags säkerhet för företagen och gynnar därmed inflödet av FDI.

Eltel beskriver att det största hindret för att investera i Afrika är illa fungerande lagar. För att kunna genomföra längre projekt behövs tillåtelse att etablera sig och lokala kontrakt. Skattereglerna är omogna, lagarna är i konflikt med lokala kontrakt och processen för att starta ett företag är omständlig. Markägande kan också vara riskfyllt då landreformer kan förekomma. Hedström menar dock att det finns styrfunktioner i många länder som underlättar ägandeskapet för investerande företag. Landreformer är ett mindre problem men kan kategoriseras som en legal risk i FDI-matchningsmodellen, Det som går att konstatera kring problem med äganderätt utifrån Hedströms beskrivning är att problemet är okontrollerbart för företag. Om inte företag har en vana av att hantera frågan så skapar det en stor osäkerhet. Enligt Hedström hör problemet till de allra största hindren när det gäller energiinvesteringar i just Sydafrika. Trots att både RES Group och Basil Read Energy bedriver verksamhet i Sydafrika nämnde ingen av dem landreformen som ett huvudproblem för investeringar. Creux pratar däremot om de legala utmaningarna som de största, varav förhandlingar om landkontrakt utgör en del av dem, i deras fall när det gäller Nigeria. Fler företag, däribland Ripasso, Basil Read Energy och RES Group pratar istället om att markägarna tillhör gruppen av intressenter som en IPP behöver kontakta i den tidiga fasen innan grundinvesteringen sker. Här finns det alltså ett beroende av den aktör som äger mark. Om ägande av mark kan upphävas hos denna aktör, innebär det en risk också för energiproducenten. Problemet med landreformer är dock aktuella just nu i Sydafrika, vilket innebär att situationen kan ha varit en annan när till exempel RES Group fattade ett beslut.

När Swede Energy ville investera i Burundi tillät inte de dåvarande lagarna privata investeringar i landet. Burundis lagar hindrade också företaget från att skriva ett PPA med det statliga elbolaget. Företaget ville därför försöka ändra lagen och anlitate en fransk-belgisk advokatbyrå med expertkompetens inom Burundis lagstiftning för att identifiera och utvärdera de dåvarande lagarna rörande privata investeringar. Denna process tog två år och var dessutom väldigt kostsam eftersom de inte fått någon hjälp med att finansiera advokatbyråns arbete, trots de positiva synergieffekterna som en lagändring skulle innebära för andra svenska exportföretag. Dess strukturella hinder eller snarare avsaknad av tydliga ramar är en del av det som beskrivs i FDI-matchningsmodellen som marknadsreglering och företagsklimat. Som tidigare beskrivits drabbar de oftast företag som är tidiga in i en outvecklad nation, Swede Energy har exempelvis genom sin investering öppnat upp för liknande projekt i Burundi. En stor del av problemet berodde på en föråldrad lagstiftning där politikerna själva inte hade kunskap om lagarna, något som förlängde investeringsprocessen.

7.5.3 Värdekedjor i Afrika

Basil Read Energy beskriver ett stort problem i de södra delarna av Afrika som både hindrar investeringar även också försämrar effektiviteten i värdekedjan på elmarknaden. Sydafrika och Namibia är två av flera länder där distributionen sköts monopolitiskt av ett stort företag. Dessa stora företag är ofta misskött med väldigt låg kreditvärdighet vilket i sin tur försvårar finansieringen för de utländska aktörerna som ska få sina betalningar från dessa företag. Grunden till detta menar Basil Read Energy är att företaget sköts ineffektivt då de inte endast fokuserar på sin distributionsfunktion utan även är delaktiga inom transmission och produktion. En brist på nischad expertis uppstår då inom företaget samtidigt som företaget kommer att konkurrera med sina egna leverantörer, något som leder till ett sämre företagsklimat i enlighet med FDI-matchningsmodellen. ESKOM ges som ett exempel på ett företag som är väldigt misskött, vilket har lett till att den sydafrikanska staten numera garanterar de affärer ESKOM gör.

7.6 Verksamhetsdriftsrelaterade hinder

Den här kategorin av problem innehåller de problem som påverkar produktivitet, kapacitet eller handlingsutrymme inom produktion. Ett problem för vissa företag har varit olika sorters operationella hinder. Eltel nämnde exempelvis att de finns olika operationella risker såsom HIV, malaria, olyckor (mestadels trafikolyckor) samt att utrustning ofta fastnar i tullen. Även 2Gen har nämnt sjukdomar som ett större hinder då anställda kan bli frånvarande från jobbet under en längre period eller till och med gå bort. Det som kan bli problematiskt för företagen är om personal saknas för att kunna fortsätta bedriva verksamheten. Konsekvensen kan bli att saker tar längre tid samt kostar mer pengar. Hursomhelst är den här sortens operationella hinder som företagen nämnt svåra att förhindra. Försenade kassaflöden är även ett operationellt problem, Renetech och Sten Stenbeck förklarar att de vid ett flertal tillfällen har fått erfara försenade kassaflöden vilket försämrar verksamhetens effektivitet genom att bristen på likviditet begränsar handlingsutrymmet i den dagliga verksamheten.

8. Lösningssdiskussion

Med lösningar menas olika metoder för att överbrygga eller minska företagens upplevda hinder. Svenska myndigheter använder sig redan av många verktyg för att hjälpa svenska företag och dessa presenterades i kapitel fem. I detta kapitel diskuteras modifiering av existerande verktyg eller förslag på nya lösningar till de olika hinder som företag visade sig uppleva. Dessa är indelade i olika kategorier som i största möjliga mån följer problemkategoriseringen i föregående kapitel. I de två första delkapitlen diskuteras dock mer övergripande lösningförslag som sedan genomsyrar resterande lösningar. Lösningarna inom respektive kategori ska ses som fristående från varandra om inget annat antyds.

8.1 Företagsfrämjande

Sida rekommenderas att arbeta mer med företagsfrämjande för att kunna hjälpa människor som lever i fattigdom att förbättra sin levnadsstandard. Power Africa-initiativet grundar sig i ett företagsfrämjande och har varit ett framgångsrikt koncept från USAID.

Glappet mellan de stödmedel som företagen efterfrågar och de som myndigheter erbjuder är ett fundamentalt problem som hämmar det som inom Sverige kallas för främjarpolitik. Istället för att utgå från det proaktiva arbetssätt som myndigheter idag använder så kan en mer reaktiv syn försöka implementeras. Vid ett reaktivt arbetssätt löses problem när problem uppstår, om ett företag är i behov av assistans söker de sig till myndigheten som i sin tur allokerar resurser för att lösa det aktuella problemet. Myndigheterna borde istället för att erbjuda företagen de stödmedel som finns och de villkor som de kräver snarare försöka lyssna till företagens efterfrågan på stödmedel. Istället för att myndigheterna endast skall försöka ändra klimatet som investeringarna sker i så hjälps företagen överkomma de hinder som faktiskt finns på marknaden vilket förmodligen resulterar i snabbare inflöde på marknaden i form av ökade FDI:s. I dagsläget ignoreras de små och medelstora företag som med en viss hjälp hade kunnat ta sig in på marknaderna och istället erbjuds bättre stöd för de större. Om Sida kan agera utifrån en reaktiv strategi skulle de kunna även kunna täcka mindre aktörer såväl som de större. Lösningen beskrivs av Duran & Ubeda (2001) som en av de två åtgärder myndigheter bör implementera för att skapa ett så välfungerande främjarklimat som möjligt. Om myndigheter dessutom likställdes med relaterande och stödjande industrier enligt FDI-matchningsmodellen så skulle de kunna öka företagens konkurrenskraft genom en nära relation, snabb kommunikation och ett konstant flöde av information mellan myndigheterna och företagen. Förhoppningsvis skulle detta minska byråkratin i myndigheternas arbete med företagen vilket skulle kunna öka FDI:s från svenska företag.

Sida sköter en stor organisatorisk apparat som historiskt sett har fokuserat på arbete med bistånd. I kapitel 7.3.3 beskrivs att de svenska företagen anser att Sida inte är anpassade för att hantera den privata sektorn, mycket till följd av deras organisation och de anställda inom den. Sida kan behöva göra en slags kulturförändring för att kunna följa företagen och deras önskemål. Det kan också diskuteras huruvida lämpligt det skulle vara med en mer marknadsstyrd biståndsorganisation som faktiskt har som syfte att hjälpa utvecklingsländer och bidra med bättre levnadsvillkor för människor i fattigdom snarare än att hjälpa svenska företag. Det ena behöver dock inte utesluta inte det andra, om en situation där båda parter gynnas mer effektivt kan uppnås skulle det vara ett optimalt scenario. Myndigheterna sitter i en position där svenska företag som är i behov av hjälp och rådgivning söker sig till dem på egen hand. Antagandes att svenska företag inte kommer att vända sig till utländska myndigheter sökandes efter hjälp på samma sätt, kan svenska myndigheterna ändå öka det totala antalet FDI:s som når subsahariska Afrika genom att, om inte hjälpa dem själva, hänvisa dem till en annan myndighet eller organisation som kan. För att undvika att potentiella investerare ignoreras blir det därför viktigt för myndigheterna att uppehålla en god

kommunikation sinsemellan som tillåter att företagen hänvisas till myndigheten som lämpar sig bäst.

