



AKTUELLA AFFÄRSNYHETER OM OCH FRÅN KINA. UTGIVARE: SWEDEN-CHINA TRADE COUNCIL



Foto: Bo Landin

Svensk innovationskraft väckte nyfikenhet i Kina

Kung Carl XVI Gustaf och vice statsminister Maud Olofsson var nyligen i Kina tillsammans med en svensk näringslivs-delegation på hög nivå. Delegationen besökte både Peking och Shanghai och intresset för den svenska innovations-kraften var stor på båda platserna. SCTC:s ordförande Bo Landin var med och rapporterar om sina intryck på sidorna

10-13

合作 **SWEDEN-CHINA**
Trade Council

World Trade Center, Klarabergsviadukten 70, B4
Box 240, 101 24 Stockholm
Telefon 08-588 661 11 • Fax 08-588 661 90
info@sctc.se • www.sctc.se

Foto: Agneta Engqvist



Ambassadör på väg hem

Sveriges ambassadör i Kina, Mikael Lindström, lämnar i sommar Peking efter nästan fyra år med många starka minnen i bagaget. Agneta Engqvist har träffat ambassadör Lindström som också delar med sig bilder ur sitt personliga fotoalbum.

sid **6-8**

Strejker pressar upp lönerna

Utländska företag i Kina har på den senaste tiden utsatts för påtryckningar att höja lönerna i sina fabriker. Göran Leijonhufvud skriver om det som kan vara början på slutet på den era då utländska företag kan förvänta sig stabila vinster i Kina.

sid **4-5**

Innehåll 3/2010

Nya medlemmar	3
Kinastatistik	3
<i>Analys – Strejkvåg pressar upp löner i exportföretag</i>	4
Mikael Lindström lämnar Kina med starka upplevelser i minnet	6
Affärsmannadelegation till Kina	10
Maximal utdelning för Bactiguard	13
<i>5 frågor till: Stefan Rönquist</i>	14
Världens största storstadsregion	16
Engagerad exposé med Asien i fokus	17
Översatta standarder underlättar handeln	18
Norrbottn söker investerare	19
Hammarö skriver avtal	19
Landshövding förnyar avtal och besöker Expo 2010	20

Utgivningsplan KinaNytt 2010

UTGIVNING:

KinaNytt distribueras med 5–6 nummer per år, fördelat över tre nummer på våren och två–tre nummer under hösten 2010.

ANNONSPRISLISTA 2010:

4-färg		sv/v	
1/1 sida	10 000 SEK	1/1 sida	8 000 SEK
1/2 sida	5 625 SEK	1/2 sida	4 500 SEK
1/4 sida	3 750 SEK	1/4 sida	3 000 SEK

INFORMATION:

För information om bilagor, priser och tekniska förutsättningar samt bokning av annonsutrymme i kommande nummer kontakta Elisabet Söderström på info@sctc.se eller telefon 08-588 661 11.

Med reservation för eventuella ändringar. Annonsspriserna gäller för 2009. Medlemmar i SCTC erhåller 15% rabatt på ovan angivna priser.

Medarbetare



AGNETA ENGQVIST

har arbetat med Kina under hela reformperioden sedan början av 1980-talet. Hon har träffat de allra första entreprenörerna och aktieägarna men också dagens mångmiljonärer.



GÖRAN LEIJONHUFVUD

har arbetat med Kina sedan 1966 då han kom rakt in i utbrottet av kultur-revolutionen. Han har varit stationerad i landet i 27 år, mesta tiden som korrespondent för Dagens Nyheter.

Nya Medlemmar

SWEDEN-CHINA TRADE COUNCIL hälsar följande nya medlemmar välkomna i nätverket:

Mafi AB, Mora, tillverkar master för telekomin-dustrin över hela världen.
Kontaktperson är Pierre Bengtsson,
pierre.bengtsson@mafi.se. www.mafi.se.

SXS Business Consulting, Stockholm är ett familje-företag som kan erbjuda tjänster inom flera av följande områden som intern kontroll, rådgivning vid affärer i Kina, Malaysia och Indonesien, orga-nisationsutveckling, kostnadsbesparingar och tillhandahåller också CFO/Controller för uthyr-ning. För de företag som planerar att driva handel med Kina eller att etablera sig i Kina kan SXS erbjuda professionell hjälp. Via kontoret i Peking hjälper företaget till med analys av den kinesiska

marknaden, framtagande av lämpliga samarbets-partners, rådgivning om hur man arbetar i Kina m.m. Företaget erbjuder även Kinaseminarier i Sverige eller i Kina efter kundens önskemål.
Kontaktperson är Sven Wramner,
info@sxs-businessconsulting.com
www.sxs-businessconsulting.com

Bactiguard, Stockholm tillhandahåller en lösning som förebygger sjuhussjuka. Produktportföljen består av ett brett utbud av katetrar som är belagda med Bactiguards unika ädelmetallbeläggning som minskar risken för infektioner med cirka 40 procent.
Kontaktperson är Johan Rugfelt,
johan.rugfelt@bactiguard.se
www.bactiguard.se

Kina exklusive Hongkong

Statistik januari – maj 2010

BNP ÖKADE med 11,9 procent under perioden och industriproduktionen ökade med 18,5 procent. De förverkligade utländska direktinvesteringarna ökade med 11,3 procent perioden. Exporten ökade med 33,2 procent (exporten uppgick till 567,7

miljarder USD) och importen ökade med 57,5 procent (importen under perioden uppgick till ett värde av 532,4 miljarder USD). Den sista mars var valutareserven 2 447,1 miljarder USD.

(Källa: HKTDC)

Major Economic Indicators	2009		Jan-Maj2010	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,334.7		1,334.7	
Gross Domestic Product (RMB bn)	33,535.3	8.7 ¹	8,057.7 ⁴	11.9 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	17,175.0	9.8 ¹	5,787 ⁴	7.5 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	5,153.0	8.5 ¹	1,814 ⁴	9.2 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	22,484.6	30.1	6,735.8	25.9
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		11.0 ¹		18.5 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	12,534.3	15.5	6,033.9	18.2
Consumer Price Index		-0.7		2.5
Urban Unemployment Rate (%)	4.3		4.2 ⁴	
Exports (US\$ bn)	1,201.7	-16.0	567.7	33.2
Imports (US\$ bn)	1,005.6	-11.2	532.4	57.5
Trade Surplus (US\$ bn)	+196.0		+35.4	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	90.0	-2.6	30.8 ⁵	11.3
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	2,399.2	23.3	2,447.1 ⁶	25.3

Note: ¹ Real growth ² Urban investments in fixed assets ³ All state-owned and other types of enterprises with annual sales over RMB 5 million ⁴ Jan-Mar 2010 ⁵ Jan-Apr 2010 ⁶ As of end-March 2010
Sources: The National Bureau of Statistics, Ministry of Commerce, and General Administration of Customs.



Migrantarbetare köar för jobb på taiwanesiska Foxconnns fabrik i Shenzhen i södra Kina. Bilden är tagen i februari efter kinesiska nyåret. Senare ledde en serie självmord vid fabriken till kraftigt höjda löner och bolaget har inga problem att rekrytera. Anläggningen i Shenzhen är världens största fabrik med 420 000 anställda. Där kontraktstiller Foxconn elektronik åt flera av världens ledande it-företag.
Foto: AFP/Scanpix

Vändpunkt för "made in China"

Strejkvåg pressar upp låga löner i exportföretag

ANALYS AV GÖRAN LEIJONHUFVUD, goran@lionhead.se

ANALYS

En dramatisk händelseutveckling har oväntat snabbt ändrat förutsättningarna på den kinesiska arbetsmarknaden. Det ser ut som början på slutet för Kina som ett låglöneland för utländska företag. Det ser också ut som början på en facklig verksamhet som inte är totalstyrd av det regerande kommunistpartiet.

