



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

Arrangerat foto av Agneta Engqvist

Kina spänner musklerna



Stormakterna Kina och USA har blivit mer militärt aktiva i Stilla-havsregionen och konflikt-ytorna ökar. Göran Leijonhufvud berättar om en bild som ytterligare kompliceras av Nordkoreas olika äventyrliga försök till utpressning.

Sidan **6**



Tar hjälp av sociala medier i främjandet

I Shanghai finns 70 general-konsulat. 14 av dessa leds av en kvinna. En av dem är Sveriges generalkonsul sedan i höstas, Viktoria Li, som vill skapa en dynamisk Sverige-bild bland annat med hjälp av sociala medier i Shanghai.

Sidan **18**



Självporträtt: Mats Harborn

Kineserna har blivit en del av världen

Mats Harborn, lämnade nyligen ordförandeposten i Svenska Handelskammaren i Kina. I KinaNytt blickar han tillbaka på sina 30 år med Kina och berättar om sitt nya uppdrag som vice ordförande i Europeiska handelskammaren i Kina.

Sidan **10**

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

Innehåll 3/2013

Ledare – Förändringarnas Kina – nya perspektiv	3
Nya medlemmar	4
Analys – Kina och USA söker dominans	6
Statistik	9
Mats Harborn om sina 30 år med Kina	10
Mats Harborn om sitt nya uppdrag	12
Bokrecension – Mo Yans Ximen Nao och hans sju liv	13
Sonja Opper om framväxten av den privata sektorn	14
Viktoria Li vill skapa dynamisk Sverigebild i Shanghai	16
Medlemsperspektiv – Moving Floor	18
Medlemsperspektiv – Spennare	19
Krönika – tänk på dina skor i Kina	20

Medarbetare i detta nummer



AGNETA ENGQVIST

har arbetat i 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 kulturrevolutionen. Han har varit stationerad i landet i 27 år, mesta tiden som korrespondent för Dagens Nyheter.

Göran Leijonhufvud bloggar om Kina på www.lionhead.se



JOHAN MYRSTEN

har som utlandsredaktör och skribent i Svenska Dagbladet bevakat Kinas och övriga Östasiens ekonomiska utveckling sedan början av 1990-talet.

Utgivningsplan KinaNytt 2013

UTGIVNING:

KinaNytt distribueras med 5–6 nummer per år, fördelat över tre nummer på våren och två–tre nummer under hösten 2013.

ANNONSPRISLISTA 2013:

4-färg		sv/v	
1/1 sida	12 000 SEK	1/1 sida	9 600 SEK
1/2 sida	6 750 SEK	1/2 sida	5 400 SEK
1/4 sida	4 500 SEK	1/4 sida	3 600 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. Annonpriserna gäller för 2013. Medlemmar i SCTC erhåller 15% rabatt på ovan angivna priser.

Förändringarnas Kina – nya perspektiv

SNART ÄR DET dags för vår årsstämma. I år har vi fått ihop ett lysande startfält av talare som ska hjälpa oss att se några av dessa förändringar i nya perspektiv. Vi hoppas kunna bjuda på nya insikter och sammanhang som förhoppningsvis ska hjälpa oss alla att hantera de kommersiella förutsättningarna och utmaningarna i Mittens Rike. Vi kommer att beröra allt från mänskliga rättigheter, till säkerhetspolitik, innovation och sociala medier samt förändringarna i den kinesiska ekonomin. Genom att det sker i formen av en paneldebatt så får vi på begränsad tid ändå möjligheten att belysa olika sidor som alla har betydelse i vårt affärsutbyte med och våra verksamheter i Kina. Debattformatet ger dessutom möjligheten att utmana inte bara tanken utan också talarna, något vi hoppas ska resultera i en intressant och aktiv debatt. Det är ju som bekant genom egna insatser som vi får bästa utbytet av medlemskapet i SCTC.

Alltså, slut upp mangrant. Ju fler dess bättre och ju bättre utbyte för alla.

Litet av samma smak blir det den 1 juli då SCTC i inledningen av Almedalsveckan kommer att stå partner till en dag med många tankeväckande debatter och samtal allt under rubriken (för närvarande) "Vakna Sverige – Kina utmanar." Samma sak gäller för detta arrangemang, nämligen en förväntan om en stor uppslutning, inte minst eftersom det erbjuder högtintressanta frågor i det klassiska Almedalsformatet, en dialog mellan näringsliv och politik.

Det senare leder mig till en avslutande reflektion, ett slags "Praeterea censeo" ("För övrigt anser jag. . ." om jag tillåts citera Cato d.ä. som ville förstöra Cartago).

För övrigt anser jag att svenska politiker ska bli mer selektiva när det gäller att underteckna olika avsiktsförklaringar och liknande dokument som bara är ytliga avsiktsförklaringar.

För det mesta så saknar dessa dokument ett konkret företagsperspektiv eftersom de inte adresserar frågor som är relevanta för det svenska näringslivet. De kommer oftast till stånd på grund av önskemål (krav?) från den kinesiska sidan och blir inte sällan fyllda av meningslösa plattityder som inte ger näringslivet några som helst konkreta fördelar.

Vad vi skulle vilja se i fortsättningen är dokument som har en tydlig och relevant målbeskrivning och en i förväg tydligt beskriven "färdplan" mot dessa mål som byggt på det svenska näringslivets reella utmaningar inom olika områden. Den typ av frågor det handlar om är i grunden desamma som jag vet har rapporterats till UD inför Blandkommissionsmötena.

Vi föreslår att man med utgångspunkt i de rapporterna och i samarbete med oss utvecklar vilka frågeställningar som näringslivet skulle vilja inleda en dialog kring, i akt och mening att i den processen finna konkreta frågor, en arbetsmetodik kring hur de ska lösas och bestämda tidsramar.

Om vi kan få till stånd den typen av avtal så skulle vi för en gångs skull kunna åstadkomma något reellt och inte bara ytterligare meningslösa och verkningslösa avsiktsförklaringar mellan Sverige och Kina.



Thomas Lagerqvist
ordforande@sctc.se

Nya Medlemmar

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

Huawei är en ledande global leverantör av informations- och kommunikationsteknik. Genom att utveckla attraktiva lösningar, tjänster och produkter skapar vi maximalt värde för teleoperatörer, företag och konsument. Med utgångspunkt i vårt engagemang för kundorienterad innovation och starka samarbeten erbjuder Huawei helhetslösningar inom nätverk och molnbaserade tjänster. Huawei utvecklar också konsumentelektronik som mobiltelefoner, surfplattor och modem för mobilt bredband. Huaweis lösningar och produkter används i över 140 länder, till nytta för mer än en tredjedel av världens befolkning. Huawei etablerades i Sverige år 2000 och har idag över 500 medarbetare inom forskning, utveckling och försäljning.

Huawei Technologies Sweden AB



Daniel Edlund

Box 1184, 16426 Kista
Besöksadress:
Kronborgsgränd 21
Tel: +46 8 6330808
www.huawei.com
Kontaktperson:
Daniel Edlund,
Kommunikationsdirektör
daniel.edlund@huawei.com

JAYS designar, utvecklar och säljer hörlurar till portabla musikspelare samt headsets till mobiltelefoner. Visionen är att leverera ljud i världsklass och genom varumärket kommunicera en enhetlig stil och en industriell design som ligger i framkant. Målgruppen är musikälskare som har höga krav på bra ljud men som även värderar utseende och design.