En ytterligare lösning för att främja svenskt näringsliv skulle kunna vara att förstudier genomförs, alternativt finansieras, av organ som Business Sweden eller Sida i länder där svenska företags konkurrensfördelar skulle amplifieras. Dessa skulle kunna ligga till grund för marknadsföring kring goda investeringsmöjligheter i subsahariska länder och därmed utgöra ett värde för de svenska företagen (Duran & Ubeda, 2001). Den förbättrade informations-spridningen kring marknaden skulle även innebära att det rådande psykiska avståndet i FDI-matchningsmodellen som existerar mellan svenska företag och värdlandet minskas.

Ur en moralisk och hållbar synvinkel är bidragsfinansiering ett bra alternativ eftersom myndigheter har höga krav på verksamheten de finansierar. Det finns inget som kan garantera att pengarna skulle användas på ett önskvärt sätt om Sida skulle arbeta med att hjälpa företag eftersom det enligt Porter (1990) då finns risk för överinvesteringar och slösaktighet. Däremot har företag goda kunskaper och kompetens kring verksamheten och har därför möjligheten att använda de finansiella resurserna mer effektivt samtidigt som de också ser ett vinstintresse i att vara drivna och effektivisera sin verksamhet. Samtidigt finns det argument för att främjande är skadligt ur företagssynpunkt. Porter (1990) beskriver att företagets konkurrenskraft försvinner vid för stora stödfunktioner från staten. Frågan om Sidas företagsfrämjande kräver noggranna avvägningar både gällande den moraliska aspekten och hur optimerat ett sådant arbete skulle vara ur företags- och fattigdomsbekämpningssynpunkt.

De bidragsfunktioner som existerar är inte nödvändigtvis optimala från en företagssynpunkt. Processen för bidragsansökan är oftast byråkratisk med höga krav. För att gå i linje med hur det svenska företaget fungerar bäst med kan det diskuteras huruvida bidragsfinansieringen bör minimeras. Bidrag kan ses som en slags subventionering och detta beskriver Porter (1990) som ett felaktigt tillvägagångssätt för att stödja den inhemska industrin då det tar bort incitament för innovation och utveckling.

När det kommer till myndigheterna finns det möjligheter att få finansieringshjälp av Sida för de företag som rör sig inom rätt geografiska område eller av SEK om företagen har tillräckligt stor omsättning. Om Sida skulle kunna avsätta en liten del av sin garantibudget för att hjälpa företag som vill investera i andra länder än Sidas 15 samarbetsländer så skulle det kunna gynna dessa företag då platsfördelar som beskrivet i FDI-matchningsmodellen kan vara större i de andra länderna. Eftersom Sidas uppgift är att reducera fattigdom så borde det geografiska området inte vara så begränsade vid företagsfrämjande. Självklart är det viktigt med långsiktiga samarbeten mellan länder men om det finns projekt utanför dessa samarbetsländer som kan hjälpa människor som lever i fattigdom så borde Sida även ha någon sorts möjlighet att stödja dessa projekt.

8.2 Myndighetssamarbete

De företag som intervjuades menar på att Sida inte engagerar sig tillräckligt med att främja svenskt näringsliv. Detta beteende skulle kunna förklaras av Sidas syfte, vilket är att se till att förbättra levnadsvillkoren för människor i fattigdom snarare än att gynna svensk industri.

Sidas stöd är obundet och möjliggör därmed finansiellt stöd även för näringsliv från länder andra än Sverige. Utöver den utländska konkurrensen över bidragen från Sida upplever många av de intervjuade företagen att andra länder är bättre på att främja sin inhemska industri. Ett exempel på hur andra länder gör detta är genom att erbjuda mer attraktiva och mer kompletta paketlösningar. Paketlösningar som består av olika sorters finansiella

stödmedel samt av teknikleverantörer som har möjligheten att genomföra olika projekt i LDCs. Från intervjuerna har det framgått tydligt att det finns en efterfrågan från företagen på att Sverige får ett bättre helhetstänk när det kommer till främjande av det svenska näringslivet, något som skulle underlätta för svenska företag och stärka deras konkurrenskraft. Business Sweden berättar att USAID har en "all-of-government approach" som innebär att alla amerikanska myndigheter jobbar på ett mer organiserat och gemensamt sätt. Dessutom berättar de att USAID ser sin uppgift med Power Africa som en tvåsidig sådan: att lindra fattigdom och se till så att människor får tillgång till elektricitet samtidigt som det främjar amerikansk export, vilket kan jämföras med Sidas klara prioritering av fattigdomsbekämpning över främjande av svensk export. För företag som gör FDI:s kan myndigheter och organisationer som har möjligheten till att ge företagen bidrag, garantier och lån enligt FDI-matchningsmodellen ses som relaterade och stödjande industrier. Som ett av de fyra attributen vilka påverkar ett företags konkurrenskraft drabbas därmed svenska företags konkurrenskraft hårt vid jämförelser med hur andra länders myndigheter agerar för att främja exporterande företag och den inhemska industrin. Oavsett hur mycket svenska företag tvingas till effektivisering och innovation på grund av detta enligt Porter (1990), är det svårt att se hur enskilda svenska företag skall kunna konkurrera mot nationella kraftsamlingar i formen av paketlösningar.

Business Sweden menar att företag och myndigheter borde jobba mer som ett team mot ett gemensamt mål. Det är något som Sida också är intresserade av efter att ha studerat vilka fördelar det ger (Arvidson, 2015). Business Sweden säger också att de upplever att det i dagsläget dessvärre saknas en eftertanke på vart pengarna som går till stöd faktiskt kommer från, vilket i detta fall är från den privata sektorn. Det finns därför ett beroende av ett välfungerande svenskt näringsliv för att Sverige skall kunna fortsätta hjälpa LDC:s genom stöd. Business Sweden menar att ett större samarbete myndigheter och företag emellan är nödvändigt för att underlätta för näringslivets verksamheter. Även Renetech och Sten Stenbeck är inne på samma spår om att svenska myndigheter måste ha ett förbättrat samarbete och dessutom kunna erbjuda paketlösningar om svenskt näringsliv skall kunna uppnå en högre konkurrenskraft.

Förutom möjligheterna till en ökad konkurrenskraft för svenska företag är en annan fördel av myndigheternas samarbete med varandra att styrningen kan förenklas. Ett närmre samarbete kan underlätta för informations- och kunskapsdelning myndigheterna emellan samt för förståelsen för varandras verksamheter. På lång sikt skulle detta informationsutbyte om varandras verksamheter och funktioner kunna leda till nya idéer för kommersiellt stöd som inte hade varit möjliga för någon myndighet att uppnå på egen hand. Med mer samarbete mellan myndigheterna blir det klarare hur de ska hantera företags ansökningar om bidrag, lån, garantier och annan hjälp som efterfrågas och därför kan handläggningstiden bli kortare. Därmed kommer företagens uppfattning av hjälp från myndigheter att kunna förbättras. Om företagens uppfattning förbättras kommer färre företag att avstå från att engagera sig och investeringsvolymen från näringslivet kan därför öka. En svårighet med samarbetet myndigheterna emellan kan också vara att överkomma det faktum att varje myndighet har sina egna mål, vilket skulle kunna vara en källa till konflikter.

Att ett sådant samarbete skulle underlätta och förbättra för det svenska näringslivets konkurrenskraft är rimligt men det är desto svårare att svara på hur, eller ens om, det skulle leda till förbättrade levnadsvillkor för människor i LDC:s. Med tanke på svensk industris höga krav på CSR och på hur FDI har visats kunna påverka LDC:s i en positiv riktning gällande bland annat ekonomisk tillväxt och kunskap kan ändå en stimulans av näringslivet vara rätt väg att gå.

8.3 Finansiering

Företagens största problem identifierades som brist på kapital, en fråga som är svår att lösa utan att få extern hjälp eller att kompromissa ägandeskapet i företaget. I FDI-matchningsmodellen beskrivs kapital som en produktionsfaktor inom företaget; ju mindre kapital, desto sämre konkurrenskraft. Direktemissioner kan göras för att få in kapitalstarka ägare som kan stötta företaget utan att använda sig av lån, Creux är ett exempel på ett företag som löste problemet med egenfinansiering. Swedfund är som tidigare nämnt en organisation som kan gå in som minoritetsägare i ett företag men har då som krav att företaget även finns på den svenska marknaden innan en marknadsintroduktion i subsahariska Afrika, vilket förhindrar Born Global-företags användning av detta finansieringsalternativ. Därmed skulle företagen gynnas av att denna regel försvann. Emellertid finns risk att förlora kontroll över företaget när delar av ägandeskapet ges upp.

SEK har en begränsning på storleken på företagen som får hjälp, deras avdelning för medelstora företag behandlar endast företag med omsättning över 500 miljoner kronor. SEK har ingen avdelning för mindre företag så det finns potential att rikta sig mot detta segment. Även här går det dock att diskutera huruvida det stämmer överens med SEK:s syfte att främja svensk industri. Istället kanske Sida skulle kunna starta en liknande funktion som stödjer små företag med lån ifall projekten hjälper människor som lever i fattigdom. Företag som är en del av en större koncern kan enklare få lån genom att de då har ett track record, optimalt för företag är att de har en större verksamhet bakom sig. Bankerna litar mindre på företag som inte har varit verksamma utomlands samt företag som vill gå in i ett mer riskfyllt afrikanskt land. En lösning är att visa att Sverige står bakom projektet och därigenom skapa tillförlitlighet så att projektet får större bankability. För att ytterligare närma sig bankability och ett finansiellt avslut planerar Sida att, med hjälp av privata aktörer, erbjuda transaktionsrådgivning där projekt ska paketeras så att de blir affärsmässigt säljande. Idén anses vara bra då Sida på det här sättet kan ge stöd i ett tidigare stadie och se till så att fler projekt når ett moget tillstånd och ökar möjligheten att kunna ta lån. Tjänsten kan även erbjudas från andra myndigheter. Om andra myndigheter såsom Business Sweden används går det i linje med det som beskrivs i kapitel 8.2. där de svenska myndigheterna jobbar i samarbete med varandra för att tillsammans förenkla investeringarna och ha en tydlig standardiserad process för det svenska Power Africa-initiativet. Exempelvis skulle Sida kunna subventionera transaktionsrådgivning då Business Swedens tjänster kan vara dyra för mindre företag.