En utländsk fabrikschef gick så långt som att säga att "detta är slutet på den era då utländska företag kan förvänta sig stabila vinster i Kina".

De akuta utlösande orsakerna till den galopperande utvecklingen var en serie självmord bland arbetarna hos taiwanesiska Foxconn och en serie strejker på olika dotterbolag till japanska Honda i Pärflodsdeltat i Guangdong, det område som brukar kallas "hela världens verkstadsgolv".

Foxconn och Honda höjde lönerna mycket kraftigt i ett försök att lösa de akuta problemen. Dessa händelser i maj och juni inspirerade till strejker och/eller lönehöjningar på ett 30-tal större arbetsplatser på andra håll i landet.

Men förändringarna på arbetsmarknaden går flera år tillbaka i tiden. En ny och mera medveten generation arbetare har kommit in i bilden samtidigt som det fläckvis uppstått brist på arbetskraft. Den regionala obalansen dämpas tack vare regeringens insatser för infrastruktur och annat i inlandet. Det för att folk hittar jobb närmare sina hembyar medan fabriker i kustprovinserna har svårt att rekrytera arbetskraft.

Högre förväntningar

Den yngre generationen migrantarbetare från landsbyden har växt upp under en period då många av dem sett standarden höjas i sina hembyar. De är också uppkopplade på internet och har ofta egna billiga mobiltelefoner. De har andra förväntningar än sina föräldrar som fann sig i mycket tuffa villkor för att få ihop ett litet kapital. Några av dem har också blivit bortskämda på grund av att de är enda barnet i familjen som en följd av regeringens politik för familjeplanering. De unga börjar också bli medvetna om sina rättigheter på arbetsmarknaden på ett annat sätt än föräldrarna.

I intervjuer med media har några av de strejkande arbetarna vid Honda förklarat att de sökt sig till en plats som Shenzhen i Sydchina därför att de är nyfikna på stadslivet. "Vi är inte som våra föräldrar. De hade enkla anspråk – att tjäna lite pengar och sedan åka hem till byn. Vi vill stanna i städerna och njuta av livet här. Men vi kräver respekt."

De har då svårt att finna sig tillrätta med ett monotont arbete vid löpande bandet och det till en ersättning som är så låg och att de känner sig tvungna att ta övertid för att tjäna det lilla extra, särskilt som levnadsomkostnaderna stiger.

Monotont och militäriskt

Vågen av självmord vid elektronikjätten Foxconnns fabrik i Shenzhen verkar ha utlösts av att arbetarna kände sig helt kringskurna och pressade av en militär disciplin – snarare än lönenivån som var förhållandevis hög. Ändå beslöt sig Foxconn,

också känt som Hon Hai, för att nästan fördubbla lönerna för arbetarna vid löpande bandet i två etapper – som en av flera åtgärder. En annan åtgärd var att sluta betala ut ersättning till de efterlevandes familjer om någon anställd tog livet av sig. Den relativt höga ersättningen kan ha utlöst självmorden, enligt vad företagsledningen sade.

Det blir mycket intressant att följa hur kommunistpartiet och de högsta ledarna reagerar när ordningen på arbetsmarknaden luckras upp. Strejker och kollektiva förhandlingar är förbjudna. Det enda fackförbund som finns är ingenting annat än en utlöpare till partiet och de lokala fackföreningarna står alltid närmare företagsledningen än de anställda.

Därför är det redan nu mycket anmärkningsvärt att ledarna inte slagit ner på strejkvågen med hårda medel som de brukat göra vid tidigare aktioner, som ändå varit mycket mindre. Det kan vara så att de ser fördelar med att migrantarbetarna tvingar fram högre löner. Dels kan det bidra till att minska de växande klyftorna mellan stad och land och därmed undanröja en orsak till social oro. Dels kan det sätta fart på konsumtionen, vilket i sin tur minskar ekonomins beroende av exporten.

Högsta ledningen avvaktar

De styrande har hittills bara gjort ett par försiktiga men i grund och botten stödjande kommentarer. I sitt förstamajtal sade president Hu Jintao att "kinesiska arbetare måste få arbeta med bibehållen värdighet". Tidigare har regeringen deklarerat att lönearbetarna ska få en större bit av kakan. På två årtionden har lönernas andel av BNP minskat med 20 procentenheter.

I ett samtal med 50 migrantarbetare den 14 juni deklarerade premiärminister Wen Jiabao:

"Migrantarbetarna måste få respekt från hela samhället... regeringen och allmänheten måste behandla dem som sina egna barn."

Partiet har än så länge även tillåtit spontant organiserade rudimentära fackföreningar att verka under de senaste strejkerna. En av de nationella ledarnas värsta mardrömmar har annars varit att en oberoende facklig rörelse av samma typ som Solidaritet i Polen skulle utvecklas.

Situationen är mycket känslig och rymmer också stora risker. Högsta ledningen har sänt förstärkningar med kravallpolis och halvmilitära styrkor till de största städerna i Pärflodsdeltat.

Löne fakta

De officiella minimilöner i provinsen Guangdong varierar mellan 900 och 1 030 yuan i månaden beroende på distrikt. En yuan motsvarar ungefär SEK 1,15.

Taiwanesiska Foxconn höjde till 1 200 yuan den 1 juni och ska höja ytterligare till 2 000 yuan i oktober.

FAKTA



Mikael Lindström lämnar Kina med starka upplevelser i minnet

Mikael Lindström

Sveriges avgående ambassadör i Kina. Lämnar över till Lars Fredén den 1 september. Återvänder själv till UD i Stockholm efter åtta år i Asien.

Ålder: 66 år i augusti.

Bor efter 1 september: Återigen i Stockholm, i familjens villa i Danderyd.

Familj: Hustrun Kerstin och tre vuxna barn i Stockholm: Oskar, analytiker på Penser Bank AB, Sofia, jurist på skatteverket och Olof, konsult på Accenture AB och fyra barnbarn.

Studier: Jur.kand 1967 och fil kand, ekonomi och statskunskap, 1970, allt i Uppsala, samt Master of Laws i USA 1968.

Karriär: I yngre år stationerad i Paris, Washington och Genève. Ambassadör i Indonesien 1994-98, i Japan 2002-06 samt i Kina oktober 2006 - till och med augusti 2010.

Kopplar av med: Film, konst och litteratur.

Favoritplatser i Asien: I Indonesien – Bali för en ro och estetik som var en lisa för själen. I Japan – Kamakura med alla sina tempel inte långt utanför Tokyo men med så mycket mer av en svunnen tid.

I Kina: - Qinghai med lamaistiska tempel som kändes som att flytta sig till en annan värld, en annan dimension.

Mötena med alla unga nyfikna och glada kineser, som utstrålar positivism och en vilja att mötas, är de roligaste minnena som Mikael Lindström tar med sig när han i sommar lämnar posten som Sveriges ambassadör i Kina efter nästan fyra år.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

HAN SÄGER OCKSÅ att på ett sätt liknar Kina av i dag det USA han lärde känna som barn när hans familj bodde där. "Det finns en öppenhet för nya lösningar och en riskvilja som blir möjlig tack vare den snabba tillväxten."

På KinaNytts fråga om vad som varit jobbigast svarar Mikael Lindström:

"Det har varit att ibland möta en oflexibel byråkrati. Det är aldrig roligt, det finns på de flesta håll och även här i Kina. Ambassaden behöver då och då arbeta intensivt med att hjälpa svenska företag som har problem och då kan frustrationen bli rätt stor."