Bolaget är sedan december 2011 listad på Nasdaq OMX First North. Design, produkt- och konceptutveckling tillsammans med försäljningsstrategi och marknadsföring sköts från huvudkontoret i Stockholm, Sverige. All produktion ligger dock på kontraktstillverkare i Kina och försäljningen sker via nationella distributörer som lagerhåller och vidareförsäljer produkterna till onlinedetaljister, multinationella aktörer, elektronikdjur samt specialister. De underliggande drivkrafterna på den marknad som JAYS verkar på är framför allt framväxten av smartphones som en multimediaprodukt med musik och video som naturliga inslag. Detta driver i sin tur högre krav

på bra ljud. JAYS har numera världsrykte och har idag en bred produktportfölj med en övervikt mot så kallade in-ear-hörlurar med ett starkt fokus på mobil musik där produkter erbjuds mot i princip alla stora mobila plattformar.

Marknaden som JAYS verkar på är global och försäljningen är relativt jämt fördelad mellan Norden, Europa, Asien och USA. Totalt säljs bolagets produkter på omkring 30 marknader världen över.



Rune Torbjörnsen

JAYS AB (publ)

Åsögatan 121
116 24 Stockholm
Tel +46 8 12 20 19 00
www.jays.se
Kontaktperson:
Rune Torbjörnsen, CEO
rune.torbjornsen@jays.se

Nordgroup AB är ett konsultföretag som stöder såväl svenska som kinesiska företag samt privata investerare med att utveckla nya marknader och affärskanaler i Sverige och Kina.

Nordgroup skräddarsyr stöd och lösningar med utgångspunkt från individuella behov för att därigenom kunna maximera kundernas affärsfördelar. I och med att vi kan erbjuda rådgivning såväl inom juridik som affärsområden har vi möjlighet att tillgodose våra kunders olika behov.

Jane Bao Jeppsson har en bakgrund inom juridik och företagande samt över 20 års erfarenhet av arbete med multinationella investeringar, internationell handel, affärsstrategier och marknadsföring.



Jane Bao Jeppsson

Nordgroup AB

Besöksadress:
Nybrogatan Business Center
Nybrogatan 6, plan 5
Box 5855,
102 40 Stockholm
Tel: 08 5460 1716
www.nordgroup.com
Kontaktperson:
Jane Bao Jeppsson
Advokat/VD
jane@nordgroup.com

81 FLIGHTS A WEEK TO ASIA

Fly the faster, shorter route via convenient Helsinki Airport to 13 major destinations in Asia. **Introducing Xi'an, our 5th destination in China, in June 2013.** See our daily prices and book your flights at finnair.com



*seasonal route

FINNAIR

Kinas ambition att bli en supermakt kan illustreras med figuren Hero som kan köpas i många butiker i Peking. Målad som den kinesiska fanan stiger han upp och spänner musklerna. Arrangerat foto av Göran Leijonhufvud.



ANALYS

Stormakter i militär kraftmätning

Kina och USA söker dominans kring Stilla havet

Kinas utrikespolitik och särskilt förhållandet till USA är i stöpsleven. Både Kinas och USA:s militära styrkor har blivit mer aktiva i Stilla havsregionen det senaste året och konfliktytorna ökar. Bilden kompliceras ytterligare av Nordkoreas olika äventyrliga försök till utpressning.

ANALYS AV GÖRAN LEIJONHUFVUD, goran@lionhead.se
Göran Leijonhufvud bloggar om Kina på www.lionhead.se

UNDER DET SENASTE året har Kina höjt sin profil och med militära övningar påmint flera av sina grannar om sina anspråk på ögrupper i både Östkinesiska sjön och Sydkinesiska sjön. Det har lett till en rad incidenter med Japan, senast den 23 april när en kinesisk flottstyrka utmanade både

den japanska flottan och båtar med japanska aktiver nära de omtvistade Diaoyu-öarna (Senkaku på japanska). Kina har haft liknande intermezzon med Filippinerna och Vietnam.

Tveklöst har Kinas ledare ambitionen att återupprätta landets roll som den dominerande

stormakten i Stilla havsregionen, alltså den roll som landet hade innan de främmande makterna trängde in på 1800-talet. Traditionellt uppfattade sig den kinesiska kejsarmakten som världens medelpunkt och länderna i närområdet hade ett tributförhållande till det kinesiska hovet.

Den höjda profilen i utrikespolitiken blev synlig innan Xi Jinping tillträdde som partichef i kommunistpartiet, överbefälhavare och president, en process som inleddes i november i fjol. Men den nye ledaren har mycket aktivt förstärkt Kinas anspråk på större globalt inflytande.

Nationens pånyttfödelse

Gång på gång har han talat om "nationens pånyttfödelse i modern tid". Han vill återupprätta Kina efter förödmjukelserna under främmande makter. Han ser detta som en viktig del av "den kinesiska drömmen". Och som jag nämnde i kortet i förra numret av KinaNytt säger han också att Kina ska utmana USA och ta över som den starkaste militärmakten i Stilla havsregionen till 2049, det vill säga till hundraårsdagen av kinesiska folkrepublikens grundande.

Han är tydlig med att detta kräver en stark militärmakt. Under senare år har särskilt den kinesiska marinen rustat upp.

Kinesiska talesmän har nästan helt släppt temat om landets "mjuka uppgång" i världen.

Likasa upprepas mera sällan reformarkitekten Deng Xiaopings råd om att ligga lågt i utrikespolitiken för att inte oroa omvärlden för vad Kinas tillväxt kan medföra.

I dag gör de ekonomiska framstegen det möjligt för Peking att återta sin ställning som global stormakt. Men det är inte bara möjligt, det är också nödvändigt. Den växande ekonomin behöver hämta energi och råvaror från hela jordklotet.

USA balanserar om

Det är särskilt i den egna regionen som förhållandet till USA skärps. Den amerikanska regeringen håller på att avveckla sitt äventyrliga militära engagemang i Irak och Afghanistan och ser åter Stilla havsregionen och dess potential för ekonomisk tillväxt som en strategisk prioritet.

Den nya politiken från försvarshögkvarteret Pentagon talar om att "balansera om" USA:s styrkor till Stilla havsregionen. Den sjösattes i ett dokument i januari 2012 under rubriken "Att vidmakthålla USA:s globala ledarskap".

Det innebär att amerikanerna åter stärker sin militära närvaro och bekräftar hur viktiga baserna i Japan och Sydkorea är. Nya militära samarbetsavtal med Singapore och Filippinerna ger amerikanska styrkor tillträde i samband med operationer i regionen. Pentagon söker liknande överenskommelser med Vietnam och andra länder i Sydostasien.



Stilla havsregionen

- Fem av världens åtta kärnvapenmakter.
- Sex av världens största militärstyrkor (USA, Kina, Vietnam, Nordkorea, Sydkorea, Indien).
- Två kvarvarande konflikter från kalla kriget (Taiwan, Korea)
- 60 procent av USA:s export går till regionen.