En annan lösning för att kunna få lån är att skriva ett PPA med en mer kreditvärdig motpart som inte nödvändigtvis rör sig på det nationella nätverket och som har ett stort kontinuerligt behov av energi. Ett exempel skulle kunna vara att avtala med en gruva och endast leverera elektricitet till den vilken kan ligga helt utanför nätet. På detta vis garanteras att det finns en kund som är intresserad av produkten under en tid framöver och försäkrar att produktionsfaktorer i form av kapital finns att tillgå lokalt så som det beskrivs i FDI-matchningsmodellen. Däremot ger det inte något större direkt påverkan på utökandet av elanvändning i Afrika, då företaget är de enda som kommer få tillgång till kraftverket. Indirekt blir effekterna dock positiva för lokalbefolkningen eftersom efterfrågan på den elektricitet som produceras till det nationella nätet minskas.

En krånglig bidragsansökningsprocess vars förståelse kräver tid och pengar har också nämnts som ett hinder för finansiering genom bidrag. Att ta bort de barriärer som försvårar anskaffningen av bidragen är något som skulle gynna svenska elproducenter liksom företag inom andra sektorer. För Sida skulle en enklare bidragsansökningsprocess som satte mindre

rapporteringskrav på företagen leda till fler berättigade ansökningar och som ett resultat av detta skulle Sida lättare nå sina mål med att katalysen av kapital från näringslivet. Vad som konkret skulle kunna göras är att:

- Utredda ifall handläggningen av ansökningar bidrar till snedvridna bedömningar vilket får till följd att specifika formuleringar, snarare än faktiska utvecklingseffekter i världsländet, blir avgörande.
- Undersöka hur ansökningsprocessen kan göras enklare för företag. Sida borde eventuellt själva ha ansvaret för att utreda vilka utvecklingseffekter projektet kan ha för landet istället för att lämna denna uppgift åt företagen att göra det på egen hand. Då det inte ligger inom kärnverksamheten för företag med vinstintresse att exempelvis motverka fattigdom, är företagen troligtvis mindre insatta i vilka effekter deras projekt har på landet de investerar i.
- Forma en organisation som har tydliga beslutsgångar i bedömningen av olika projekt som har relevans för Power Africa. Eftersom Sida har en begränsad organisation som inte kan hantera stora volymer av ansökningar bör Sida överväga att utöka organisationen med fler handläggare som kan studera företagen och deras energiprojekt.

Att EKN bedömer att riskerna med att investera i ett land är stora medför höga riskpremier på garantier från EKN vilket missgynnar mindre kapitalstarka företag som vill internationaliseras till mer riskabla länder eftersom de inte har råd med premien. Större företag har ofta mer eget kapital och har därför de finansiella tillgångarna att betala riskpremierna till EKN. Det skulle därför kunna vara Sidas roll att tillhandahålla garantier till mindre aktörer med förmånliga riskpremier så att betalningsriskerna minskas. Enligt Anders Arvidson på Sida har inga garantier hittills behövt betalas ut vilket kan indikera ett för lågt risktagande. Dessutom har Sida en garantiram på tio miljarder kronor varav cirka tre miljarder är in-tecknade vilket innebär att det finns utrymme till att hjälpa fler företag. En anledning till varför inte mer av Sidas garantiram används kan också vara att Sida inte har fått in tillräckligt bra ansökningar. Även om Sida sänker kraven för projekt så kan det fortfarande vara så att inga kommer att misslyckas. Frågan är dock om högre risktagande kommer lösa hindret med finansiering. Problemet är att det alltid finns en motpart till garantigivaren, en bank eller en annan aktör, som tar en del av risken då garantier inte täcker 100 procent av den. Det innebär att även om USAID eller Sida vill ta högre risker så är det inte säkert att den andra aktören vill ta högre risker och potentiellt förlora pengar. Därför kan det även krävas att Sida, förutom att ta högre risker, också tar en större andel av risken. För mindre företag är det också viktigt att betalningar för garantier utförs relativt snabbt då det annars finns risk att företaget går under.

Många av företagen som klassas som SME:s har liten eller ingen chans att internationaliseras och enligt Bannò, Piscietello & Varum (2014) skulle dessa kunna gynnas av statliga subventioner. Dock måste en viss försiktighet intas vid användandet av subventioner. Enligt Porter (1990) borde myndigheter inte arbeta med subventioner gentemot företag eftersom dessa tenderar att ge motverka innovation samt skapar en ogynnsam beroendesituation. Svårigheter uppstår dock när andra investerande länder subventionerar sina företag som på kort sikt kan utkonkurrera de svenska företagen.

8.4 Konkurrenskraft

Svenska företag arbetar i uppförsbacke när det kommer till att vinna projekt som kan leda till FDI:s i många av subsahariska Afrikas länder, till stor del på grund av ojämna

konkurrensvillkor gentemot utländska företag. Den första anledningen är att efterfrågeförhållanden ofta skiljer sig mera mellan Sverige och de subsahariska länderna än vad de gör för andra länder när det kommer till frågor om CSR. Att utländska finansiärer med avvikande CSR-ambitioner får pengar av Sida missgynnar svenska företag med höga CSR-åtaganden är något som Business Sweden indikerade. Den andra anledningen är att Sida erbjuder obundna bistånd medan motsvarande myndigheter i konkurrerande länder erbjuder bundna sådana. Den tredje anledningen är att svenska myndigheter samarbetar i en lägre grad än vad andra länders myndigheter gör. Som nämnts i avsnittet om myndighetssamarbete leder detta till att enskilda svenska företag konkurrerar mot kompletta paketlösningar som andra nationer kan erbjuda.

Enligt FDI-matchningsmodellen uppstår optimala konkurrensfördelar om efterfrågeförhållandena mellan den lokala marknaden och marknaden som företaget kommer från liknar varandra. Ripasso upplevde att Namibia är på väg mot en vändpunkt där de föredrar företag som kan hjälpa landet på lång sikt, en utveckling som skulle gynna företag med god CSR. Detta förklaras av att Namibia är ett av de rikare länderna i subsahariska Afrika. Svenska företag som inte kan priskonkurrera bör därför söka sig till de mer utvecklade afrikanska länderna som en lösning på kort sikt, och därmed föra ett waiting game i de mindre utvecklade länderna. Att vänta ut marknadsmoden i subsahariska länder är dock en icke-lösning, varför andra alternativ behövs.

En annan tänkbar lösning till de obundna bistånden och det ogynnsamma efterfrågeförhållandet gällande CSR är för Sida att modifiera valprocessen för vilka som får bistånd. Genom att se över sina urvalskriterier för vilka företag som kan få bistånd och genom att knyta dessa kriterier till högre krav på CSR kan Sida behålla sina obundna bistånd och hjälpa svenska företag samtidigt. För att främja svenska företags investeringar bör Sida:

- Se över vilka krav som ställs av Afrikanska Utvecklingsbanken för att bevilja finansiering av projekt. Kraven beskrivs i Environmental and Social Safeguard Policies samt i kompletterande dokument med riktlinjer.
- Jämföra kraven och bedömningarna med Sidas egna CSR-ambitioner och bedömningar av enskilda projekt.
- Utvärdera om det förekommer skillnader på prioriterade punkter, vilket i så fall skulle antyda att Afrikanska Utvecklingsbanken har lägre krav på de projekt som finansieras med bidrag eller lån. Om det förekommer avvikelser som är av betydelse för om svenska företag kan tävla med utländska företag om finansiering till projekt, bör Sida föra en dialog med Afrikanska Utvecklingsbanken i syfte att främja företag som prioriterar CSR-frågor högre.

Angående frågan om främjandet av svenska företag är rätt har Business Sweden berättat att svenska företag generellt sett anställer lokal befolkning, ger de anställda utbildning och bidrar till utvecklingen av det lokala samhället. Eltel påpekade vidare att om Sidas bidrag var bundet till svenska företag så skulle de kanske investera i projekt de inte hade gjort annars.

I syfte att hjälpa svenska företag överkomma konkurrenskraftsdifferensen gentemot andra länder föreslås det ibland annat att de svenska myndigheterna gör ett försök att efterlikna de utländska samarbetsåtagandena så som det beskrivits i avsnittet om myndighetssamarbete. Ett annat lösningsalternativ, vilket ska påpekas inte utesluter det första, är ett samarbete med utländska myndigheter. Även om företag konkurrerar mot varandra på ett internationellt plan

så har myndigheter som Sida och USAID ändå ett gemensamt mål i form av Power Africa. Ju fler företag som väljer att investera i den subsahariska elmarknaden på ett hållbart och fattigdomsbekämpande sätt, desto bättre för båda myndigheterna. Därmed skulle Sida kunna be USAID om stöd och eventuellt ansluta sig till deras etablerade system i de länder där Power Africa har startats. Detta skulle innebära att Sida kan hjälpa svenska företag genom att möjliggöra användningen av de standardiserade processer för IPP:s och förhandlingar som redan byggts upp. Om ett företag upplever ett hinder så skulle Sida i liknande anda kunna be om rådgivning från USAID ifall de redan hittat en lösning på problemet. Därutöver kan USAID och vissa andra amerikanska myndigheter hjälpa svenska företag direkt, givet att det ligger inom deras ramverk. Sida skulle även kunna aktivt informera svenska företag om hur de kan få hjälp av amerikanska myndigheter samt om vem de i bör kontakta vid intresse.