Han har många starka upplevelser från sin Kinatid. Som ny ambassadör överlämnar man sina kreditiv till presidenten och får ett enskilt samtal med honom, en person som leder en femtedel av jordens befolkning.

"Jag har sedan haft förmånen att vara med om de mest intensiva kontakter på hög nivå som Sverige någonsin haft med Kina." Statsminister Reinfeldt har kommit ut tre gånger och större delen av regeringen har besökt Peking. Kungafamiljen har också kommit i olika omgångar.

Samtidigt har Kinas president och vicepresident gjort stort upplagda Sverigebesök.

"Andra minnen har att göra med den större dimension som man ofta upplever i Kina. Som när jag besökte den blivande ekostaden Caofeidian i Tangshan och på horisonten kunde se över 50 fullastade lastbilar stå i kö för för att tippa jordmassor."

Till företag som vill börja göra affärer med Mittens rike säger ambassadören: "Kinas affärsvärld liknar på sina håll det vi brukar höra om gamla Klondyke där det fanns alla slags aktörer och man alltid behövde vara försiktig med vem man litade på. Man bör också ha en hälsosam respekt för kinesisk förhandlingsteknik och skicklighet."

Sverige-Kina firar i år 60 år av goda relationer. Men visst finns det utmaningar. Så här säger Mikael Lindström: "Våra utmärkta relationer och att vi var första västlandet att etablera diplomatiska förbindelser med Kina ska inte skymma att våra värderingar skiljer sig ordentligt åt. Vi accepterar inte frånvaron av demokrati och inte heller situationen när det gäller mänskliga rättigheter."

Han säger att utmaningen är att umgås utan att göra avkall på våra svenska uppfattningar. I

bästa fall kan umgänge mellan Sverige och Kina över tiden överföra värderingar. "Jag är till exempel övertygad om att våra svenska företags sätt att fungera i Kina har ett positivt inflytande."

En annan utmaning enligt ambassadören är den ganska hårda näringspolitiska styrning som ibland märks i Kina, särskilt i sektorer som Kinas regering anser är av "strategiskt intresse" för landet.

"Där håller man gärna utländska företag kort. De kan till exempel begränsas till att bara verka i joint venture-format eller tvingas åta sig långtgående överföring av sin teknologi. Sverige med sin tekniktunga industri drabbas inte så lite av detta."

Mikael Lindström anser att handeln och affärsrelationerna kan bli ännu mer omfattande.

"Jag är rätt övertygad att det finns sektorer i Sverige där våra företag skulle kunna öka avsättningen i Kina. Vi har tekniska lösningar i långa rader som borde kunna skalas upp här, kanske i samarbete med kinesiska finansärer."

Trots att Sveriges export till Kina ökade kraftigt senaste kvartalet är den förhållandevis blygsam jämfört med andra EU-länder. Men Mikael Lindström säger att vi måste hantera statistiken med varsamhet. Det är inte alla affärer som fångas upp, kanske för att de går via ett tredje land.

"Vi ligger också delvis före andra länder genom att vi började tidigt med lokal produktion i Kina. Det betyder att vårt ekonomiska umgänge blivit än mer intensivt – samtidigt som handeln

kanske till och med minskar när export till Kina ersätts av ännu större leveranser från svenskägda fabriker här. Och inte fångar statistiken upp att företag som IKEA och H&M handlar för enorma belopp i Kina till sina butiker runtom i världen."

Ombedd att sammanfatta ambassadens arbete under sina år i Kina säger Mikael Lindström: "Ambassadens verksamhet har vuxit kraftigt och i vissa avseenden moderniserats. Vi har blivit större personalmässigt och också utvidgat till nya områden."

Ambassaden har till exempel inrättat två nya centrer med stor verksamhet: ett för miljöteknik och ett för företagens sociala ansvar (CSR, Corporate Social Responsibility). Det är också de två saker ambassadören säger att han är stoltast över.

"Vårt miljöteknikcenter har blivit känt på många håll i Kina och många kinesiska städer kontaktar oss nu för att de vill föra in svenska erfarenheter i sina byggplaner – samtidigt som vi skapar öppningar för svenska företag. Och inom CSR har vi lyckats etablera ett unikt samarbete med berörda kinesiska ministerier."

De senaste åren har ambassaden också tagit stora kliv in i den nya digitala världen och startat fyra elektroniska nyhetsbrev som går ut brett i Sverige och Kina. Och för kinesiska läsare finns sedan nyligen en Sverigesida på nätet. Samtidigt bloggar ambassadören och hans medarbetare med inlägg som översätts till kinesiska.

Mikael Lindström, längst till vänster, har varit Sveriges ambassadör i Kina under ländernas mest intensiva högnivå-kontakter någonsin. Bilden är tagen när den svenska utrikesministern Carl Bildt förra året besökte Peking och träffade vicepresidenten Xi Jinping samt Kinas utrikesminister Yang Jiechi, längst till höger.

Se ambassadör Mikael Lindströms privata fotoalbum på nästa sida

Svenska ambassaden i Peking har växt till att bli en av Sveriges största i världen.

Antal anställda: 55 personer, varav 22 är utsända från Sverige.

Övriga är rekryterade lokalt, en tredjedel är svenskar och två tredjedelar kineser.

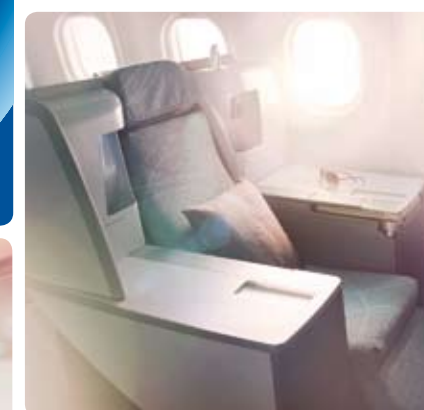
Kina genom ambassadörens lins



- 1 Mikael Lindström nyligen i öknen söder om Urumqi i Sinkiang
- 2 Mikael Lindström på Handikapp-OS i Peking 2008 tillsammans med kronprinsessan Victoria, hustrun Kerstin samt Kari Marklund, handikappidrottsförbundets ordförande.
- 3 Männen bakom ambassadörens mottagningar: kocken Yang Dejiang flankeras av Wang Jinliang till vänster och Wang Zhiqiang till höger.
- 4 Kung Carl Gustaf inspekterar den svenska middagsbuffén i ambassadörens residens i Peking innan runt 100 gäster ska komma i samband med OS.
- 5 Presskonferens utanför ambassadörens residens. Statsminister Fredrik Reinfeldt blir intervjuad.
- 6 Från första parkett vid Tiananmen på folkrepublikens 60-årsjubileum 1 oktober 2009.

Foto: Mikael Lindström bild 3-6

DESIGNED
FOR
BUSINESS



Ge dig själv en konkurrensfördel genom att flyga den kortare och snabbare norra vägen till Kina. Vi erbjuder dagliga flyg från Sverige till Beijing, Hongkong och naturligtvis Shanghai, värdstad för Världsutställningen 2010. Våra optimala tidtabeller, prisbelönta Business Class och helt fällbara säten betyder att du kommer fram väl utvilad och redo att göra affärer. Europas yngsta flygplansflotta garanterar att du reser bekvämt och med stil.

BÄTTRE RESOR BETYDER BÄTTRE AFFÄRER.
LÄS MER OCH SE ALLA VÅRA DESTINATIONER
I ASIEN PÅ FINNAIR.SE

FINNAIR 
THE FAST AIRLINE BETWEEN SWEDEN AND ASIA



1

Lyckad affärsdelegation till Kina

I maj 2010 var det dags för en ny möjlighet att stärka svenskt näringslivs närvaro och utveckling i Kina. Efter det lyckade besöket av Kinas vicepresident Xi Jinping i slutet av mars i Göteborg och Stockholm, som vi skrev om i förra numret av KinaNytt, arrangerade, och ledde, Exportrådet en affärsmannadelegation knuten till besök i Peking och Shanghai av Kung Carl XVI Gustaf samt vice statsminister Maud Olofsson.