(Källa: Centre for Strategic and International Studies, Washington)

USA:s nya försvarsstrategi
"Sustaining U.S. Global Leadership: Priorities for 21st Century Leadership." U.S. Department of Defense, January 2012. http://www.defense.gov/news/Defense_Strategic_Guidance.pdf

FAKTA

Dessutom omfattar den uppdaterade strategin även nya baser i Australien och på amerikanska ögrupper i Stilla havet – allt anläggningar där beredskapen är inriktad på aktiviteter i Östasien och Sydöstasien.

Farhågor för inringning

Alla dessa arrangemang kommer säkert att återuppväcka gamla kinesiska farhågor för en amerikansk inringning av landet. Med ökad militär aktivitet i och kring Stilla havet från både Kinas och USA:s sida ökar risken för incidenter.

Det är därför logiskt att den fristående tanke-smedjan Centre for Strategic and International Studies i Washington efterlyser en mer tillförlitlig mekanism för dialog mellan de amerikanska styrkorna och Kinas försvarsmakt. En sådan mekanism behövs enligt centret för att hantera kriser, öka transparensen och undvika incidenter till sjöss, i cyberrymden och i yttre rymden.

Incidenter i cyberrymden har redan inträffat. Amerikanska anklagelser gör gällande att hackarattacker dels mot Pentagon och dels mot amerikanska medier har kommit från en militär enhet i Shanghai. Kinesiska talesmän förnekar att landets regering eller militär är inblandade. De säger att Kina självt är ett offer för hackarattacker från grupper i USA.

Upplagt för kraftmätning

Det verkar alltså upplagt för en längre tid av kraftmätning på olika plan i regionen. Redan i februari 2012, medan han ännu bara var vice-president, tog Xi Jinping upp frågan när besökte Washington. I ett tal där sade han:

”USA och Kina bör skapa en ny typ av stormaktsrelation med fördjupad strategisk samordning och stärkta ekonomiska band, men relationen måste bygga på att USA respekterar Kinas kärnintressen och oro.”

Kinesiska akademiska analytiker betonar just att Xi Jinping kräver respekt för Kina, att USA måste betrakta Kina som en jämbördig partner.

I de kinesiska ambitionerna att bli en världsmakt ingår också att ta ett tydligare ansvar i internationell konfliktlösning och i FN-sammanhang. Ett exempel på det var utvecklingen i Libyen där Kina medverkade. Men detta är en svår gren för Peking, som till exempel hela tiden bromsat ett internationell ingripande i Syrien. De kinesiska ledarna vill inte skapa prejudikat för en typ av aktioner utifrån som en dag skulle kunna vändas mot den kinesiska regimen på hemmaplan. Icke-inblandning har blivit en helig kinesisk princip.

Förhållandet till Nordkorea

Det senare är också en del av förklaringen till varför de kinesiska ledarna håller igen när det gäller sanktioner mot Nordkorea, trots att det verkar som om de börjar tröttna på de äventyrliga utspelen från Pyongyang.

Den kinesiska regeringens förhållande till Nordkorea är dessutom fortfarande präglad av förhållandet till USA. Det var när sydsidan med USA i spetsen hotade att ta över hela Koreahalvön som Kina gick in i Koreakriget 1950. Den nya kinesiska folkrepubliken ville inte ha amerikanska trupper stationerade vid sin gräns mot Korea. Minst 100 000 kinesiska soldater stupade i Korea.

Samma faktor spelar fortfarande in. Om regimen i Nordkorea skulle kollapsa kan den sydkoreanska regimen ta över hela halvön. Och eftersom USA är Sydkoreas närmaste allierade, skulle det öppna vägen fram till Kinas gräns för amerikanska trupper – och förstärka kinesernas känsla av inringning.

Därför föredrar Kina att den nordkoreanska regimen sitter kvar, hur diktatorisk och nyckfull den än är, framför ett sammanbrott i kaos. Ett sådan utveckling skulle dessutom kunna medföra att ett par miljoner nordkoreanska flyktingar strömmade in i nordöstra Kina.

Kosmetiska åtgärder

Ekonomiska sanktioner mot Nordkorea blir ganska verkningslösa så länge Kina förser nordkoreanerna med olja och spannmål för att förhindra ett totalt sammanbrott. De kinesiska ledarna har länge försökt förmå nordkoreanerna att pröva samma typ av marknadsekonomiska reformer som Kina infört. Men regimen i Pyongyang har bara vidtagit kosmetiska åtgärder i den riktningen.

Även genom handel försöker kineserna hjälpa den nordkoreanska ekonomin på fötter. Ett utslag av det är den nya bro över gränsfloden vid staden Dandong som Kina bygger och som ska bli färdig nästa år.

Koreaskådare brukar säga att Kinas inställning till Nordkorea präglas av tre prioriteringar: ”inget krig, ingen instabilitet, inget kärnvapen”. De första två är viktigare än det tredje. Kina skulle föredra ett stabilt Nordkorea med kärnvapen framför ett instabilt land utan kärnvapen.

Det betyder att Peking låter Nordkoreas tredje kärnvapensprängning den 12 februari i år passera med endast en eller annan uppsträckning. Xi Jinping sade till exempel att ”inget land har rätt att kasta omvärlden i kaos”. Men vi får nog räkna med att amerikanska försök att få Kina att öka trycket på Nordkorea bara leder till halvhjärtade ansträngningar.

Kina exklusive Hongkong

Statistik januari–mars 2013

BNP ÖKADE MED 7,7 procent under perioden januari till mars och industriproduktionen ökade med 9,5 procent. De förverkligade utländska direktinvesteringarna minskade med 1,4 procent. Exporten ökade med 18,4 procent (exporten upp

gick totalt till 508,9 miljarder USD) och importen ökade med 8,4 procent (importen uppgick till ett värde av 465,8 USD). Den sista februari 2013 var valutareserven 3 440 miljarder USD.

(Källa: HKTDC)

Major Economic Indicators	2012		Jan–Mar 2013	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,354.0		1,354.0	
Gross Domestic Product (RMB bn)	51,932.2	7.8 ¹	11,885.5	7.7 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	26,959	9.6 ¹	7,427	6.7 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	7,919	10.7 ¹	2,871	9.3 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	36,483.5	20.6	5,809.2	20.9
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		10.0 ¹		9.5 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	21,030.7	14.3	5,545.1	12.4
Consumer Price Index		2.6		2.4
Exports (US\$ bn)	2,048.9	7.9	508.9	18.4
Imports (US\$ bn)	1,817.8	4.3	465.8	8.4
Trade Surplus (US\$ bn)	231.1		43.1	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	111.7	–3.7	17.5 ⁴	–1.4
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	3,311.6	4.1	3,440.0	4.1

Note: ¹ Real growth ² Urban investments in fixed assets ³ All state-owned and other types of enterprises with annual sales over RMB 20 million ⁴ Jan–Feb 2013 Sources: The National Bureau of Statistics, Ministry of Commerce, and General Administration of Customs.