8.5 Kultur

De kulturella hindrena är svåra att lösa på kortare sikt, så ett mer förberedande tillvägagångssätt premieras. Under antagande om att varken den inhemska eller utländska kulturen bör påverkas och förändras, handlar det istället om att informera och utbilda, både inom företagen och den utomstående personal de kommer att jobba med. Om företaget är väl förberett på de hinder som kulturella skillnader kan innebära kan företaget bättre hantera dessa och undvika en kulturkrock och missförstånd. Psykisk distans som beskrivs i FDI-matchningsmodellen är ett hinder för informationsspridning och distansen ska därför minimeras enligt Paulin och Winroth (2013).

Korruptionens hindrande funktioner kan motarbetas genom att all administration ska vara så transparent som möjligt. Om ett tydligt system för hur processer och affärer ska gå till etableras uppnås transparens som Habib och Zurawicki (2002) beskriver det. Det amerikanska Power Africa-initiativet är i sig en lösningsväg då de etablerat system i fyra afrikanska länder. Sida kan försöka inkorporera svenska företag in i det redan etablerade systemet för att inte behöva utföra dubbelarbete. Det föreligger emellertid en svårighet i att systemet är utformat för att gynna amerikanska företag. Även mot korruption kan förberedelser göras med hjälp av informationsspridning. Där kan myndigheter bidra med hjälp i form av information tidigt i företagets förberedande undersökningar inför investeringar. Därmed får företagen en ökad kännedom om vilka problem med korruption som förekommer och hur det kan undvikas så att det korruptionsavstånd som definieras i FDI-matchningsmodellen minskar.

8.6 Kunskap

Precis som tidigare beskrivits är informationsutbyte med företag en viktig lösning för att förbereda för klimatet de ska etablera sig i. Länderna som studeras har generellt lägre utbildningsnivå än Sverige, ett problem som är okontrollerbart för företaget. Det som kan göras inom företagen är att arbeta med internutbildning. Företagen bör dessutom med fördel försöka söka sig till de lite mer mogna länderna för att där enklare kunna hitta produktionsfaktorn arbetskraft som beskrivet i FDI-matchningsmodellen. Därmed förs ett waiting game så som Granstrand (2010) beskriver även på kunskapsfronten.

En investering i ett land vars CSR- och legala aspekter är främmande för företaget skulle förenklas av att information om dessa finns mer lättillgänglig. Minskas osäkerheterna och det psykiska avståndet mellan afrikanska källor och svenska företag så överskattas riskerna i mindre omfattning så att tröskeln för företagets inträde i landet också minskar. Därför kan det vara lämpligt att svenska myndigheter hjälper företag att kartlägga vilken beslutsgrundande information inom CSR och legala frågor som efterfrågas av svenska energiföretag. Myndigheterna bör också göra en motsvarande kartläggning av vilken information som finns tillgänglig i respektive land och i vilken form. Nyttorna av lösningen för företagen är flera:

mer lättillgänglig information, minskade osäkerheter, högre precision i riskbedömningen, minskade kostnader för företagen för marknads- och företagsundersökningar och kortare time to market. Intäkterna skulle då kunna ökas som en följd av en kortare time to market (Granstrand, 2010).

En väg att gå skulle vara att subventionera tillhandahållande av information hos tredje part. Business Sweden är en myndighet som utför skräddarsydda konsulttjänster, problemet verkar dock finnas i att de endast hjälper företag som redan är etablerade på den svenska marknaden när det ofta är Born Global-företag som behöver stödet. För en större utväxling av svenskt kapital skulle Business Sweden kunna ta bort denna begränsning, då det finns utrymme för både Born Globals och företag med en inkrementell internationalisering. Exempelvis skulle Sida kunna finansiera konsultation för energiföretag hos Business Sweden som i dagsläget kan tillhandahålla viss information mot en kostnad. Å andra sidan går då pengar från svenska staten, som Sida tilldelats, till en annan delvis statsfinansierad organisation. Då kanske det vore mindre komplicerat att involvera Business Sweden i Power Africa-programmet.

Power Africa är i dagsläget ett projekt i uppstartsfas i Sverige och är därmed svårt att få tydlig information om. Sida bör vara tydlig i sin marknadsföring, i enlighet med Duran & Ubedas (2001) teorier, mot svenska företag med vad projektet innefattar och på ett mer konkret sätt beskriva hur företagen kan komma i kontakt och få hjälp av de olika myndigheterna. Mer aktiv marknadsföring och säljande funktion för att visa vilka möjligheter det finns inom ramen för Power Africa skulle kunna höja kännedomen kring vad programmet erbjuder, minska det psykiska avståndet i FDI-matchningsmodellen och accelerera deltagandet bland företag.

8.7 Infrastruktur

Vissa företag upplevde infrastrukturella hinder på grund av att nödvändig infrastruktur saknades eller var bristfällig. Creux har exempelvis löst detta problem genom att själva bygga sin egen anslutning för att nå det nationella nätet. Att bygga infrastruktur själv är en lösning för de företag som rör sig i mindre utvecklade områden men det kräver kapital som många inte har. Det finns utrymme för Sida att hjälpa till genom att finansiera en tredje part som utför byggnationen av elnätet, då bidrar de både till att hjälpa de svenska företagen och till att finansiera utbyggnad av elnätet i de afrikanska länderna och därmed öka de lokala produktionsfaktorerna som beskrivs i FDI-matchningsmodellen, det kan dessutom ses som en variant av bidrag till länderna istället för företagsfrämjande åtgärder vilket bättre går i hand med Sidas syfte av fattigdomsbekämpning. Informationsaspekten blir här ännu en gång väsentlig för de privata aktörerna. För att inte förlora pengar utöver sin planerade investering bör de vara beredda på att oväntade utgifter såsom utbyggnad av elnät uppstår i outvecklade länder. Att veta detta på förhand kan förenkla företagets budgetering så att den bättre speglar verkligheten. Här kan aktörer som ambassader och Business Sweden hjälpa till med att tillhandahålla goda kartläggningar över länderna och dess infrastruktur. Om sådant inte finns på plats skall företagen förslagsvis kunna få hjälp med framskaffningen från Business Sweden på ett subventionerat sätt för att underlätta för företagets annars höga initialkostnader.

Ur företagssynpunkt kan det även diskuteras vilka länder som verkligen är relevanta att göra en investering i, det kan vara relevant för svenska företag att investera i de länder där strukturerna redan existerar och låta infrastrukturen byggas upp i de mindre utvecklade länderna under tiden. Det handlar då om att, likt för problemen gällande kunskapsbrist, eventuellt etablera ett waiting game så som det beskrivs av Granstrand (2010) från de svenska företagen, alternativt att de från början går in i de mer utvecklade länderna.

8.8 Institutioner

Dåligt fungerande institutioner förstärker vikten av goda kontaktnät och att företagen vet vilka parter de behöver kontakta för att få igång investeringen. Ambassader bör därför skaffa sig ett gediget kontaktnät som ska finnas tillgängligt och underlätta för de aktörer som vill ge sig in på marknaden genom att tillhandahålla kontakter som är kritiska i initieringsfasen. De företag som har studerats har till stor del endast lyckats få en affärsmöjlighet i ett land av slump istället för att själva söka upp var och när de ska gå in på sina egna villkor. Om de istället skulle få hjälp med att hitta rätt kontakter när de vill gå in i ett land skulle en tillströmning av planerade investeringar kunna ske. Detta innebär ett reaktivt arbete från ambassader eller relevant myndighet när företag kommer och ber om hjälp. Även ambassader från övriga länder skulle kunna vara till hjälp i detta ärende.

De lagmässiga problem som skapar investeringshinder är svåra att hantera, där finns också utrymme för myndigheter och deras jurister att jobba reaktivt med att försöka hjälpa svenska företag som tydligt visar att de gör samhällsnytta i länderna de är aktiva i och därmed minska de lokala legala riskerna som beskrivs i FDI-matchningsmodellen. Det innebär emellertid legala problem som blir svårmotiverade att lösa ur ett moraliskt perspektiv då det kan anses vara kolonialistiskt och framförallt främja de västerländska aktörerna. Det får i dessa fall finnas en klar önskan även från värdlandet om eventuella lagförändringar som skulle förbättra landets möjlighet att locka till sig FDI.

Sida skulle kunna arbeta för att hjälpa afrikanska institutioner att minska komplexiteten i deras interaktion med utländska energiföretag på liknande sätt som det Sida kallar för dialog och därigenom underlätta för internationella investerare att få igång en verksamhet i landet. En väg är att föreslå införande ett program för att samordna afrikanska myndigheter vars arbete är i beroende av varandra. Nyttorna för företagen i det skulle vara sänkta kontakt- och administrationskostnader. Eftersom dessa kostnader uppstår i den tidiga fasen av investeringsprocessen bör lösningar av det här slaget låsa upp möjligheter för investeringar som annars aldrig hade kunnat genomföras. Ytterligare ett konkret förslag kan vara att standardisera processen för PPA likt USAID har gjort i Nigeria. Sida borde med hjälp av dialog sträva efter att införa liknande system genom att förenkla processen även i andra subsahariska länder som då gynnar svenska investerare.