2



3



4



- 1 Kung Carl XVI Gustaf talar vid den stora galamiddagen i Peking.
- 2 Exportrådets Ulf Berg ledde delegationen till Kina, här i sällskap med AB Volvos Leif Johansson, Ericssons Hans Vestberg och SKF:s Tom Johnstone.
- 3 Maud Olofsson och SSAB:s vd, Olof Faxander gör sig redo att kasta sig ut för rutschbanan i den svenska paviljongen på Expo 2010.
- 4 En interiör från VIP-avdelningen i den svenska paviljongen i Expo 2010 i Shanghai.
- 5 Kinas ambassadör till Sverige, Chen Mingming i samtal med SKF:s vd, Tom Johnstone.



6

KRÖNIKA AV BO LANDIN, ordförande i Sweden-China Trade Council, bo.landin@sctc.se

Uppsnappat under resans gång

”Viktigt att lösa kunders problem inte bara erbjuda produkter. Utveckla lösningar tillsammans med kunden.”

”Ledarskap och kompetens är nyckelord för framgång.”

ENLIGT DELEGATIONSLEDAREN ULF BERG, vd för Exportrådet, hade han aldrig deltagit i en svensk delegation på så hög nivå tidigare, och han hävdade i tal i Kina att de deltagande företagen representerade mer än 30% av Sveriges export. För mig kändes det också viktigt att några mindre och medelstora, innovativa företag fanns med i delegationen. När vi reste ut var samtliga företag utom tre medlemmar i SCTC, när vi kom hem hade två av dessa bestämt sig för att bli medlemmar i SCTC. Välkomna!

Det fanns två anledningar till att resan kom till stånd. Dels 60-års jubileet av diplomatiska förbindelser mellan Sverige och Kina, dels den svenska nationella dagen på Expo 2010 i Shanghai. Detta gav anledning till programaktiviteter både i Peking och Shanghai.

Innovationer högst på dagordningen

Svenska ambassaden i Peking hade valt att under veckan före och under besöket satsa på ett antal

aktiviteter med temat ”SWEDEN-CHINA INNOVATION WEEK”. Högpunkterna i denna satsning blev de seminarier, som arrangerades under delegationens besök, med aktivt deltagande från kungen och Maud Olofsson, samt ett antal av affärsmannadelegationens medlemmar.

Vid det första seminariet i Peking deltog från kinesisk sida förste vice premiärminister Li Keqiang samt en lång rad prominenta representanter för administration, universitet och företag med presentationer.

Andra dagens seminarium i Peking var rubricerat CEO SUMMIT. Återigen högnivå representation från kinesisk sida i form av chefen för ett av ”superministerierna”, industriminister Li Yizhong, samt cheferna för några av Kinas, och världens, största företag. Från svensk sida ställde Maud Olofsson och cheferna för våra egna ”megaföretag” upp med presentationer. Denna summit var alltså fokuserad på storföretagen, men i Shanghai blev det de mindre företagen som fick komma till tals.

Lunch med presidenten

Under besöket i Peking träffade kungen och Maud Olofsson, tillsammans med några deltagare från vår delegation, president Hu Jintao vid en lunch, vilket också visar den vikt kineserna fäster vid ett högnivåbesök från Sverige.

En galamiddag för att fira 60-års jubileet blev också en trevlig och lättäm öjlighet att träffa både svenska och kinesiska vänner. Bland annat hade jag tillfälle att träffa Kinas nuvarande ambassadör i Stockholm tillsammans med hans fyra företrädare på posten. Ingen tvekan om att denna kvintett fortfarande minns Sverige med glädje och nu är goda ambassadörer för Sverige i Kina. Svenska handelskammaren i Kina tog också tillfället att dela ut ett välförtjänt diplom till ”årets främjare” av affärsrelationer mellan Sverige och Kina till Dr Alice Cheng, en välkänd profil i svensk-kinesiska affärskretsar, som redan tidigare mottagit Nordstjärneorden av kungen.

Under sista dagen i Peking hann vi med ett

studiebesök på Renren Network, Kinas motsvarighet till Facebook. Vi träffade ett ungt management, som inte såg några gränser för sin framtida utveckling. Renren är redan det mest utbredda sociala nätverket i Kina och har framför allt stort genomslag bland studenter. Det var ett uppfriskande besök i stark kontrast till de statsägda kollosser vi ofta kommer i kontakt med.

Sedan vidare till Shanghai, med fortsatt perfekt organisation. En honnör och ett tack till Ulf Berg, Mattias Bergman, Iréne Enström, Mats Bergman och deras medhjälpare för deras sätt att planera och genomföra arrangemangen.

Lekfull miljö i svenska paviljongen

På EXPO 2010 inleddes den svenska nationsdagen med flaggcermoni i närvaro av kungen och Maud Olofsson samt en vice borgmästare från Shanghai. I samband med detta fick vi även lyssna på tal och en kulturell miniföreläsning med medverkan av Sofia Jannok, en samisk artist, med

”Produktinnovation måste ske med nya förutsättningar där energi och miljö är lika viktiga som tekniska egenskaper och prestanda.”



1

1 Svensk uppfinnarkonst på världsutställningen i Shanghai.

2 Delegationen på väg till den svenska paviljongen på Expo 2010 i Shanghai.

3 Maud Olofsson talar vid Vinnovas innovationsseminarium i Shanghai.

4 Dr Alice Cheng tar emot Svenska handelskammarens diplom "årets främjare" av affärsrelationer mellan Sverige och Kina vid galamiddagen i Peking från ordförande Mats Harborn medan Kung Carl XVI Gustaf app-låderar.



3



4

band, och "Those Dancing Days" från Nacka. Dessa band hade också konsert på kvällen på utställningens Europaplats.

Den svenska paviljongen besågs sedan i sällskap med den officiella delegationen. Bland annat fick vi se Maud Olofsson åka rörrutschbana i en "lekfull", ljus, färgrik paviljong som jag skulle vilja karakterisera som en blandning av ett IKEA varuhus och Villa Villekulla. En härlig blandning av det lekfulla med seriösa inslag kring betydelsen av ett hållbart miljöarbete.

Under eftermiddagen besöktes ytterligare några paviljonger bland annat den kinesiska "Red Hall". En spektakulär upplevelse där man inte ska missa den installation där hundratals klot hängande i tunna linor genomförde en "balett" som var fantastisk.

Det ska också nämnas ett besök i paviljongen för organisationen Private Enterprises eftersom denna organisation också var medorganisatör i seminariet morgonen därpå. Detta seminarium arrangerades av Invest: Sweden i samarbete med Svenska Expokommittén och Exportrådet med fokus på, och paneldeltagande av, mindre privata bolag från båda länderna. Små är dock ett relativt begrepp då det framkom att ett av de deltagande kinesiska småbolagen var världens största tillverkare av stekpannor! Återigen var kungen och Maud Olofsson aktiva som inledare och talare.

Samma eftermiddag var det dags för det sista seminariet med temat Spirit of Innovation. Återigen med Maud Olofsson som talare, liksom vid övriga tillfällen med bra innehåll och bra framfört. Arrangör av detta seminarium var Vinnova. Här fick vi tillfälle att lyssna till gamle Sverigevännen professor Xu Kuangdi. Xu Kuangdi har relationer med Sverige sedan långt tillbaka och är också medlem i IVA. Han har varit borgmästare i Shanghai och haft mycket hög

politisk ranking i Kina. I dag är han ordförande i Kinas motsvarighet till IVA (CAE). Tyvärr fanns det ett visst överlapp i programläggningen mellan detta seminarium och affärsmannadelegationens program vilket innebar att vi var tvungna att, oartigt, bryta upp för vår sista programpunkt, ett besök på Volvo Construction, Shanghai.