Swedfund
Swedpartnership

SÖKES:

Svenska företag som startar upp affärssamarbeten, t ex med en lokal distributör eller leverantör, i Kina eller på andra tillväxtmarknader.

FINNES:

Finansiellt stöd upp till 200 000 EUR (ca 1,7 miljoner kr). Stödet ges som ett lån som konverteras till gåva efter ett genomfört och godkänt projekt.

Har du ett svenskt företag med:

- 5 - 249 anställda
- en årsomsättning på högst 50 MEUR och/eller
- en balansomslutning på högst 43 MEUR

RING Swedpartnership på
08-725 98 85

www.swedpartnership.se



Mats Harborn,

Ålder: 52 år.

Bor: "I ett tvåvåningshus i Riviera Garden i nordöstra Peking, ett av de äldsta och fortfarande populära bostadsområden. Från att ha varit uteslutande utlänningar bor nu en hel del välbärgade kinesiska familjer här också."

Familj: Hustrun Ulrika, teknisk licenciat i kemiteknik och utbildad gymnasielärare samt de tre barnen Lovisa, 18 år, Gustav 16 år och Astrid 12 år.

Studier: Internationell studentexamen (IB) 1980 på United World Colleges of the Atlantic i Wales med bland annat kinesiska och asiatisk historia. Totalt 180 poäng i kinesiska, japanska, Östasienkunskap och företagsekonomi på Lunds universitet 1980–84. Juridisk introduktionskurs på Stockholms universitet 1996. Företagsekonomi och produktkunskap på People's University (Renmin daxue) i Peking 1994–95. Vidareutbildningar på Scania och IFL på Handelshögskolan i Stockholm.

Karriär: Biblioteksassistent på Forskningspolitiska institutet i Lund 1983–84, chef för Scantias representationskontor i Peking 1985–89, ordermottagare och försäljningsingenjör på Scania i Södertälje 1989–92, chef för Handelsbankens representationskontor i Peking 1992–97, Exportrådets Kinachef och tillika handelsråd på svenska ambassaden i Peking 1997–2000, marknadschef på Ecolean i Helsingborg 2000–02, Scantias Kinarepresentant 2003–2007, vd för Scantias importörs- och säljbolag 2007–10, chef för Scantias strategikontor i Kina sedan september 2010.

Övrigt: Uppdrag i Folkpartiets ungdomsförbund 1977–84 och för Folkpartiet i Vellinge kommun 2003–04.

Erfarenhet av Kina: Både som student och anställd, totalt i Kina i 21 år.

Kopplar av med på fritiden i Peking: Umgås med familjen, tränar två–tre gånger i veckan på gym och en gång i veckan Tai Chi med egen lärare, går ut med familjens pudel Bruno.

Hobbies: "Teckning, inredning och husdesign. Har i tre år ritat på ett hus som nu håller på att byggas i Sverige. En arkitekt var också inkopplad."

Mats Harborn om sina 30 år med Kina:

Sverige har tagit större kliv framåt än Kina

Mats Harborn, avgående ordförande i Svenska handelskammaren i Kina, tycker att Sverige på många sätt har förändrats mer än Kina sedan han först satte sin fot i Peking för drygt 30 år sedan. Dessutom tycker han att alla hans erfarenheter gör att han förstår Kina bättre än de flesta kineser.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

"KINA I FÖRÄNDRING" är årets tema för Sweden-China Trade Council. Här berättar Mats Harborn hur han sett Kina och kineserna förändras, i samhället och i affärslivet.

Vilka förändringar i samhället har gjort djupast intryck på dig under de 21 år du sammantaget varit i Kina?

"Att en medelklass har skapats med samma frihet att leva självutvecklande liv som vilken medelklass som helst i världen. Den växer snabbt och uppgår kanske till 400 eller 500 miljoner människor idag enligt de senaste siffrorna. Det är mer än ett helt USA. Att vara medelklass är då definierat som att ha en hushållsinkomst på minst 8 000 USA-dollar per år."

Men kan man leva ett självutvecklande liv om man inte har yttrandefrihet och om det som skrivs i media oftast är censurerat, liksom böckerna man köper?

"Ja, det mesta av vårt dagliga liv påverkas inte av brist på yttrandefrihet. Tillgång på böcker om de flesta hobbies som fotografering, skidåkning, målning, tennis, golf, bilsport och så vidare är inte utsatta för censur. Självfallet finns det människor som upplever ofrihet, men de allra flesta är nöjda med att kunna utöva sina hobbies, bo bra, ha en bra bil, kunna skicka sina barn till bra skolor et cetera", säger Mats Harborn.

"Naturligtvis kommer denna medelklass med

tiden att kräva ännu mer frihet. Men det kommer först att gälla matsäkerheten, boendet och miljön."

Mats Harborn tror inte att fria nationella val blir ett brett krav så länge medelklassen befärar att bönder och andra mindre bemedlade, som fortfarande är i majoritet, kan rösta på ett parti som inte gynnar medelklassens intressen.

"Så länge som den stora majoriteten upplever att de får det bättre så kan de nog acceptera samhällssystemet så som det ser ut idag. Samtidigt vet vi att uppåt 80 000 så kallade massincidenter inträffar varje år där befolkningen protesterar mot allehanda missförhållanden."

De kineser du följt genom åren, hur har de förändrat sig?

"De har blivit en del av världen. Från att ha levt med en mycket begränsad förståelse av världen så är många av mina vänner nu världsmedborgare. Det är också intressant hur många av mina vänner, kolleger, kunder och andra kontakter blivit intresserade av livets djupare mening när de materiella behoven tillgodosetts."

Mats Harborn finner sig allt oftare i diskussioner med vänner och kolleger om samhällsnormer och värderingar och var de kommer ifrån. Han pekar också på att religiositeten ökat kraftigt under det senaste decenniet. Samtidigt ser han fler och fler historier i populärkulturen som utspelar sig i det traditionella Kina, en önskan att hitta tillbaka till Kinas egna rötter.



Och när det gäller att göra affärer, vad har hänt under de år du har varit med?

Som Scantias strategichef i Kina sysslar Mats Harborn med affärsutveckling och kommunikation med intressenter som myndighetspersoner, media och fordonsindustrin. Han svarar:

"Nu jobbar jag i en del av den kinesiska ekonomin som fortfarande är outvecklad, nämligen transport och logistik, men jag ser ett mer rationellt sätt att göra affärer och en förståelse för att lågt pris inte är detsamma som värde. Allt fler inser att en 'dyr investering' ofta är förutsättningen för bra driftsekonomi",

Hur har du själv förändrats genom dina många år i Kina?

"Jag har blivit oerhört berikad på många plan: kulturellt är jag både mer svensk och mer kinesisk är jag var för 30 år sedan."

Mats Harborn arbetar, förhandlar och håller föredrag på kinesiska. Han säger att han läser hyfsat och talar mycket bra, om än inte flytande.

"Jag har blivit mer kines i den bemärkelsen att jag ledigt kan gå in i den kinesiska rollen och lätt bli accepterad som en utlänning som man kan tala med och förstå sig på. Min mimik och mitt sätt att tala förändras. I början reagerade min fru Ulrika starkt, när hon såg hur jag rent fysiskt förändrades när jag talade kinesiska."