8.9 Verksamhetsdrift

Vad gäller teknik och logistik måste ett gediget kvalitetssäkringsarbete göras för att undvika onödiga stopp, något som dock gäller för den svenska marknaden likväl. Med allt detta sagt rekommenderas myndigheter informera företag för att förbereda dem för lands- och regionspecifika hinder och därmed överbrygga det psykiska avståndet i FDI-matchningsmodellen till deras bästa förmåga.

9. Slutsats

Syftet med projektet anses ha uppfyllts då hinder som finns för svenska investerare har kartlagts och även lösningsförslag till hur dessa kan överbryggas har kunnat identifieras. Det har kunnat konstateras att de största hindren för investering till den subsahariska marknaden är de finansiella och institutionella. Finansiering till initialinvesteringar är speciellt svårt då ett stort hinder för investeringarna är bristen på kapital. Det finns dessutom en dålig matchning mellan de stödmedel som svenska myndigheter kan erbjuda svenska energiinvesterare gentemot vad de faktiskt efterfrågar. Företag som vill investera i Afrika finns, men är beroende av lån för att göra detta. Banker vill ofta inte ge lån då risken i många fall bedöms som för hög. Därför finns ett behov av att fler investeringar genomförs för att visa på lyckade projekt, och där måste myndigheterna hjälpa till. De institutionella hindren som identifierats kännetecknas av de legala förutsättningar som existerar på marknaden, exempelvis att anskaffa de många avtal och tillstånd som behövs för att bedriva verksamhet.

Lämpliga lösningsförslag för att överbrygga företagens upplevda hinder har genom analys av insamlad empiri och teori tagits fram. För att öka volymen av investeringar i subsahariska Afrika bör Sida både möjliggöra och underlätta investeringar. En investering i förnybar energi är beroende av många saker, bland annat gynnsamma väderförhållanden, rätt geografiskt läge och tillgång till kontakter och ett utbyggt elnät. Därför kommer inte sådana projekt att kunna anpassa sig i någon högre grad till Sidas samarbetsländer. Sida borde därför avsätta en del av biståndsbudgeten till förmån för projekt som ligger utanför deras samarbetsländer. Sida bör dessutom möta företagens efterfrågan i länder de vill investera i genom att arbeta mer reaktivt vilket innebär att de ska försöka lösa problem när företag vill ha hjälp. För att öka energiinvesteringarna i regionen borde de dessutom ta större risker vid utdelning av garantier. Sett till alla myndigheter så måste samarbetet öka. Arbetet måste vara mer kommersiellt inriktat vilket innebär att stärka svenskt näringslivs konkurrenskraft internationellt. Detta kan göras genom att erbjuda paketlösningar till företag som vill investera i regionen och ha en högre tilltro till svenska produkter och tjänster eftersom många länder i subsahariska Afrika väljer det billigaste projektet istället för att se till hållbarhet.

Vill Sida katalysera mer kommersiellt kapital så måste förändringar ske, både inom myndigheten men även i samarbetet med andra myndigheter. Den största utmaningen är att få stöden för företagsfrämjande att gå hand i hand med företagens efterfrågan på stöd och Sidas syfte. Förhoppningen är att denna studie ska kunna hjälpa Sida att bättre kunna arbeta tillsammans med näringslivet för att syftet med initiativet Power Africa ska kunna uppfyllas.

10. Reflektion

Givet naturen av den explorativa studie som har utförts har en komplett undersökning av hinder och lösningar inte varit ett slutmål. Studien täcker de problem och lösningar som har uppenbarats sig från den begränsade empiri studien behandlar. De problem och lösningar är därav inte alla lösningar och problem som finns inom ämnet. Dessutom behandlar studien nästan en hel kontinent utifrån ett fåtal iakttagelser vilket innebär en stor generalisering på en kontinent som skiljer sig stort åt.

Rapporten behandlar många problem och beslut som behandlas på en väldigt hög internationell nivå, många lösningar kan utifrån detta definieras som allt för omfattande och omöjliga att behandla i en kandidatuppsats, men skulle behöva vidare studier. Detaljnivån blir också begränsad då det ofta rör sig om väldigt komplexa system och organisationer som rör sig inom sektorn. Myndighetsspecifik teori är svår att tillgå och medför vissa spekulativa lösningar, vilket också bidrar till en lägre detaljnivå.

Eftersom rapporten syftar till att se vad som kan katalysera privata investeringar har subjektivitet varit svårt att undvika. Verkligheten är dock mer komplicerad än vad som i många fall presenteras i rapporten. Moraliska och prioriteringsfrågor tas i verkligheten i beaktning i större omfattning än vad de görs i studien. Bistånd har exempelvis behandlats med en negativ klang då det inte gynnar företag direkt, men kanske är ett mer effektivt verktyg i fattigdomsbekämpning.

Intervjumetod kan vara problematiskt, i synnerhet när många av de projekt som behandlas fortfarande är pågående. Det kan finnas incitament för företagen att inte vilja åskådliggöra all information då mycket kan vara konfidentiellt för tillfället. Dessutom har intervjuobjekten ett självintresse som kan leda till partisk information som därför bör hanteras kritiskt.

Projektet har inneburit en lång inläring då sektorn den behandlar är specifik, där det exempelvis krävs god kunskap om de många uttryck och förkortningar som återfinns i rapporten. Analysen var därför svår att utföra successivt och kunde först utföras när all data var insamlad och tolkad, vilket innebar ett kort tidsspann för utveckling av analys och diskussion.

Källförteckning

- AB Svensk Exportkredit. (2015) Experter på internationell finansiering. *SEK*
http://www.sek.se/wp-content/uploads/2014/01/SEK-one-pager-1502_SVE.pdf (Hämtat 2015-04-15).
- AB Svensk Exportkredit. (2015) Vad vi gör. *SEK*. <http://www.sek.se/> (Hämtat 2015-04-15).
- African Development Bank. (2001) *Environmental and Social Assessment Procedures for African Development Bank's Public Sector Operations*.
http://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Procurement/Project-related-Procurement/Environmental_and_Social_Assessment_Procedures_for_AfDB_Public_Sector_Operations_-_June_2001.pdf (Hämtat 2015-05-19).
- Anderson J. Narus J. Narayandas D. (2009) *Business Market Management*. Tredje Upplagan. Upper Saddle River: Pearson Education.
- Australian Government Department of Industry and Science. (2015) The Energy Supply Chain. *Energy Management*. http://eex.gov.au/energy-management/energy-procurement/energy-pricing/the-energy-supply-chain/#The_components_of_the_energy_supply_chain (Hämtat 2015-05-11)
- Bannò, M. Piscietello, L. Varum, C. A. (2014) The Impact of Public Support on SMEs' Outward FDI: Evidence from Italy, *Journal of Small Business Management*, Vol. 52, No. 1.
- Beamish P.W. Calof J. L. (1995) Adapting to Foreign Markets: Explaining Internationalization *International Business Review* Vol. 4, No. 2.
- Birol, F, et al. (2014) Africa energy outlook: A focus on energy prospects in sub-Saharan Africa. *International Energy Agency*.
http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEO2014_AfricaEnergyOutlook.pdf (Hämtat 2015-02-05).
- Business Sweden. (2015) Om Business Sweden. *Om oss*. <http://www.business-sweden.se/Om-oss/Om-Business-Sweden/> (Hämtat 2015-05-11).
- Carlsson, G. (2009) Förordning om finansiering av utvecklingslån och garantier för utvecklingsarbete. *Svensk författningssamling*.
<http://rkrattsdb.gov.se/SFSdoc/09/090320.PDF> (Hämtat 2015-04-16).
- Coho, R. (2010) Hume's Moral Philosophy.
<http://plato.stanford.edu/entries/hume-moral/> (Hämtat 2015-05-02).
- Department for Partnerships and Innovations. (2010) Collaboration with the Private Sector. *Sida*. <http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/About-Business-for-Development/> (Hämtat 2015-05-15).
- Department for Partnerships and Innovations. (2012) Innovative Financing. *Sida*.
<http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Collaboration-opportunities/Innovative-Finance/> (Hämtat 2015-05-15)

Department for Partnerships and Innovations. (2014) Public Private Development Partnerships (PPDP). *Sida*. <http://www.sida.se/English/Partners/Private-sector/Collaboration-opportunities/Public-Private-Development-Partnerships-PPDP/> (Hämtat 2015-04-20).

Doh J. Ramamurti R. (2003) Rethinking foreign infrastructure investment in developing countries, *Journal of World Business*, Vol. 39, No. 2.

Dunning J.H. (2000) The eclectic paradigm as an envelope for economic and business theories of MNE activity. *International Business Review*, No. 9.

Duran J.J., Ubeda F. (2001) The efficiency of government promotion for outward FDI: The intention of investing abroad, *Multinational Business review*, No. 9.

Eberhard, A, et al. (2011) Africa's Power Infrastructure, Investment, Integrations, Efficiency. The International Bank of Reconstruction and Development/The World Bank.

Eklund, K. (2010) *Vår Ekonomi*. Tolfte upplagan. Italien: Rotolito Lombarda.

Energimyndigheten. (2014) Förnybara energikällor. *Vad är energi?* <http://www.energikunskap.se/sv/FAKTABASEN/Vad-ar-energi/Energibarare/Fornybar-energi/> (Hämtat 2015-05-13).