Leif Johansson hälsade välkommen vid detta besök och vi fick en intressant genomgång av verksamheten, där också verksamheten för bussar och lastbilar i Kina presenterades.

Kungen viktig som dörröppnare

Som kanske framgår av min redogörelse kommer naturligtvis de stora bolagens representanter mycket i fokus, speciellt när nio koncernchefer finns på plats. Jag tycker dock mig ha fått klara indikationer även från de mindre bolagens representanter att resan varit mycket värdefull också för deras företag. Se artikeln här intill. Det är också lätt att konstatera att kungens roll som dörröppnare är mycket värdefull, direkt genom de betydelsefulla kontakter som skapas i Kina, men också genom den nivå på delegationens deltagare som kungens medverkan medför.

Jag har ibland i samband med tidigare delegationsbesök varit tveksam till värdet och genomförandet, jag har ofta tyckt att näringslivsrepresentanterna har fått uppträda bakom en massiv mur av officiella tjänstemän. Denna gång är jag dock odelat positiv till genomförandet och resultatet, för egen del och för SCTC.

Jag är övertygad om att Sverige under denna vecka har befast och även flyttat fram sina positioner i Kina, genom högnivåbesöket, delegationen och de lokala arrangemangen. Den svenska paviljongen är en bra plattform för ytterligare aktiviteter i organiserad form eller baserat på individuella initiativ under de närmaste månaderna.



Bactiguards vd, Christian Kinch hälsar på vice statsminister Maud Olofsson vid besöket i Kina.

Maximal utdelning för Bactiguard

Christian Kinch, vd på Bactiguard var ett av de företag som deltog i Exportrådets delegationsresa till Kina i maj i sällskap med Kung Carl XVI Gustaf och vice statsminister Maud Olofsson.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

"VI FICK VERKLIGEN maximal utdelning för vårt deltagande", berättar Christian Kinch som tillsammans med Envac och YMER Technology representerade små- och medelstora bolag i delegationen som i övrigt bestod av de svenska storföretagens vd:ar.

Bactiguard har utvecklat en teknologi som minskar riskerna för att råka ut för vårdrelaterade infektioner. I USA används Bactiguard redan på de flesta sjukhus. Nu väntar bland annat den kinesiska marknaden för företagets unika produkter.

"De flesta deltagarna var storföretag, men man ville från Exportrådets sida också involvera små- och medelstora företag för att visa på den svenska bredden. Vilket vi är otroligt tacksamma för", fortsätter Christian Kinch.

Det är inte första gången Bactiguard deltar i en delegationsresa.

"Bactiguard har använt tidi-

gare delegationsresor som en del av marknadsbearbetningen. Vi har tidigare deltagit i Swecares hälso- och sjukvårdsdelegationer, men även högnivådelegationer och vi är verkligen nöjda med resultaten."

När kungen och drottningen var på statsbesök till Brasilien i mars, var Bactiguard med och då hjälpte drottningen till i kontakterna med ett lokalt företag. I Kina var det kungen som talade varmt för företaget.

"Vi hade möjlighet prata med kungen och mer i detalj beskriva hur sjukhussjuka kan förebyggas. När kungen sedan träffade andra kontakter, berättade kungen om oss. Kungen är väldigt värdefull i sådana här sammanhang", anser Christian Kinch.

I augusti öppnar Bactiguard kontor i Peking och Johan Rugfelt, försäljningsansvarig för företaget i Asien flyttar dit.

"För mig på plats i Peking innebär det att jag kommer att kunna dra god nytta av vårt deltagande i besöket i Kina av vår vd", berättar Johan som också betonar vice statsminister Maud Olofssons värdefulla arbete under besöket.

"Maud Olofsson lyfte fram Envac och Bactiguard vid ett möte med Kinas industriminister, där vi bland annat kunde framföra synpunkter på det omfattande regelverk som reglerar introduktionen av företag inom hälsosektorn i Kina", berättar Johan Rugfelt.

"Vi använder delegationsresorna för att bland annat komma i kontakt med myndigheter i landet som vi reser till. För oss är det viktigt att på myndighetsnivå få föra fram hur vår teknik kan användas för att förebygga sjukhussjuka. Myndigheterna kan sedan påverka processerna ute på sjukhusen."

Bactiguard är ett lönsamt svenskt medicinteknik företag, som tillverkar och exporterar ett patenterat ytskikt för infektionskänsliga produkter.

Bactiguard®-behandlade urinvägskatetrar är marknadsledare i USA och Japan, länder med stora krav på sin sjukvård.

Bactiguard expanderar för närvarande sin verksamhet till nya marknader, såsom EU, Kina och Mellan Östern, med ett starkt fokus på forskning och utveckling.

Sedan 2005, har omsättningen ökat från 45 miljoner kronor till 124 miljoner kronor 2009.

Bactiguard arbetar för närvarande med att komplettera sin produktportfölj med produkter även inom blod- och luftvägar. Utöver urinvägskatetrar, som redan finns på marknaden, kommer bland annat nålar som används vid behandling via patienters vener och andningshjälpmedel att läggas till i Bactiguards sortiment.

Bactiguard ägs till 50 procent av amerikanska investmentfirman Noonday övriga 50 procent ägs av privatpersoner, däribland Christian Kinch, vd på Bactiguard.

Tack till:

Kinaresor och Ericsson gjorde det möjligt för SCTC att vara representerad i denna delegation utan någon kostnad för organisationen.



Stefan Rönquist

vd och ägare till reklambyrån The Tomorrow Group.

Ny ordförande för svenska handelskammaren i Hongkong.

Ålder: 53 år

Bor: Hyrd lägenhet i Ap Lei Chau i Hongkong, men om fem-sex år blir det nog Filippinerna.

Familj: Hustrun Annamae Bacara Rönquist är filippinsk och studerar medicin i Manila. Sonen Sebastian, 28 år, studerar medicin och dottern Sofie, 25 år, studerar till sjukterapeut, båda vid universitetet i Umeå.

Studier: Maskinteknik, idé- och lärdoms historia, journalistik, scenframställning och fysik i Sverige och USA 1977–83; copywriting (kursetta) IHM Göteborg 1983–84.

Karriär: I huvudsak som copywriter, på följande reklambyråer: Anderson & Lembke, Göteborg, 1983–88, därefter Stockholm: Brindfors, 1988–90, Alinder & Co 1990–95, RönbergMcCann 1995–98, Lintas (kreativ chef) 1998–99, SandbergTrygg 1999–2002. Vinnare av ett Guld- och flera Silverägg.

Öppnade en franchisebyrå i Hongkong för SandbergTrygg 2002. Startade The Tomorrow Group 2003, också i Hongkong.

Besöker Kina: Cirka 15 dagar om året, oftast dagsturer för att träffa kunder. Mestadels i Guangdong och Shanghai, någon gång i Peking.

Fritiden: "På helgen tar jag min hoj (Triumph Adventurer, 900 cc) och drar iväg runt ön, eller upp till New Territories. Eller en hajk med sen lunch. På eftermiddagen en fika och veckans svåraste Sudoku i South China Morning Post."

Mejladress: stefan.ronquist@tomorrow.com.hk

Ny ordförande i handelskammaren:

Stefan vill få fler att känna Hongkongs puls

Nerven, tempot och allt-är-möjligt-attityden är det som Stefan Rönquist tycker är det bästa med Hongkong.

