Sporočilo medijem

**Poslovne priložnosti v Afriki**

**Ljubljana, 20. maja 2015 - Več kot sto slovenskih in afriških poslovnežev je na današnji mednarodni konferenci 4. dan Afrike na Gospodarski zbornici Slovenije (GZS) v sklopu petih tematskih panelov razpravljalo o novih razvojnih izzivih črne celine.**

Predsednik GZS, mag. **Samo Hribar Milič**, je izpostavil, da je slovensko gospodarstvo prožno, dinamično in konkurenčno, ves čas močno prisotno na mednarodnih trgih.

Dr. **Stanislav Raščan**, generalni direktor Direktorata za gospodarsko diplomacijo, Ministrstvo za zunanje zadeve Republike Slovenije, je dejal, da so odnosi med Slovenijo in Afriko v zadnjih letih vse bolj obetavni. Raste predvsem blagovna menjava, manj storitve, povsem neizkoriščeno pa je področje naložb. Ključne slovenske izvozne trge trenutno predstavljajo države MAGREB-a in Južnoafriška republika. Slovenija si pri sodelovanju z afriškimi državami želi bolj stabilno rast ter napredek pri kapitalskih in naložbenih tokovih.

**Christophe Joseph Marie Dabire**, predstavnik Zahodnoafriške gospodarske in monetarne unije (UEMOIA), ki je nastala leta 1994 in se ji je kasneje pridružila še Gvineja Bisasao, je podal vrsto informacij o zvezi držav, ki s skupno valuto, carinsko unijo ter usklajeno fiskalno in finančno politiko ter ustreznimi zakonskimi podlagami oblikuje gospodarski prostor za prost pretok blaga, storitev in ljudi, pa tudi za ustanavljanje podjetij na območju celotne skupnosti.

V nadaljevanju se je zvrstilo pet tematskih panelov, na katerih so bili podrobno predstavljeni poslovne okolje in poslovne priložnosti v Egiptu, Tuniziji, Južnoafriški republiki in Ugandi, zadnji panel pa je bil posvečen projektom in možnostim gospodarskega sodelovanja med Slovenijo in Afriko.

Tako Egipt kot Tunizija in Uganda predstavljajo široko paleto možnosti za sodelovanje s slovenskimi podjetji. Priložnosti se v vseh treh državah ponujajo na področju infrastrukturnih projektov, kmetijstva, turizma, energetike, ki z različnimi oblikami vzpodbud postajajo vse bolj privlačne tudi za tuje vlagatelje. Vsi pa so opozorili na kulturne razlike in podjetjem, ki se pripravljajo vstopiti na njihove trge, svetovali predvsem skrbno izbranega, uveljavljenega partnerja oziroma predstavnika.

Izkušnje pri poslovanju z Južnoafriško republiko so pokazale, da gre za trg z dobro razvitim bančnim in finančnim sistemom, ki je še najbolj podoben evropskemu, država pa predstavlja tudi pomembno izhodišče za sodelovanje s sosednjimi državami v regijo in celotno Podsaharsko Afriko.

Več podjetij se je udeležilo tudi B2B srečanj, v razpravi med posameznimi paneli pa so govorci odgovarjali tudi na konkretna vprašanja udeležencev. Predvsem afriški gostje so ponovno opozorili na problematiko pridobivanja viz oziroma viznega režima ter izpostavili neizkoriščen poslovni potencial afriške skupnosti, živeče v Slovenji.