E.ON. (2012) Så produceras el. *Produktion*. <http://www.eon.se/om-eon/Om-energi/Produktion-av-el-gas-varme-och-kyla/Elproduktion/Sa-produceras-el/> (Hämtat 2015-05-11).

Europeiska kommissionen. (2015) Corporate Social Responsibility. *GROWTH*. http://ec.europa.eu/growth/industry/corporate-social-responsibility/index_en.htm (Hämtat 2015-05-17).

Exportkreditnämnden. (2015) För exportkrediter. *ekn*. <http://www.ekn.se/sv/Garantier/Exportkrediter/> (Hämtat 2015-04-20).

Exportkreditnämnden. (2014) Landriskanalyser. *Länder*. <http://www.ekn.se/sv/Lander/Landriskanalyser/> (Hämtat 2015-05-13).

Financial Times. (2015) Definition of foreign direct investment. *Ft.com/lexicon*. <http://lexicon.ft.com/Term?term=foreign-direct-investment>. (Hämtat 2015-04-11).

Förenta Nationerna. (2005) *Economic Development in Africa*. United Nations conference on trade and development.

Förenta Nationernas statistiska division. (2013) Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings. *Unstats*. <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm> (Hämtat 2015-02-05).

Granstrand, O. (2010) Industrial Innovation Economics and Intellectual Property. Femte upplagan. Göteborg: Svenska Kulturkompaniet.

Gupta, S. (2012) Energy Resources. Toth, F.L. (red.) *Energy for development*. London: Springer Science+Business Media.

Habib, M. Zurawicki, L. (2002) Corruption and Foreign Direct Investment. *Journal of International Business Studies*, Vol. 33, No. 2.

Hadjikhani, A. et al. (2014) *The international process model: A proposed view of firm's regular incremental and irregular non-incremental behaviour*. *International Business Review*. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ibusrev.2013.03.005> (Hämtat 2015-04-26).

Halldin, T. (2012) *Born Globals*. Entreprenörskapsforum. (Hämtat 2015-04-25).

InvestingAnswers. (2015) Financial Guarantee. *InvestingAnswers*. <http://www.investinganswers.com/financial-dictionary/businesses-corporations/financial-guarantee-5048> (Hämtat 2015-04-21).

Investopedia. (2015) Credit Worthiness Definition. *Investopedia*. <http://www.investopedia.com/terms/c/credit-worthiness.asp> (Hämtat 2015-04-27).

Investopedia. (2015) Due Diligence. *Investopedia*. <http://www.investopedia.com/terms/d/duediligence.asp> (Hämtat 2015-04-25).

Jacobsen, D, I. (2002) Vad, Hur och Varför? Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen. Lund: Studentlitteratur AB.

Johanson, J. Vahlne, J. (1977) The internationalization process of the firm - A model of knowledge development and increasing foreign market commitments. *Palgrave Macmillan Journals*. <http://www.jstor.org/stable/254397> (Hämtat 2015-04-25).

Johanson, J. Vahlne, J. (2009) The Uppsala internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies*. <http://www.jstor.org/stable/27752460> (Hämtad 2015-04-25).

Kapika, J. och Eberhard, A. (2013) *Power Sector Reform and Regulation in Africa*. Cape Town: HSRC Press.

Kinoshita, Y. Campos, N. (2003) Why does FDI go where it goes? New evidence from the transition economies, *William Davidson Institute Working Paper*. No. 573.

Kitto, SC., Chesters, J. & Grbich, C. (2008) Quality in qualitative research. *Medical Journal of Australia*. Vol. 188, No. 4.

Kwok, C.C.Y. Tadesse, S. (2006) The MNC as an agent of Change for Host-Country Institutions: FDI and Corruption, *Journal of International Business Studies*, Vol: 37, No. 6.

McDougall, P. et al. (2002) *Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research*. *Journal of Business Ventures*. <http://www.sciencedirect.com.ezproxy.ub.gu.se/science/article/pii/0883902694900175#> (Hämtat 2015-04-25).

McKinsey & Co., (1993) *Born Global*. Ebsco Host.
<http://web.a.ebscohost.com.ezproxy.ub.gu.se/ehost/pdfviewer/pdfviewer?vid=2&sid=df88be85-a5fd-40fa-9ed4-413cc3bae2f0%40sessionmgr4005&hid=4207> (Hämtat 2015-04-25).

Monsson Group. (2015) About us. *Monsson Group*. <http://www.monsson.eu/about-us/> (Hämtat 2015-04-22).

Moody's. (2015) Ratings Polycys & Approach. *About Moody's Ratings*.
<https://www.moodys.com/ratings-process/Ratings-Definitions/002002> (Hämtat 2015-04-21).

Oviatt, B. McDougall, P. (1994) *Defining International Entrepreneurship and Modeling the Speed of Internationalization*. Entrepreneurship Theory and Practice.
<http://onlinelibrary.wiley.com.ezproxy.ub.gu.se/doi/10.1111/j.1540-6520.2005.00097.x/abstract> (Hämtat 2015-04-25).

Paulin & Winroth. (2013) Facilitators, Inhibitors, and Obstacles- a Refined Categorization Regarding Barriers for Knowledge transfer, Sharing and Flow. *Proceedings of the 10th International Conference on Intellectual Capital, knowledge Management and Organisational Learning: ICICKM 2013*.

Porter, M. E. (1990) The Competitive Advantage of Nations. *Harvard business review*. Vol. 68, No. 2.

PPPIRC. (2014) Power Purchase Agreements (PPAs) and Energy Purchase Agreements (EPAs). *Public-Private Partnership in Infrastructure Resource Center*.
<http://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/sector/energy/energy-power-agreements/power-purchase-agreements> (Hämtat 2015-04-26).

Rogner, H.-H. (2012). Energy Resources. Toth, F.L. (red.) *Energy for development*. London: Springer Science+Business Media.

Regeringskansliet. (2003) *Mitigating Risks for Foreign Investments in Least Developed Countries*. Stockholm: Edita Nordstedts Tryckeri AB.

Sida. (2002) Guidelines for Application. *Sida*.
<http://sidapublications.citat.se/interface/stream/mabstream.asp?filetype=1&orderlistmainid=3497&printfileid=3497&filex=5225021872239> (Hämtat 2015-05-13).

Sidas kommunikationsavdelning. (2014) Om fattigdom. *Sida*. <http://www.sida.se/Svenska/sa-arbatar-vi/Detta-ar-svenskt-bistand/om-fattigdom/> (Hämtat 2015-02-05).

Sidas kommunikationsavdelning. (2014) Om oss: vårt uppdrag. *Sida*.
<http://www.sida.se/Svenska/Om-oss/vart-uppdrag/> (Hämtat 2015-02-05).

Sidas kommunikationsavdelning. (2014) Sverige bidrar med en miljard dollar till Power Africa. *Sida*. <http://www.sida.se/Svenska/aktuellt-och-press/nyheter/2014/Augusti-2014/sverige-bidrar-med-en-miljard-dollar-till-power-africa/> (Hämtat 2015-02-05).

Slack, N. Chambers, S. Johnston, R. (2010) *Operations Management*. Sjätte upplagan. Italien: Rotolito Lombardia.

Solar Energy Development Programmatic. (2015) Electric Transmission and Transmission Facilities. *Solar Energy*. <http://www.solareis.anl.gov/guide/transmission/index.cfm> (Hämtat 2015-05-11).

Sveriges Riksbank. (2014) *Den svenska finansmarknaden 2014*. Stockholm: Printfabriken. http://www.riksbank.se/Documents/Rapporter/Finansmarknaden/2014/rap_finansm_140829_sve.pdf (Hämtat 2015-04-21).

Sveriges Riksbank. (2014) Det finansiella systemet. *Sveriges Riksbank*. <http://www.riksbank.se/sv/Finansiell-stabilitet/Vad-ar-finansiell-stabilitet/Det-finansiella-systemet/> (Hämtat 2015-04-21).

Sveriges Riksbank. (2014) Vad är finansiell stabilitet? *Sveriges Riksbank*. <http://www.riksbank.se/sv/Finansiell-stabilitet/Vad-ar-finansiell-stabilitet/> (Hämtat 2015-04-21)

Swede Energy Power Solutions AB. (2015) Vi älskar energi. *Swede Energy*. <http://swedeenergy.se/om/> (Hämtat 2015-04-22).

Swedfund. (2015) Etableringsstöd. *Erbjudandet*. <http://www.swedfund.se/sv/erbjudandet/> (Hämtat 2015-04-27).

Swedfund. (2015) Hållbart företagande. Swedfunds integrerade redovisning 2014. <http://www.swedfund.se/media/1592/swedfund-integrerad-redovisning-hallbart-foretagande-2014.pdf> Hämtat (2015-04-27).

Swedfund. (2015) Investeringskriterier. *Riskkapital*. http://www.swedfund.se/media/1553/swedfunds_investeringskriterier.pdf (Hämtat 2015-04-27).

Swedfund. (2015) Kriterier. *Swedpartnership*. http://www.swedfund.se/media/1047/swedpartnership_kriterier.pdf (Hämtat 2015-04-27).

Swedfund. (2015) Riskkapital. *Erbjudandet*. <http://www.swedfund.se/sv/erbjudandet/> (Hämtat 2015-04-27).

Swedfund. (2015) Stödets storlek. *Swedpartnership*. http://www.swedfund.se/media/1364/swedpartnership_stodets_storlek.pdf (Hämtat 2015-04-27).

Swedfund. (2015) Vem kan ansöka? *Swedpartnership*. http://www.swedfund.se/media/1363/swedpartnership_vem_kan_ansoka.pdf (Hämtat 2015-04-27).