Han har just fått permanent uppehållstillstånd efter åtta år i staden. Som nybliven ordförande i svenska handelskammaren berättar han för KinaNytt om planerna att stärka handelskammarens position och marknadsföra Hongkong mer i Sverige.

Som reklamman tar han fasta på det positiva när han beskriver Hongkong: "Den internationella atmosfären och friheten. Att allt finns utom – än så länge – en skidbacke."

Det han tycker är det sämsta: "Dom som ska tränga sig in i hissen innan andra har hunnit ut."

Men luftföreningarna då som får många att flytta från stan?

"Ja, de är förfärliga, det var nyligen all time high. Men de finns ju i många andra städer i Kina också."

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

1) Vad kommer du att lägga tyngden på som ny ordförande i svenska handelskammaren i Hongkong?

"Att föra ut handelskammaren bredare och i fler kanaler. Det gäller i Hongkong, i Sverige och på andra håll. Syftet är att skapa bättre affärsförsättningar för medlemmarna, attrahera nya medlemmar och vidga nätverket."

2) Hongkongs och Guangdong's regeringar har nyligen skrivit ett avtal om ökat samarbete. På vilket sätt kommer svenska handelskammaren att följa utvecklingen?

"Vi inte bara följer utvecklingen, utan driver också på den inom våra medlemmars intresseområden. De internationella handelskamrarna träffar regeringens Henry Tang (chef för Hongkongs administration) fyra gånger om året och diskuterar vår syn. Sammantaget svarar de internationella företagen för omkring 50 procent av Hongkongs BNP, så något inflytande får man nog säga att vi har tillsammans.

På egen hand har vi sedan två år drivit aktiviteter i Shenzhen och Kanton (Guangzhou), där de svenska företagen är klustrade, dels ihop med handelskammaren i Kina, dels med egna initiativ. Nu kommer vi att sätta upp en Sydchina-kommitté för att gasa på den verksamheten."

3) Vad förväntar du dig av detta samarbete och hur kan det påverka svenskt näringsliv?

"Jag tycker utvecklingen Hongkong-Sydchina är bland det mest spännande just nu. Det är ju en historiskt stark svensk affärsregion och många medlemmar har bolag på båda sidor gränsen eller pendlar. Kombinerar man Hongkongs fördelar med Guangdong's, så sitter man med minst fyrtal i Ess, kanske ännu bättre.

Den större öppenheten i denna region betyder också att intresset från Sverige för Sydchina har ökat. Det betyder att en mer nyanserad bild av Kina borde växa fram, att det inte är bara mjölk och honung här, utan att det finns kanel och müsli också."

4) Vad är största skillnaden mellan att vara reklamman i Hongkong och Kina jämfört med i Sverige?

"Rent allmänt ligger kunskaperna om och förståelsen för reklam tio år efter Sverige, 15 år efter England och 20 efter USA. Vi får göra mycket mera 'teaching and preaching' här. Det gäller bland västerlänningar också.

Många har pluggat ekonomi eller teknik innan de kommer, men har haft lite eller ingen utbildning i reklam. Och när de har, så är det i konsumentreklam. Men precis som det är skillnad på att sälja glass eller skor å ena sidan och lyftdon eller papperskemikalier å andra, så är det skillnad på den reklam som behövs."

5) Vad är dina bästa råd till svenska företag som är sugna på att flytta till Kina?

"Det första är att minnas att Kina inte är ett land, som ett sorts gigantiskt Tyskland eller Spanien, utan en kontinent, ungefär som Europa eller USA.

Det andra är att allt beror på om de ska producera, köpa eller sälja där.

Om du är på ett mindre företag, börja i Hongkong och ta sedan Kina bit för bit. Räkna med att det tar tid, men inte för mycket pengar. På en dag har du ett aktiebolag uppe med bankkonton, styrelse, bokföring och revisor för 25 000 – 50 000 kronor. Nästa dag kan du hitta ett kontor på förmiddagen och en kort- eller långtidslägenhet på eftermiddagen.

Prata med handelskammaren för att hitta mentorer, och med exportrådet och konsulatet.

Var strategiskt uthållig, men taktiskt flexibel. Resten är som J. Paul Getty sade: 'Rise early, work hard, find oil'."

Stefan Rönquist har bott åtta år i Hongkong och driver reklambyrån The Tomorrow Group. Här på kontoret i Hongkong.

Reklambyrån The Tomorrow Group har kontor i Hongkong med sju anställda, i Singapore med en anställd, samt representation i Shanghai.

80 procent av uppdragen är B2B. De flesta kunderna är europeiska eller lokala bolag med europeisk företagsledning.

Svenska handelskammaren i Hongkong har i dag 148 medlemsföretag, varav i stort sett alla är svenska eller svenskrelaterade företag, och ordnar cirka 80 aktiviteter per år, varav hälften är nätverksluncher, golf, cocktails eller kalas.

60 personer är engagerade i olika kommittéer.

www.swedcham.com.hk

Hongkong – Shenzhen – Kanton:

Världens största storstadsregion på jakt efter ekonomisk integration



AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

BARA VECKOR EFTER det att FN utsett regionen kring Hongkong – Shenzhen – Kanton till världens största storstadsregion med 120 miljoner människor undertecknades ett nytt samarbetsavtal mellan Guangdong-provinsen och Hongkong som ytterligare ska stärka den ekonomiska integrationen i regionen.

Avtalet syftar till att göra det så kallade Pärflodsdelat till en av världens mest konkurrenskraftiga regioner om tio år och anses så viktigt att det godkännts av den högsta regeringsnivån i Kina, State Council.

Sveriges generalkonsulat i Hongkong och ambassaden i Peking har tillsammans tittat närmare på avtalet och ger sin analys från varsin utsiktspunkt på ömse sidor den gräns som fortfarande delar fastlands-Kina från Hongkong i en ny rapport.

I rapporten slås fast att avtalet får en viss tyngdpunktsförskjutning mot åtgärder som tjänar Guangdong:s intressen, men att det för svensk del är uppenbart att det blir allt viktigare att följa utvecklingen i Pärflodsdelat.

I avtalet sägs att "marknaden ska leda och myndigheterna underlätta". Onödiga hinder för rörelser och flöden av människor, varor och kapital och information ska undanröjas. Omfattande satsningar ska göras för att förbättra och bygga ut transportnätet i regionen. Flygplatserna i regionen ska samordnas bättre, tullens arbete på bägge sidor gränsen ska samordnas och det ska bli lättare att resa både med egna fordon och kollektivt över gränsen.

För företag som gör affärer över gränsen kom-

mer utökade möjligheter att använda den kinesiska valutan vid gränsöverskridande handel att införas. Det kommer att bli lättare för Hongkong-registrerade företag att verka direkt i Guangdong. Gemensamma internetlösningar för e-certifikat, samarbete om tekniska standarder, lösningar för kapitalförsörjning, stöd till Hongkongägda företag i Guangdong och även inrättande av en särskild kommitté som ska diskutera problem som kringgärdar frihandelsavtalet CEPA.

I avtalet finns också en 400 kilometer grön korridor som ska tjäna som förebild för ett grönt levnadsätt för övriga Kina, där man bland annat ska sträva efter gemensamma standarder för fordonsutsläpp och gemensamma satsningar på elektriska bilar.

I Hongkong upplever många företagare att de idag diskrimineras på oklara grunder vid upphandlingar och andra affärer i Kina, och nu hoppas man att det nya avtalet ska ge tydliga signaler om att detta inte är accepterat från högsta ort i Kina. Man upplever att satsningen på bättre transporter över gränsen är positiva, bland annat tätare helikopterförbindelser i avvaktan på att bron mellan Hongkong till Macao/Zhuhai samt snabbtågsförbindelsen från Hongkong till fastlandet ska stå klara mot slutet av decenniet.