Han demonstrerar hur han kan hävda sig i kinesiska sammanhang genom luta sig bakåt i

fåtoljen och anlägga en min av förhöjd auktoritet. Så agerar kineser med makt.

Han sticker ut hakan och säger att han förstår Kina bättre än de flesta kineser. Han säger att han under mer än 30 år i landet funderat kring ett samhälles utveckling och utmaningar.

"Jag har också haft fri tillgång till information, jag har referensramar både i Kina och från omvärlden, har rest mycket i landet, och har samtalat med alla sorters kineser, alltifrån provinsguvernörer och partisekreterare till byggjobbare, hembiträden och chaufförer."

Mats Harborn säger att han är stolt och mycket medveten om hur fantastiskt det svenska samhället är och hur framgångsrika svenska företag är. Det finns en stark innovationskraft i Sverige och det har skett så oerhört mycket under ytan i Sverige de senaste 30 åren.

Ibland tror han att det faktiskt skett mer i Sverige än i Kina de senaste 30 åren. Sverige har tagit stora kliv in i det framtida uthålliga samhället, medan Kina hämtat upp förlorad mark efter extrema politiska kampanjer som gjorde att landet halkade efter ekonomiskt och socialt. Kina har inte stått för nyutveckling i närheten av Sverige eller andra innovativa länder, enligt Mats Harborn.

Så här kommer Kina att förändra världen...

Se nästa sida.

Läser just nu: "Försöker komma in i Mo Yans bok Vitlöksballaderna. Läser den på svenska."

Favoritrestaurang i Kina: "Orchard Garden i Peking. Skön miljö skapat av mötet mellan öst och väst."

Favoritplats i Kina: "Xiamen. Att sitta i de trånga gränderna på ön Gulangyu, på låga plaststolar och vid vingliga träbord, och avnjuta fantastiska fisk- och skaldjursrätter. Trivs bäst i de enklaste miljöerna, gärna utomhus."

E-post: mats.harborn@hotmail.com

HUSET SOM MATS HARBORN RITADE och som håller på att byggas i barnomsmiljön Höllviken i södra Skåne. Huset blir klart så familjen kan fira midsommar där i år. Foto: Agneta Engqvist

Mats Harborn sammanfattar sina åtta år som ordförande för Svenska handelskammaren i Kina:

"Åtta år är en lång tid. Jag vill ge plats för nya tankar."

"Jag är mycket stolt över vad jag, kansliet och de styrelser som jag lett har åstadkommit i handelskammaren. Vi är nu en av de mest aktiva nationella kamrarna i Kina, vi har 300 företagsmedlemmar."

Han ser kammaren som helt transparent och demokratisk och som en viktig institution i den bilateral handelsrelationen.



Scania i Kina

- Scania Sales (China) Co., Ltd är ett helägt importörsbolag med huvudkontor i Peking. Bolaget har också kontor i Shanghai, Kanton (Guangzhou), Shenzhen och Xiamen. Dessutom projektkontor hos samarbetspartners i Changsha och i Suzhou.
- 130 anställda, varav tio utlänningar.
- Scania har ingen tillverkning i Kina, men utrustar tillsammans med lokala samarbetspartners buss- och lastbilschassin.
- En helägd återförsäljare i Kanton, 12 oberoende återförsäljare runt Kina. De säljer både lastbilar och bussar.
- Omsättning 2012: cirka en miljard kronor, prognos 2013 något mindre.
- Scania är tillsammans med kinesiska Higer Kinas största exportör från Kina av premiumbussar.

Mats Harborn om sitt nya uppdrag:

EU måste engagera sig i en djupare dialog med Kina

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

I SLUTET AV APRIL valdes Mats Harborn till vice ordförande i Europeiska handelskammaren i Kina. Han brinner för att försöka skapa en dialog med kinesiska regeringen om minskad detaljstyrning.

Mats Harborn tycker att lagar, regler och standarder i Kina ofta är alltför detaljerade och att de som skrev dem ofta saknade förståelse för det övergripande syftet med dem.

”Effekten är en trögrarbetad affärsmiljö som av utländska företag lätt uppfattas som handelsrestriktioner riktade mot dem. I själva verket handlar det om brister i det allmänna regelverket som påverkar hela industrin lika illa – kinesiska såväl som utländska företag”, säger Mats Harborn.

Därför vill han att EU ska föra en djupare dialog med Kina om målinriktade regler och lagar. Likaså hoppas han att kinesiska staten ska börja sätta ramar istället för att ge sig in i detaljstyrning.

”Detta är Kina mer och mer villigt att ha en dialog om. Den dialogen kan Europeiska handelskammaren föra, om vi gör det respektfullt och konstruktivt.”

Det fanns fyra kandidater till de tre posterna som vice ordförande. Alla fick ge sin programförklaring på valmötet.

”Jag tror att mitt tal visade att jag har verkat länge i Kina och har en djup förståelse. Jag tror också att det spelar in att jag representerar ett nordeuropeiskt industriföretag”, säger Mats Harborn.

I styrelsen ska han nu först engagera sig i den årliga rekommendation (position paper) som kammaren tar fram till Kinas regering, men också till EU. Den syftar till att skapa en bättre fungerande marknad i landet.

Styrelsens ordförande är Davide Cucino från italienska verkstadskoncernen Fata.

Gamla sår påverkar framtiden

KinaNytt frågar Mats Harborn hur han tror att Kina kommer att förändra världen?

”I det korta perspektivet kommer Kinas ökande inflytande att kunna leda till konflikter där två olika ekonomiska system och olika grundvärderingar möts. Statskapitalismen möter marknadsekonomin – den synliga handen möter den osynliga handen. Detta kommer att skapa konflikter innan Kina blir ännu mer av en marknadsekonomi.

Kina är delvis kvar i en gammal utvecklingsmodell. Centralstyrningen klarar inte

längre av att lösa alla utmaningar i ett allt mer komplext samhälle. I stället måste staten nöja sig med att sätta ramar innanför vilka samhällets olika aktörer löser problemen.

Kinesernas framtida roll i världen kompliceras av att de fortfarande känner att landet har utsatts för oförrätter. Såren efter utlandets ockupation av delar av Kina lever vidare än idag.

Samtidigt uppfattar många kineser att omvärlden konspirerar mot Kinas resursbehov. De är rädda att omvärlden försöker att blockera landets utveckling genom att inte ge Kina full

tillgång på alla resurser landet behöver. Därför är Kina mycket aktivt runt om i världen med att säkerställa strategiska avtal för leveranser av energi- och naturresurser.

På längre sikt är jag övertygad om att många av lösningarna på världens stora problem kan komma från Kina. Jag tänker på energi, hälsovård, livskvalitet et cetera – sådant som att lyssna på kroppens obalanser och försöka motverka dessa med mat, dryck och naturmedicin. Taichi är en mycket bra gymnastik för både kropp och själ och leder till stort välbefinnande.”

När det gäller att göra affärer vad måste vi västerlänningar vara beredda på?

”Vi måste stå på oss bättre i frågor där vi anser att vi har mera rätt, vi måste inse att vi faktiskt har lösningar som Kina behöver.

