

Pressinbjudan:

## **Business Sweden presenterar Exportchefsindex för fjärde kvartalet - den aktuella exporttemperaturen hos svenska företag**

Svensk export ökade första halvåret i år med 4 procent i fasta priser, främst på grund av ökad tjänsteexport. För tredje kvartalet finns endast siffror i löpande priser för varuexporten och de visar på en liten dämpning. Det ser därmed ut som att 2015 kommer bli ett år med måttlig tillväxt för svensk export precis som 2014. Dock har handeln i Europa utvecklats snabbare än världshandeln i stort i år och det är därför troligt att svensk export kommer att öka snabbare än genomsnittet i världsekonomin, något som tidigare varit ovanligt.

- Exportchefsindex blev 53,9 i augusti, en liten nedgång från föregående kvartal. Omdömet om nuläget var då bättre än förväntningarna om den närmaste framtiden. Förväntningarna om efterfrågan från Nordamerika var relativt starka. Vi ser nu hur företagen tycker att det har gått och vad man idag tror om den närmaste framtiden, säger Mauro Gozzo, chefekonom på Business Sweden.

I Exportchefsindex utgör 50 gränsen mellan uppgång och nedgång. Delindex för förväntningarna på tre månaders sikt var en rejäl bit över 50 i den senaste mätningen. Av särskilt intresse är också att se hur företagen bedömer efterfrågan från världens olika regioner.

Respondenter är exportansvariga i 225 företag. Alla stora företag finns med i undersökningen, men hälften av respondenterna har en exportförsäljning under 250 miljoner SEK, vilket gör att vi också presenterar en indikator för hur det går för små och medelstora företag.

Frågorna i Exportchefsindex avser exportförsäljning och marginaler senaste kvartalet, exportorderstock och leveranstider samt bedömning av marknadstillväxt per region, marginaler och exportförsäljning kommande kvartal. Den här gången har vi lagt in en extrafråga om hur företagens försäljning fördelar sig per region. Den påverkar inte utfallet för själva indexet.

- Traditionell handelsstatistik baserar sig på vart varorna sänds och inte var de förbrukas. Genom att fråga företagen om var deras slutförsäljning är får vi en tydligare bild av vilken betydelse olika regioner i världen har för exportindustrin, säger Mauro Gozzo.

EMI baserar sig på informationen från momsregistret och omfattar både varuexport och tjänsteexport. Resultatet presenteras av Business Swedens chefekonom Mauro Gozzo.

**Tid:** Onsdagen den 18 november kl. 09.30

**Plats:** World Trade Center, Klarabergsviadukten 70, Stockholm

**Anmälan:** [press@business-sweden.se](mailto:press@business-sweden.se)

---

### **För ytterligare information kontakta:**

Mauro Gozzo, chefekonom Business Sweden, tel. 08-588 66 035

Elisabeth Somp, presschef Business Sweden, tel. 072 540 9338

***Business Swedens** syfte är att hjälpa svenska företag att nå sin fulla internationella potential, och utländska företag att nå sin potential genom investeringar i Sverige. Det gör vi genom strategisk rådgivning och praktiskt stöd, såväl i Sverige som på nära 50 av världens mest intressanta marknader. Business Sweden ägs av staten och näringslivet och bildades den 1 januari 2013 genom en sammanslagning av Exportrådet och Invest Sweden.*