För Guangdong:s räkning, är avtalet ett bevis på att provinsen ska uppgraderas och leda Kina i utvecklingen och klättringen på värdeskalen. Man ser sig gå in i en ny fas, från att ha varit "världens fabrik", till att så småningom vara ledande inom en rad olika områden. Närheten till Hongkong är på gott och ont för Guangdong som omöjligt kan springa ikapp Hongkongs utvecklade tjänstesektor som ett exempel. Man ser också avtalet från ett Guangdong-perspektiv som ett steg mot att göra Hongkong mera kinesiskt.

Rapporten avslutas med att det blir allt viktigare att följa utvecklingen i Pärflodsdelat nära för att studera hur avtalet ska lägga grunden för fortsatt samarbete mellan Kinas två system ska fungera. Bland annat diskuteras nu formerna för ett närmare samarbete mellan handelskammarna och svenskt näringsliv i Hongkong och Guangdong som ska stärka förmågan att förstå vad som händer i världens största storstadsregion.



Laurent Leksell, Elekta:

Engagerad exposé med Asien i fokus

Elektas grundare och tidigare vd Laurent Leksell berättade fängslande om företags affärer i Asien vid en välbesökt executive lunch på Operakällaren den 2 juni anordnad av Sweden-China Trade Council, Sweden-India Business Council och Sweden-Japan Foundation.

AV EDVARD FLEETWOD, Sweden-Japan Foundation

Föredraget inleddes med en exposé över företaget från grundandet 1972 till dagens 2 700 anställda och leveranser till 5 000 sjukhus världen över. Den ursprungliga affärsidén kring gammakniven för strålbehandling av hjärnan har kompletterats med utrustning för cancerbehandling samt programvaror och utbildning för olika behandlingsformer.

Efter Sverige och USA gav sig Elekta in på den japanska marknaden. Denna marknad är generellt sett mycket konkurrensutsatt och det mesta i produktväg finns redan i Japan. Har man som Elekta en unik teknik som efterfrågas på mark-

naden är Japan ett land som det går att göra mycket goda affärer i. Japan har under nästan hela Elektas existens varit företagets näst största marknad, men snart förväntas försäljningen i Kina passera.

I Kina har etableringen gått fort. För att möta en framtida konkurrens och för att kunna hantera eventuell kopiering av Elektas produkter har företaget valt att etablera sig ordentligt i Kina, med forskning som resulterar i originalprodukter. Just planerna på att etablera forskning i landet avgjorde att Elekta i konkurrens med andra utländska aktörer fick förvärva ett viktigt bolag i Kina som

numera är en central del av Kinaorganisationen. Direktiven från myndigheterna ändras ofta varför stor flexibilitet och resurser för anpassning är absolut nödvändiga.

I Indien har Elekta inte samma utsträckning som i Kina och Japan hunnit etablera sig. Detta hänger samman med befolkningsstruktur och ersättningsreglerna för sjukhus. Indiska sjukhus är ofta hårt konkurrensutsatta och ekonomiskt pressade. Rabatter och efterservice utan kostnad krävs ofta av kunderna. På sikt väntas den indiska marknaden växa.

Executive Meetings:

Lunchmötet med Laurent Leksell var det andra i serien av executive meetings i år i samarbetet mellan Sweden-China Trade Council, Sweden-India Business Council och Sweden-Japan Foundation.

Nästa executive meeting äger rum i Göteborg den 27 augusti, då SKF:s vd Tom Johnstone berättar ur ett personligt perspektiv om företagets affärer i Asien.

I början av november i Stockholm får vi möta Bo Dankis som på ett personligt sätt kommer att blicka tillbaka på sin långa erfarenhet av flera av de svenska storbolagens introduktioner på den asiatiska marknaden.

FAKTA



"Sverige och Europa har en potential för att öka exporten till Kina. Förenklingen och tydligheten med standarder är ett påtagligt stöd i det arbetet", säger Lars Flink, vd för Swedish Standards Institute. Här ses han tillsammans med Shi Baoquan, vice generaldirektör för den kinesiska motsvarigheten, Standardization Administration of the People's Republic of China.

Översatta standarder underlättar handeln

Företag som Ikea, AB Volvo och Atlas Copco kan hädanefters arbeta med officiellt godkända engelska versioner av kinesiska standarder tack vare standardiseringsinstitutet SIS i Stockholm. Det gäller även motsvarande svenska och europeiska standarder till kinesiska.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

DE TRE NÄMNDNA företagen har varit några av de drivande när SIS hörsammade behovet. SIS startade därför ett samarbete och skrev ett avtal med sin kinesiska motsvarighet SAC, Standardization Administration of the People's Republic of China.

I och med att det finns officiellt godkända översättningar att rätta sig efter och hänvisa till underlättar det handeln mellan Sverige/Europa och Kina.

"För att sälja till kineserna måste företaget leva upp till de kinesiska standarderna. Det finns inget val. Och de som köper produkter från Kina behöver lättillgänglig information om de kinesiska standarderna", säger Lars Flink, vd för Swedish Standards Institute, SIS, till KinaNytt.

"Första omgången översättningar är klara. Det gäller materialstandarder inom plast, järn och stål samt läder och textil, men även testregler för till

exempel läder och textil", säger Lars Flink,

"I nästa steg blir andra områden översatta, beroende på företagets önskemål och behov", säger han.

I dag finns ett 50-tal översatta standarder. De ska bli runt 120, men det kan bli ännu fler beroende på vad företagen driver.

SAC i Peking svarar för alla översättningar och SIS som uppdragsgivare svarar för granskningen av dem och betalningen för arbetet.

"Sverige har inte så många egna standarder utan de flesta är europeiska", säger Lars Flink. Därför kommer nu SIS att marknadsföra de officiella översättningarna från SIS-SAC till företag inom bland annat EU.

Han hoppas att det blir en vinstgivande affär. Det har kostat några miljoner kronor att få

SAC att göra översättningarna. Å andra sidan framhåller Lars Flink att det är SAC som har upphovsmannarätten till de nationella kinesiska standarderna. SAC är regeringens organ för standardisering.

Det betyder i praktiken att olika översättningsbyråer i Sverige och andra länder som gjort egna översättningar av de kinesiska standarderna har kränkt SACs upphovsrätt. Lars Flink hänvisar också till SIS hemsida www.sis.se.

Där står:

"Det är dessutom väl känt att översättningarna är motstridande och att deras status är obefintlig i relation till kinesiska myndigheter. Det går alltså inte att hänvisa till inofficiellt översatta standarder vid händelse av till exempel en konflikt."

Norrbotten på jakt efter utländska investerare

NU SKA NORRBOTTEN börja paketera sina affärsmöjligheter och sälja dessa till utländska investerare. Allt för att länet ska få tillgång till större investeringar och fler arbetsstillfällen, skriver radions P4 Norrbotten på sin hemsida.

Det är Invest Sweden, som fram till helt nyligen hette Invest in Sweden Agency, som ska hjälpa Norrbotten med att hitta framförallt asiatiska och kinesiska investerare.

"Jag tycker att här finns

väldigt mycket för utländska investerare att intressera sig för. Vår intention är att försöka gå ut internationellt till våra kontor och presentera det här för investerare som vill investera i kapital, eller kanske tillverkning eller forskning och samarbete", säger generaldirektören Per-Erik Sandlund.

Invest Sweden har kontor i Kina, Usa, Japan och Indien.

Per-Erik Sandlund har tittat på några av de stora satsningar som är aktuella i Norrbotten,

bland annat en vindkraftspark med över 1 000 verk i Markbygden, gruvorna och rymdturismen.