Men jag är helt emot att gå in i miljöprojekt som handlar om ekostäder eller någon form av miljöteknikzon. Kina behö-

ver miljöförbättrande lösningar i sina existerande samhällen. Det är där vi ska verka.”

Vad tror du om internets betydelse för Kinas framtid?

”Internet har kommit för att stanna och är en källa till information, men också en källa till rykten och falsk information. Till slut kommer myndigheterna behöva välja mellan att

sakligt rapportera om sitt samhälle eller att ha en informell nyhetsrapportering helt utan kvalitetskontroll av fakta.

Jag tror att någon form av öppen public service kommer att växa fram. Kanske kan CCTV News, Kinas svar på CNN och BBC, bli denna public service-kanal och ett svar på krav på ökad yttrandefrihet?”

Ximen Nao och hans sju liv av Mo Yan

ANALYS AV KRISTINA SANDKLEF, kristina.sandklef@eastcapital.se

XIMEN NAO är en godsägare som, enligt honom själv, avrättats ytterst orättvist i samband med att Kommunistpartiet kom till makten i Kina. Han bedyrar sin oskuld för Dödsrikets kung Yama, som låter honom återfödas i olika skepnader för att så småningom åter bli människa. I form av en vithovad åsna, stark ox, avelsgalt, lojal hund och cirkusapa får vi följa Ximen Naos reinkarnationer i det moderna Kinas framväxt tillsammans med hans familj, bestående av hans adoptivson Lan Lian som är den ende fribonden i Kina under Mao-tiden, hans tvillingar, hans tre fruar och deras nya familjer. Genom de olika reinkarnationerna får vi uppleva kollektiviseringen av Kina, Kulturrevolutionen och de ekonomiska reformerna medan godsägarsonen Jinlong blir en hängiven kommunist för att sona sitt arv, bara för att under de ekonomiska reformerna bli en alltmer korrupt tjänsteman med älskarinna.

Det är en myriad av människor som dyker upp i boken och för oss som kan kinesiska blir deras namn lite underfundiga då de återspeglar tidsandan med namn som Hezuo (Samarbete) och Jiefang (Befrielse) på dem födda i början av Folkrepubliken tillkomst medan Kaifang (Öppenhet) och Gai (Reform) växer upp under de ekonomiska reformerna. Det sätt de olika karaktärerna lever sina liv under de olika epokerna speglar också den moderna kinesiska historien väl. För läsaren som inte är väl förtrogen med kinesiska kan alla namnen bli förvirrande, men i början av boken finns en namnlista på de olika karaktärerna för att underlätta läsningen. Boken

är utmärkt översatt av Anna Gustavsson Chen och språket en lika stor njutning som själva berättelsen, vilket gör den relativt lättläst, sina över 600 sidor till trots.

Ximen Nao och hans sju liv är ett epos över det moderna Kina och en intressant betraktelse över de stora omvälvande förändringarna i landet, kryddat med fantasifulla skildringar av hur det är att vara en åsna, ox, gris och hund samtidigt som en del huvudpersoner har magiska egenskaper. Boken är kärleksfullt skriven, även om alla karaktärer är långt ifrån sympatiska. Författaren medverkar själv i historien från liten busunge till vuxen författare under tiden som skildras, vilket ibland kan te sig lite förvirrande för läsaren. Trots de bitvis mycket fantasifulla beskrivningarna rymmer boken också mycket realism med mindre smickrande skildringar av hur systemet korrumperar de olika personerna och hur gamla traditioner står i vägen för sann kärlek.

Mo Yan har ibland anklagats för att vara regimtrogen, inte minst för att han är medlem i Kommunistpartiet och vice ordförande i det kinesiska författarförbundet, men den realism och kritik som förs fram mot det kinesiska samhällsbyggandet i boken gör att jag har svårt att se Mo Yan som en partitrogen medlöpare. Istället påminner han mig snarare om de stora latinamerikanska författarna som skrivit liknande släktskildringar över flera generationer och boken är en intressant skildring av det moderna Kina som lämpar sig utmärkt för sommarens hängmatta, om inte förr.





En annan bild av Kina:

Privata sektorn växte fram på egen hand

Genom att utveckla egna normer och bygga en "kapitalism nerifrån" har Kinas privata företag spelat en minst lika stor roll som staten i den omvandling som lyft över 600 miljoner kineser ur fattigdom. Det visar den forskning som professor Sonja Opper i Lund arbetat med sedan 2005.

AV JOHAN MYRSTEN, johan.myrsten.stockholm@gmail.com

KINAKÄNNARE I FLERA länder har betecknat resultaten som banbrytande. *Capitalism from Below*, den bok som ekonomen Sonja Opper och sociologen Victor Nee gav ut i fjol, ger en annan bild av Kina än den som ofta präglar mediers och forskares rapporter.

Enligt deras studie har de privata entreprenörernas betydelse för Kinas tillväxt underskattats medan statens roll har överskattats.

Trots att landets ledare länge såg privata företag som marginella komplement till den statsdominerade sektorn har de svarat för en avgörande del av Kinas ekonomiska mirakel de senaste årtiondena – en utveckling som varken var avsedd eller förutsedd av den politiska eliten.

"Från början ville ledarna inte ha kapitalism. De sökte en röd kapitalism – inte oberoende, privata företag."

Sonja Opper, Gad Rausingprofessor i Lund

Ekonomen Sonja Opper från Duisburg i Tyskland började studera kinesiska 1987. Efter tio år som forskare och biträdande professor vid Tübingens universitet blev hon 2005 Gad Rausing-professor i internationell ekonomi på Ekonomihögskolan i Lund, med fokus på Kina. Hon är inriktad på entreprenörskap, framväxten av kapitalism, institutionell ekonomi och de ekonomiska reformerna i Kina.

Lång närstudie av kinesiska företagare

Tillsammans med sociologiprofessorn Victor Nee vid Cornell University i USA har Sonja Opper gett ut *Capitalism from Below: Markets and Institutional Change in China* (Harvard University Press 2012).

Boken bygger på studier och analyser som inleddes 2005. Tre enkäter har genomförts (2006, 2009 och 2012), plus 130 djupintervjuer. Forskarna har följt 711 slumpmässigt utvalda små och medelstora privata företag i sju städer runt Yangtse-deltat. Tre ligger i provinsen Zhejiang (Hangzhou, Wenzhou och Ningbo) och tre i Jiangsu (Nanjing, Nantong och Changzhou). Den sjunde staden är Shanghai.

Ett av många citat i studien

"Jag vägrar att göra affärer med någon som jag har hört dåliga saker om. Jag kommer inte att göra affärer med den personen även om de hotar att hugga huvudet av mig", säger en företagare i stålbranschen i en av enkäterna.

För att få ett bättre grepp om den privata kapitalismens framväxt i Kina inledde Sonja Opper och Victor Nee 2005 en närstudie av drygt 700 företag i Shanghai och sex städer i de dynamiska provinserna Zhejiang och Jiangsu. I dessa trakter runt Yangtse-deltat var många tidigt ute och startade privata företag, och särskilt invånarna i Zhejiang har rykte om sig som att vara initiativrika entreprenörer. Staden Wenzhou i Zhejiang ses som ett så starkt epicentrum för den privata sektorn att "Wenzhou-modellen" blivit ett begrepp.