Tanzi, V. (1998) *Corruption around the world: Causes, consequences, scope, and cures*. Washington: Palgrave Macmillan.

Thurén, T. (2003) *Sant eller falskt? Metoder i källkritik*. Stockholm: Krisberedskapsmyndigheten.

- Transparency International. (2014) Results: Table and Rankings. *Corruption Perceptions Index 2014: Results*. <https://www.transparency.org/cpi2014/results> (Hämtat 2015-04-23).
- UNDP. (2013) Indelningar av länder. *Blir världen bättre?* <http://www.millenniemaalen.nu/bvb/global-utveckling/indelning-av-lander/> (Hämtat 2015-04-12).
- Utrikesdepartementet. (2014) Ambassader och konsulat. <http://www.regeringen.se/sb/d/2366> (Hämtat 2015-04-15).
- Utrikesdepartementet. (2014) Utrikesrepresentationen. <http://www.regeringen.se/sb/d/2721/a/14968> (Hämtat 2015-04-15).
- USAID. (2015) About Power Africa. *Usaid*. <http://www.usaid.gov/powerafrica/about-power-africa> (2015-02-05).
- USAID. (2014) Power Africa, Annual Report July 2014.
- U.S. Department of Commerce. (2014) Understanding Power Purchase Agreement. Upplaga: 1.2. http://cldp.doc.gov/sites/default/files/Understanding_Power_Purchase_Agreements.pdf (Hämtat 2015-05-11).
- Vattenfall. (2015) Vattenfall i korthet. Om oss. <http://corporate.vattenfall.se/om-oss/vattenfall-i-korthet/> (Hämtat 2015-04-25).
- Vattenfall. (2015) Vattenfall i Liberia. Nyheter. <http://corporate.vattenfall.se/nyheter/nyheter/import-nyheter/vattenfall-i-liberia/> (Hämtat 2015-04-25).
- Von Essen, C. (2015) Välfärdskapital. Tillväxtmarknader. <http://www.tillväxtmarknader.se/hllbarhet/valfardskapital> (Hämtat 2015-04-27)
- Världsbanken. (1997) Corruption and Economic Development. *Helping Countries Combat Corruption: The Role of the World Bank*. <http://www1.worldbank.org/publicsector/anticorrupt/corruptn/cor02.htm> (Hämtat 2015-04-25).
- Wallén, Göran. (1996) Vetenskapsteori och forskningsmetodik. Lund: Studentlitteratur.
- Windell, K. et al. (2009) Chapter 5: Sweden. Global Practices of Corporate Social Responsibility.
- Windustri. (2015) Chapter 13: Power Purchase Agreement. Community Wind Toolbox. http://www.windustry.org/community_wind_toolbox_13_power_purchase_agreement (Hämtat 2015-04-19).
- Yeaple S.R. (2002) The complex Integration strategies of multinationals and cross country dependencies in the structure of foreign direct investments, *Journal of International Economics*.

Yumkella, K.K. (2012). Energy Resources. Toth, F.L. (red.) Energy for development. London: Springer Science+Business Media.

Muntliga källor

Arvidson, Anders (Senior Advisor, Department for Africa, Swedish International Cooperation Agency) Sida. Intervjuad av författarna 2015-01-08, 2015-03-26 samt 2015-05-18.

Bauner, David (Strategy Advisor) Renetech AB. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Berry, Stefan (Programme Manager, DemoMiljö) Tillväxtverket. Intervjuad av författarna 2015-04-09.

Caesar, Christopher (Verkställande Direktör) Swede Energy Power Solutions AB. Intervjuad av författarna 2015-03-23.

Curry, Ian (Managing Director) Basil Read Energy (Pty) Ltd. Intervjuad av författarna 2015-05-07.

Edler, Micael (Chief Executive Officer) Bratt International AB. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Finlay, Ross (Managing Partner for Europe/South Africa) RES Group. Intervjuad av författarna 2015-03-15.

Furuholm, Magnus (Chief Representative) Swedbank. Intervjuad av författarna 2015-05-06.

Haeger, Christian (Strategy Advisor) Ramböll Management Consulting. Intervjuad av författarna 2015-04-25.

Halldin, T. (2012) Born Globals. Örebro: Globaliseringsforum. (Globaliseringsforum Rapport: 3).

Hedström, Lars (Owner and founder) Finance & Competence. Intervjuad av författarna 2015-05-06.

Köhlin, Gunnar (Associate Professor & Director) Göteborgs Universitet. Intervjuad av författarna 2015-04-16.

Lange, Joakim (Program Manager/Advisor Loans and Guarantees) Sida. Intervjuad av författarna 2015-04-08.

Liedman Bäck, Cecilia (Senior Project Manager for Middle East and Africa) Business Sweden Johannesburg. Intervjuad av författarna 2015-05-07.

Lifvendahl, Thomas (Managing Director) Creux Ventures AB. Intervjuad av författarna 2015-04-08.

Lundgren, Rebecka (Country analyst, Risk Advisory & CSR) Exportkreditnämnden. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Malcolm, Harry (Senior Strategy Advisor) RES Group. Intervjuad av författarna 2015-03-15

Mellor, Petra (Senior Director, Head of Regionals and Financial Institutions) AB Svensk Exportkredit. Intervjuad av författarna 2015-04-09.

Nordlander, David (Head of Global Services) Swede Energy Power Solutions AB. Intervjuad av författarna 2015-03-23.

Pako Molefi, Joseph (Associate) Business Sweden. Intervjuad av författarna 2015-05-05.

Plöen, Linnea (Intern) Utrikesdepartementet. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Powers, Christopher (Field Investment Officer) USAID. Intervjuad av författarna 2015-05-07.

Rauman, Hans-Olov (Head of International at Eltel Networks) Eltel Networks TE AB. Intervjuad av författarna 2015-04-13.

Ringmar, David (Director Business Strategy & Asset Management) Intervjuad av författarna 2015-04-08.

Sahle, Sven (Executive Vice President of Sales) Ripasso Energy AB. Intervjuad av författarna 2015-03-26.

Stenbeck, Sten (Verkställande Direktör) Sten Stenbeck AB. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Teague, Johanna (Departementssekreterare) Utrikesdepartementet. Intervjuad av författarna 2015-04-08.

Ulfsparre, Katarina (Vice Verkställande Direktör) 2Gen. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Ultvedt, Inger (Ambassador) Utrikesdepartementet. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Van den Dool, Amanda (Donor Coordination Advisor) USAID. Intervjuad av författarna 2015-05-07.

Van den Dool, Peter (Assistant General Counsel) USAID. Intervjuad av författarna 2015-05-07.

Walsh, Tom (President) Renetech AB. Intervjuad av författarna 2015-03-27.

Bilaga A: Intervjuobjekt för studien.

Organisation	Namn	Roll
2Gen	Katarina Ulfsparre	Vice Verkställande Direktör
AB Svensk Exportkredit	Petra Mellor	Senior Director, Head of Regionals and Financial Institutions
Basil Read Energy (Pty) Ltd.	Ian Curry	Managing Director
Bratt International AB	Micael Edler	Entreprenör och Verkställande Direktör
Business Sweden	Joseph Pako Molefi	Associate
Business Sweden	Cecilia Liedeman Bäck	Senior Project Manager for Middle East and Africa
Creux Ventures AB	Thomas Lifvendahl	Managing Director
Exportkreditnämnden	Rebecka Lundgren	Country analyst, Risk Advisory & CSR
Eltel Networks TE AB	Hans-Olov Rauman	Head of International
Finance & Competence	Lars Hedström	Owner and founder
Göteborgs Universitet	Gunnar Köhlin	Associate Professor & Director
Nordisk Vindkraft	Harry Malcolm	Senior Strategy Advisor
Ramböll Management Consulting	Christian Haeger	Strategy Advisor
Renetech AB	David Bauner	Chief Technology Officer
Renetech AB	Tom Walsh	President
RES Group	Ross Finlay	Managing Partner for Europe/South Africa
Ripasso Energy AB	Sven Sahle	Executive Vice President of Sales
Sida	Anders Arvidson	Senior Advisor
Sida	Joakim Lange	Program Manager/Advisor Loans and Guarantees
Sten Stenbeck AB	Sten Stenbeck	Verkställande Direktör
Swede Energy Power Solutions AB	Christoffer Ceasar	Verkställande Direktör
Swede Energy Power Solutions AB	David Nordlander	Head of Global Services
Swedbank	Magnus Furuholm	Chief Representative
Tillväxtverket	Stefan Berry	Programme Manager

USAID	Amanda Van den Dool	Donor Coordination Advisor
USAID	Christopher Powers	Field Investment Officer
USAID	Peter Van Den Dool	Assistant General Counsel
Utrikesdepartementet	Inger Ultvedt	Ambassador
Utrikesdepartementet	Johanna Teague	Departementssekreterare
Utrikesdepartementet	Linnea Plöen	Intern
Vattenfall	David Ringmar	Director Business Strategy & Asset Management

Bilaga B: Sakkunniga intervjuade för studien.