"Jag är imponerad av de satsningar jag ser kommer att ske här i Norrbotten de kommande åren. Det handlar om satsningar på kanske flera hundra miljarder de kommande tio åren och investeringarna kommer att ske inom sådana områden som också är intressanta för utländska företag att gå in i", säger Per-Erik Sandlund.

Hammarö skriver avtal med miljonstad i Kina

VÄRMLÄNSKA HAMMARÖ med 15 000 invånare har nyligen tecknat ett avsiktsavtal med miljonstaden Shouguang i Shandong-provinsen i östra Kina, skriver NWT på sin hemsida.

Shouguang har liksom Hammarö ett stort pappersbruk med den gemensamma nämnaren att båda bruken körs uteslutande med maskiner från Metso.

"Vi välkomnar svenska besökare till Shouguang. Vår befolkning har en hög levnads-

standard, och staden är berömd som producent av grönsaker", sa vice borgmästare Fang Xingui vid sitt besök i Hammarö nyligen.

Nu laddar både Hammarö och Shouguang för ett intensivt besöksutbyte, redan i sommar besöker en delegation ungdomar från Shouguang Hammarö och senare i höst blir det troligen svenskt besök i den kinesiska vänorten som ligger sju timmars bilväg från Peking och tre timmar från Qingdao.

Västerbottens landshövding Chris Heister och guvernör Li Zhansu i Harbin, Heilongjiang i Kina undertecknar nytt vänlänsavtal



Landshövdingen förnyar avtal och besöker Expo 2010

Västerbottens landshövding Chris Heister besökte nyligen Kina för att förnya vänlänsavtalet med Heilongjiang-provinsen och för att besöka en konferens vid världsutställningen i Shanghai, skriver länsstyrelsen i Västerbotten i ett pressmeddelande.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

BESÖKET I PROVINSHUVUDSTADEN Harbin genomfördes på inbjudan av Heilongjiangs guvernör Li Zhansu. Nyligen besökte provinsens vice guvernör Västerbotten och då inleddes samtalen kring ett förnyat vänlänsavtal från 1998.

”Det finns stora likheter mellan våra provinser i form av en stor rikedom av naturresurser – skog och malm – även om Heilongjiang är åtta gånger så stort som Västerbotten”, konstaterar landshövding Chris Heister.

”Utvecklingen går fort i Kina och behovet av utländsk kompetens och influens är stort.”

I samtalet med Chris Heister markerade guvernör Li Zhansu att han såg Sverige som en förebild i många avseenden. För honom och Heilongjiang är det angeläget att knyta kontakt med stora framgångsrika svenska företag. Han pekade också på de områden med anknytning till skog och hållbarhet som förenar Västerbotten och Heilongjiang.

Harbins centrum har en tydlig europeisk prägel av de stora grupper ryska emigranter som flydde förtryck både under tsartiden och Sovjetstaten. Här finns också stora nybyggda bostadsområden, ett tunnelbanesystem under utbyggnad och ett stort utställningsområde som varje år är värd för Harbin International Fair.

”Besöket avslutades med att jag bjöd in guvernör Li Zhansu till Västerbotten för att få visa upp vad Västerbotten har att erbjuda och för att fördjupa och bredda kontakterna”, säger Chris Heister.

Efter avslutat besök i Harbin reste landshövdingen till världsutställningen i Shanghai och en konferens om träbyggande i den svenska paviljongen. Närmare 200 kinesiska företrädare för industrin, högre utbildning och myndigheter deltog i en konferens med fokus på modernt träbyggande arrangerat av Skogsindustrierna, en av huvudsponsorerna till den svenska paviljongen.

Sweden-China Trade Council från A till Ö

AFFÄRSIDÉ

Sweden-China Trade Council ska underlätta medlemmarnas strategival, öka deras kunskaper om Kina, skapa och underlätta affärskontakter samt aktivt bidra till erfarenhetsutbyte medlemmarna emellan.

DÅ OCH NU

Sweden-China Trade Council bildades 1980 av Svenska Handelskamarförbundet, Sveriges Exportråd, Sveriges Grossistförbund och Sveriges Industriförbund. Vid denna tid blev ”two-way trade” viktigare för Kina och landet behövde öka sin export för att kunna förverkliga importplanerna. Målsättningen då var att Kina skulle vara en modern industrination år 2000.

För att Sverige skulle kunna hävda sig i konkurrensen på den kinesiska marknaden ansågs en ökad gemensam satsning nödvändig. Bildandet av Sweden-China Trade Council gav svenska företag som ville satsa på Kina bättre förutsättningar.

Sedan 1996 är Sweden-China Trade Council en fristående ekonomisk förening med inriktning på affärsskapande, kunskaphöjande och nätverksbyggande verksamhet.

FINANSIERING

Medlemsverksamheten finansieras med årsavgifter. Information om årsavgifter lämnas av Elisabet Söderström (se Kontaktperson). Exportrådet ersätter Sweden-China Trade Council för viss exportfrämjande information.

KONTAKTPERSON

Elisabet Söderström, vd
Tel 08-588 661 11, fax 08-588 661 90,
e-post info@sctc.se

KUNSKAPSBANKEN

Utnyttja andras kunskap och erfarenhet – och undvik andras misstag. Medlemsföretagen i Sweden-China Trade Council besitter tillsammans en enorm erfarenhet av och kunskap om affärer med och i Kina. Något som finns tillgängligt för alla medlemsföretag.

MEDLEMMAR

Sweden-China Trade Council är ett nätverk med drygt 200 medlemsföretag. Majoriteten ägnar sig åt exportaffärer, ett växande antal är importörer och ett femtiotal tjänsteföretag.

MEDLEMSSERVICE

- **INFORMATION.** Den information du som medlem i Sweden-China Trade Council får del av är kontaktskapande, kunskaphöjande och affärsskapande.
- **NYHETSBRUV.** Du får nyhetsbrevet, en rik, aktuell källa till kunskap, sex gånger per år.
- **RÅD&SVAR.** Som medlem kan du fråga om och omkring kinahandel. Vår kunskapsbank står öppen för dig.
- **AFFÄRSKONTAKTFÖRMEDLING.** Bl a genom träffar med kinesiska VIP-delegationer.
- **REMISSFUNKTION.** Sweden-China Trade Council fungerar som remissinstans för kinarelaterade handels- och investeringsfrågor.
- **SEMINARIER.** Regelbundna seminarier och symposier breddar och fördjupar kunskaperna.
- **FRUKOSTMÖTEN.** En tidseffektiv mötesform som kompletterar seminarierna.
- **HEMSIDAN.** www.sctc.se har en medlems-log in som ger dig tillgång till värdefull information, bl a medlemsregister med kontaktpersoner.

SAMARBETEN I SVERIGE OCH KINA

Samarbete är en förutsättning för alla nätverk. Sweden-China Trade Council har ett mycket gott samarbete med företag, myndigheter och organisationer i Sverige och Kina.

Huvudsakliga samarbetspartner i Sverige är Exportrådet, Kinarådet, Svensk Handel, Näringsdepartementet, Utrikesdepartementet och Kinas ambassad.

I Kina har nätverket samarbetsavtal med bl a Kantons stads regering samt China International Trust & Investment Group och China Shipbuilding Trading Co., Ltd i Peking.

STYRELSE

Sweden China Trade Councils styrelse består av 20 ledamöter från olika svenska medlemsföretag samt myndigheter. Den aktuella styrelsen redovisas på www.sctc.se.

ÖVRIG INFORMATION

Det finns mer att berätta om Sweden China Trade Councils verksamhet. Och du har säkert flera specifika frågor som du vill ställa. Välkommen att höra av dig till Elisabet Söderström på tel 08-588 661 11. Eller e-post, info@sctc.se.