Under sina åtta år av studier, enkäter och intervjuer har de två forskarna gjort en rad iakttagelser.

- Det är inte de statsdominerade institutionerna som är nödvändiga för ekonomisk tillväxt utan de normer och företagarnätverk som främjar utvecklingen när en stödjande statlig politik inte existerar.
- Privata entreprenörer samarbetar ofta i nätverk där det personliga ryktet och informella sanktioner styr affärsrelationerna. Ryktet är viktigt och fungerar effektivt ("du kan bara lura någon en gång"). Det nämns i alla enkätsvar.

- Nätverken stärker de informella normer som styr affärslivet. De normerna är stabila, dels för att så mycket bygger på personliga kontakter, dels för att avsaknaden av statligt stöd och tillförlitliga domstolar gör det viktigare att utnyttja sitt nätverk av leverantörer och kunder.
- Få oroar sig för lokala efterföljare och konkurrenter eftersom "de siktar på den globala marknaden". I stället uppstår lokala kluster av företagare i samma bransch, och där accepteras man så länge man inte tar kunder från någon annan.
- Det är en myt att kinesiska företag mest är familjeföretag. Familjen spelar ofta snabbt ut sin roll, annat än som samtalspartner.
- Många företag håller sig helst till likasinnade aktörer och drar sig för affärer med statsägda företag, vilket anses ta lång tid och ofta kräva mutor.
- Ett standardsvar är att företagarna inte vill spela det politiska spelet. Endast fem procent var aktiva i kommunistpartiet innan de grundade sitt företag.

"Det finns en känsla av att företag som vill ha nära politiska kontakter har något att dölja. Politiska kontakter ger inte så mycket", noterar Sonja Opper.

ANNONS

Svenska banktjänster i Kina

Vi känner oss hemma på den kinesiska marknaden och vill att du ska känna likadant. Det är en stor och snabbväxande marknad. Det innebär att allt fler skandinaviska företag efterfrågar banklösningar som, finansiering i inhemsk och utländsk valuta, trade finance och hantering av valutarisker i Kina. Vi hjälper dig – och du kan dra nytta av vår tjugoåriga erfarenhet av bankverksamhet i Kina. Om du har möjlighet får du gärna besöka oss i Shanghai, där vi har haft kontor sedan 2001.

Swedbank Shanghai
Citigroup Tower 601,
33 Huayuanshiqiao Rd.
Shanghai, China
+ 86 21 386 126 00

Swedbank



Viktoria Li, Sveriges generalkonsul i Shanghai.

Ålder: 45 år.

Bor: I fyrvåningars "town house", villalikhande byggnad i tät stadsbebyggelse, på Xiangshan Lu i före detta franska koncessionen i Shanghai, ett stenkast från Sun Yat Sens gamla villa.

Familj: Maken Li Li, poet och översättare, och barnen Simon Ming Li, 13 år, och Vera Ying Li, 8 år.

Studier: Internationell studentexamen (IB) i Duino, Italien, 1987. Jur kand Stockholms universitet 1993. Högre examina från Amsterdam School of International Relations 1994 och från Fribourg universitet i Schweiz (barns rättigheter) 2005.

Karriär: Tingsmeritering i Stockholm 1994–95, gick diplomatprogrammet på UD 1995–96, ambassadtjänster i Zagreb, Bryssel och Rom 1996–2004, handläggare på enheten för folk- rätt och mänskliga rättigheter, UD, Stockholm 2004–07, gruppchef på Afrikaenheten, UD, Stockholm 2007–10, ambassadråd och chef för politiska avdelningen, ambassaden i Peking 2010–12, generalkonsul i Shanghai sedan september 2012, den första kvinnliga generalkonsuln från Sverige i Shanghai.

Erfarenhet av Kina: Årliga besök hos makens familj och vänner sedan år 2000. Började arbeta i Kina hösten 2010. Sammantaget bott och arbetat i Kina i två år och åtta månader.

Kinesiska språket: "Jag kan klara mig till husbehov, men hoppas bli bättre."

Kopplar av med på fritiden i Shanghai: "Vänner, familj och musik. Jag gillar tripphop och klassisk musik."

Hobbies: "Litteratur, modern dans och yoga. Jag läser mest nyskrivna romaner, men Li, maken, tycker jag borde läsa mer poesi."

Läser just nu: "Why Be Happy When You Could Be Normal?" av Jeanette Winterson.

Favoritrestaurang i Kina: "Alla med mat från Sichuan."

Favoritplats i Kina: "Yunnan, en färgsprakande provins, mycket god mat, vacker natur och skönt klimat."

Mejladress: Viktoria.li@gov.se

Viktoria Li, generalkonsul i Shanghai

Hon vill skapa dynamisk Sverige-bild i Shanghai

DENNA VÅR rivstartade med popmusik. Viktoria Li är vår nya generalkonsul i Shanghai. Sino Swedish Sounds var hennes idé – ett arrangemang för att öka möjligheterna till musiksamarbete mellan Sverige och Kina.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

DET VAR EN DAG av diskussioner med svenska, kinesiska och internationella musikprofiler som följdes av en svensk-kinesisk popkonsert inför 1 500 entusiastiska åhörare.

Viktoria Li tycker att aktiviteterna för att främja Sverige, svenskt näringsliv och svensk kultur är inspirerande och kul. Det är också det som tar det mesta av hennes tid.

Hon gillar variationen och det utåtriktade arbetet där konsulatet tillsammans med svenska och kinesiska intressenter skapar projekt och evenemang som alla har verkligt utbyte av.

Viktoria Li berättar att de arbetar allt mer med budskap som inte bara riktas till officiella motparter utan också till andra grupper i samhället.

"Med hjälp av sociala medier kan vi också nå nya och större grupper av människor. Konsulatet har ett mycket aktivt weibo-konto (Kinas twitter) och över 42 000 följare i Kina."

Viktoria Li uppmånades att söka jobbet i Shanghai efter att ha meriterat sig som ambassadråd och chef för politiska avdelningen på ambassaden i Peking.

Att hon alls blev diplomat är en ganska lång historia.

"Som liten var jag mest inriktad på att arbeta med något som gällde bistånd. Senare blev jag mer intresserad av rättighetsfrågor och jag gick med i Amnesty International när jag var tolv."

Därför utbildade hon sig till jurist med fokus på mänskliga rättigheter. Det ledde så småningom till att hon sökte och kom in på diplomatprogrammet på UD. Det var variationen och att få arbeta med mänskliga rättigheter som lockade, liksom möjligheten att bo i olika länder.

"Italien och Rom förblir alltid något särskilt för mig. Jag gick i gymnasiet där och har några av mina närmaste vänner där. Jag var stationerad i Italien när jag gifte mig och fick mitt första barn. Jag älskar italiensk mat, italienskt mode och landet är så varierat och vackert – liksom språket", berättar hon.

Efter många olika posteringar sökte Viktoria Li jobbet som chef på ambassadens politiska avdelning i Peking.