Namn:	Beskrivning:
Christian Haeger	Christian Haeger är konsult som tidigare har startat upp telekomföretag i både Namibia och Tanzania under flera år. Just nu arbetar han med energisektorn både i Sverige och i subsahariska Afrika.
Gunnar Köhlin	Gunnar Köhlin är docent på Göteborgs Universitet och föreståndare för Environment for Development. Sedan 1991 har han haft som uppdrag att samordna samarbetet mellan Sida och enheten för miljöekonomi på universitetet inom områdena utveckling och miljöekonomi.
Lars Hedström	Lars Hedström är grundare och ägare för Finance & Competence, ett företag som hjälper till med projektfinansiering inom bland annat förnybar energi. Har arbetat med fallstudieföretaget Ripasso Energy AB.
Magnus Furuholm	Magnus Furuholm har arbetat med Afrika de senaste 18 åren för två olika banker. Sedan 2006 arbetar han för Swedbank där han varit med och startat upp deras kontor i Sydafrika, bankens första kontor i Afrika. Sedan 2014 är Magnus bosatt i Sydafrika där han är Chief Representative för Swedbanks kontor som täcker hela subsahariska Afrika.
Micael Edler	Micael Edler är en entreprenör som sedan 10 år tillbaka är verksam och bosatt i Tanzania. Där har han starta upp ett hotell, ett tryckeri, ett livsmedelsföretag och ett detaljhandelsföretag. Han är dessutom verkställande direktör för Bratt International AB som bland annat äger Studentlitteratur i Sverige.

Bilaga C: Frågeformulär

Nedan presenteras de frågor som företagen och myndigheter samt Utrikesdepartementet fallstudier är baserade på.

Frågeformulär A1

Bakgrund:

Vad har du för roll i företaget?

Hur länge har du jobbat på företaget?

Företaget:

I vilka länder finns företaget?

Om det inte finns i andra länder, varför inte?

Marknad i subsahariska Afrika:

Var i Afrika har ni gjort/planerar ni att göra/har ni utvärderat att göra investeringar?

Varför Afrika? Varför valde ni det området som ni gjorde? Vad är syftet med investeringen?

Kan ni beskriva huvuddragen i energimarknaden i nämnda område?

Hur ser ni på de olika marknadslägena/investeringsklimatet i olika delar av Afrika?

Investeringen:

Vad för slags investering har ni gjort/planerar ni att göra/har ni utvärderat att göra?

Var det urbant eller på landsbygden? Vad var det för typ av energi?

Hur stor är investering som ni har gjort/planerar ni att göra/har ni utvärderat?

Hur långt kom ni/har ni kommit gällande investeringen?

Har ni lyckats? Misslyckats? Varit nära att misslyckats?

Varför lyckades/misslyckades ni?

Vad är/var viktigt att tänka på under investeringsprocessens olika stadier? I början/mitt i/mot slutet? Vad har ni för framtidsutsikter gällande investeringen?

Vilket tidsperspektiv? Fortsatta investeringar?

Vad har varit de största utmaningarna med att investera i ett utvecklingsland gentemot mer industrialiserade länder?

Hinder:

Vad för hinder stötte ni på under investeringsprocessen?

Vad har varit problematiskt?

Inom vilka områden stötte ni på hinder?

Vilka hinder var mest kritiska/omständliga för investeringen?

Är det liknande hinder som i Sverige eller marknader ni redan finns på?

Vad är skillnader i risker och hinder i utvecklingsland jämfört med ett mer industrialiserat land?

Lösningar:

Hur överkom ni hindren?

Vilka har ni tagit hjälp av när ni överkommit dessa hinder?

Hur har ni tidigare fått hjälp av svenska myndigheter?

Vad vet ni om vad svenska myndigheter kan hjälpa er med?

Vad önskar ni att myndigheter hade kunnat hjälpa er med?

Vad bör de bli bättre på?

Finns det andra parter ni önskat kunna vända er till?

Övrigt:

Finns det något kompletterande material gällande er investeringsbedömning som vi skulle kunna få ta del av?

Finns det fler personer på företaget som skulle kunna besvara våra frågor gällande investeringen/utredningen? Vem/vilka i sådana fall?

Frågeformulär A.2:**Bakgrund:**

Vad har du för roll?

Hur länge har du jobbat på myndigheten?

Arbetet i subsahariska Afrika:

Hur arbetar ni mot länder i subsahariska Afrika och med vad?

Vad arbetar ni mest med?

Arbetar ni med att förändra afrikanska länders policys, lagar, regler?

Hur arbetar ni i dagsläget med att främja investeringsklimatet i andra länder?

Jobbar ni på ett reaktivt eller proaktivt sätt, och när/på vilka sätt gör ni det?

Företagsfrämjande

Vad kan ni hjälpa företag med när det gäller energiinvesteringar i subsahariska Afrika och vad har ni för instrument för att göra detta?

Hur upplever ni svenska företags behov av ert stöd?

Vilka sorts företag/sektorer prioriterar ni?

Har ni några faktorer som begränsar er och er möjlighet att hjälpa andra företag utöver budget, exempelvis riktlinjer, regler, riskprofiler eller en annan organisation ni måste stå till svars inför?

Samarbetspartners:

Hur ser ert samarbete ut med andra myndigheter?

Hur skulle ni bedöma att samordningen mellan er och olika myndigheter fungerar?

Övrigt:

Känner ni till något fall som skulle vara relevant för oss att studera?

Bilaga D: Korrupsionsranking

RANK	COUNTRY	2014 SCORE	2013 SCORE	2012 SCORE
-	-	-	-	-
4	Sweden	87	89	88
-	-	-	-	-
31	Botswana	63	64	65
42	Cape Verde	57	58	60
43	Seychelles	55	54	52
47	Mauritius	54	52	57
55	Lesotho	49	49	45
55	Namibia	49	48	48
55	Rwanda	49	53	53
61	Ghana	48	46	45
67	South Africa	44	42	43
69	Senegal	43	41	36
69	Swaziland	43	39	37
76	Sao Tome and Principe	42	42	43
80	Benin	39	36	36
85	Burkina Faso	38	38	38
85	Zambia	38	38	37
94	Gabon	37	34	35
94	Liberia	37	38	41
103	Niger	35	34	33
107	Djibouti	34	36	36
110	Ethiopia	33	33	33
110	Malawi	32	28	34
115	Côte d'Ivoire	32	27	29
115	Mali	32	28	34
119	Mozambique	31	30	31
119	Sierra Leone	31	30	31
119	Tanzania	31	33	35
124	Mauritania	30	30	31
126	Gambia	29	28	34
126	Togo	29	29	30
133	Madagascar	28	28	32
136	Cameroon	27	25	26
136	Nigeria	27	25	26
142	Comoros	26	28	28
142	Uganda	26	26	29
145	Guinea	25	24	24
145	Kenya	25	27	27
150	Central African Republic	24	25	26
152	Republic of Congo	23	22	26
154	Chad	22	19	19
154	Democratic Republic of Congo	22	22	21
156	Zimbabwe	21	21	20

159	Burundi	20	21	19
161	Angola	19	23	22
161	Guinea-Bissau	19	19	25
166	Eritrea	18	20	25
171	South Sudan	15	14	#N/A
174	Somalia	8	8	8

Bilaga E: Sidas samarbetsländer i subsahariska Afrika

1. Burkina Faso
2. Etiopien
3. Zimbabwe
4. Demokratiska Republiken Kongo
5. Liberia
6. Somalia
7. Mali
8. Moçambique
9. Tanzania
10. Zambia
11. Kenya
12. Sudan
13. Rwanda
14. Uganda
15. Sydsudan

Bilaga F: Presentation av icke-fallstudieföretag

Intervju:	Beskrivning:
2GEN	2GEN står för "Second Generation Energy" och är ett projektutvecklingsföretag inom bioenergi. 2Gen är för tillfället aktiva i både Mocambique och Sydafrika där de har valt att göra marknadsentré som en följd utav kontakter och tillväxtpotential. 2Gen jobbar med att sammanställa de kompetenser som behövs för att verkställa en affär.
Eltel Networks TE AB	Eltel är ett börsnoterat aktieföretag som levererar tekniska tjänster för infrastrukturnätverk inom bland annat segmentet Power. Eltel levererar tjänster som underhåll och uppgradering till större projektleveranser. Företaget har varit verksamt i subsahariska Afrika i över 60 år och är för tillfället aktiva i Etiopien, Moçambique, Tanzania och Zambia.
Nordisk Vindkraft & RES Group	Nordisk Vindkraft är ett dotterbolag till RES Group som har två vindkraftsparker i Sydafrika. RES är ett världsledande företag inom förnybar energi och erbjuder deras tjänster över hela världen. RES erbjuder helhetslösningar för projekt och kan hjälpa till med utveckling, design, konstruktion, och finansiering.
Renetech AB & Sten Stenbeck AB	<p>Renetech är ett mindre svenskt företag som producerar förnybar energi i Europa och subsahariska Afrika. Renetech utvecklar projekt i samarbete med teknologieleverantörer, entreprenörer, investerare och lokala intressenter. Företaget har tillsammans med sina partners erfarenhet inom förstudier, finansiering, upphandling, drift av återvinningsenheter samt transformering av avfall och rester till olika användningsområden så som el, värme och gödningsmedel.</p> <p>Sten Stenbeck AB arbetar med projektutveckling inom klimatförändringar och hållbar utveckling. Identifierar möjligheter och hjälper till med rådgivning för förnybar energi i subsahariska Afrika.</p>
Vattenfall	Vattenfall är Sveriges statliga elbolag är en av Europas största värme- och elproducenter. Företaget är verksamt inom alla delar av värdekedjan: produktion, distribution och försäljning. År 2010 investerade Vattenfall tillsammans med Swedfund i överåriga naturgummiträd i Liberia för att reducera sin negativa påverkan på klimatet. Projektet fick läggas ner året därpå på grund av olika anledningar.