"Kina framstod för mig som det mest intressanta landet att få följa och arbeta i när det var dags att flytta ut igen 2010. Frågorna om mänskliga rättigheter har en framträdande roll i arbetet på ambassadens politiska avdelning."

Dessutom är Viktoria Li gift med den kinesiske poeten Li Li, som numera är svensk medborgare. De har två barn och det kändes naturligt med Kina, eftersom barnen har en anknytning dit.

I jobbet med att skriva rapporter om Kinas politiska läge uppskattade Viktoria Li mest möjligheten att träffa och samtala med så många människor som hade stor kunskap om Kina och hon lärde sig mycket av dem.

"Arbetet på ambassaden i Peking är så intensivt och spänner över så många områden och det är nog till slut mixen av allt man får vara med om där som är behållningen. Vi hade många stora besök på hög nivå, men själv tycker jag nog att det är resorna i landet som är intressantast."

Ombedd att jämföra Peking och Shanghai säger hon såhär:

"I Peking är det närmare till naturen och berget och det finns mer historia och kultur. Å andra

Tillsammans med andra svenska aktörer ska vi försöka förmedla en så intressant och dynamisk bild av Sverige som möjligt", säger den nya generalkonsuln.



sidan är Peking sämre planerat och mer förstört av oförsiktig modernisering.

Shanghai är i sina centrala delar en trevligare stad att gå runt i och mer direkt tillgänglig. Floden och närheten till havet ger en särskild karaktär. Shanghai känns snyggare, mer öppet och modernt, och de utländska inslagen är fler."

Att de flesta som flyttat till Shanghai är där för affärer sätter också sin prägel på stan, tycker Viktoria Li.

"Det är bättre att ha familj och fritid i Peking. Lättare att komma ut ur stan, större ytor och fler sevärdheter. Luften är däremot ett minus, men den är inte så bra i Shanghai heller."

Det som gjort störst intryck på henne under åren i Kina är hastigheten med vilket allt förändras och att människor, trots allt, klarar av att hantera det i sina dagliga liv. Den kvinnliga landsbygdsbefolkningen har också gjort ett starkt intryck.

"Det är fortfarande ett mycket tufft liv att vara kvinna på landet i Kina."

Hon tycker att hon lärt mig massor om landet när det gäller allt från historia och ekonomi till filosofi och kultur.

"Men det mesta har jag kvar att lära. Att säga något generellt om kineser tror jag inte är möjligt. I ett så stort land slås man kanske mest av de

enorma skillnaderna mellan människor i olika delar av landet och med olika ekonomiska förutsättningar."

Viktoria Li säger att det är i sig positivt att Kina är på väg att återta sin naturliga plats i världsordningen givet landets storlek och befolkning.

"Men jag hoppas att man från kinesisk sida kommer att förstå omvärldens behov att få veta mer om hur Kina ser på sig självt och sin internationella roll. Jag hoppas också Kina axlar sitt ansvar för att upprätthålla respekten för internationell rätt, mänskliga rättigheter och frihandel."

Sveriges generalkonsulat i Shanghai

Antal anställda: 19, varav fyra är utskickade från Sverige, och fyra är lokalanställda svenskar. Resten, elva personer, är lokalanställda kineser.

Representerar Sverige i Shanghai samt provinserna Jiangsu, Zhejiang och Anhui, en sammantagen yta ungefär lika stor som Norge med totalt 210 miljoner invånare, cirka 15 procent av Kinas befolkning. Bara Shanghai har 23,5 miljoner.

Svenska företag inom detta område: nästan 300.

Antal svenskar som bor i området: cirka 2 000.

Hemsida: www.swedenabroad.com/Shanghai

Viktoria Li, Sveriges generalkonsul i Shanghai, har som jobb att representera Sverige i Shanghai samt de omkringliggande provinserna Jiangsu, Zhejiang och Anhui, över 200 miljoner invånare. Hon tycker det är kul och inspirerande med aktiviteterna att främja Sverige, svenskt näringsliv och svensk kultur.

Här ses den nya generalkonsuln på Xiangshan Lu, gatan där hon och familjen har sin bostad Den ligger i före detta franska koncessionen.

Foto: Li Li

Konsulatets evenemang:

Exempel på programpunkter sedan Viktoria Li tillträdde i september 2012:

- Stort modeevenemang i samband med handelsminister Ewa Björlings besök i september.

- Svenska institutets innovationsutställning med ett tiotal seminarier i november.

- Tog emot finansminister Anders Borg i oktober.

- Sino Swedish Sounds i mars, se särskild ruta.

- Medarrangör på litteraturfestivalen M on the Bund i mars. Håkan Nesser inbjuden.

- Tog emot hälso- och socialminister Göran Hägglund i april. Anordnade stort seminarium om svensk sjukvård och läkemedelsindustri tillsammans med Business Sweden.

- I maj blir det fokus på miljöteknologi.

- Till hösten ett större evenemang om design och innovation tillsammans med våra nordiska kolleger.

Sino Swedish Sounds

- Ett hundratals svenska, kinesiska och internationella musiker, sångare, låtskrivare, producenter skivbolagsdirektörer och festivalarrangörer med flera deltog hela dagen den 23 mars 2013 i Shanghai.

- Temat var utvecklingen av musikmarknaden och musikutbytet mellan Sverige och Kina.

- Svenska talare var bland andra Elisabet Widlund, vd på Music Sweden, och producenten Mikael Gustafsson.

- Kinesiska talare var sångerskan och producenten Tian Yuan och dj:n och eventarrangören Zhang You Dai.

- Svenska artister på konserten var Amanda Mair och Kite.

- Kinesiska artister: Tian Yuan, Li Quan & B6 och Top Floor Circus.

- Arrangör svenska generalkonsulatet.

Extremt stort utbyte av medlemskapet

Medlemskapet i SCTC "ger oss ett extremt stort utbyte", säger Katja Lindvall på det gotländska innovationsföretaget Moving Floor som lagt en stor del av sin produktion av rörliga band för nötboskap i Kina.

AV JOHAN MYRSTEN, johan.myrsten.stockholm@gmail.com

IDÉN FÖDDEN NÄR den gotländske grisuppfödaren Tommy Lindvall en dag på 1990-talet hade sett ett tv-program om gnuer i Afrika just som han var i färd med att uppföra en ny, stor byggnad för sina djur på sin gård i Ekeby mellan Visby och Slite. Filmen fick honom att fundera över hur gnuerna kunde leva i stora hjordar utan att bli sjuka.

Hans slutsats blev att konventionella djurboxar är som att bygga in en gödselstack. Gnuerna mådde bra av att slippa ligga på sin egen spillning, och han frågade sig varför inte lantgårdarnas tamboskap kunde få en lika hälsosam miljö.



Systrarna Katja (t v) och Peg Lindvall arbetar båda i Moving Floor, det företag som deras far Tommy Lindvall grundade och fortfarande leder. Foto: Johan Myrsten

Tommy Lindvall har alltid ägnat sig åt innovationer, och han brottades länge med att utveckla en lösning på problemet.

Efter flera års experimenterande i samarbete med Sveriges lantbruksuniversitet tog han patent på en teknik för rörliga golv, i första hand för kor och kalvar. Grundmodellerna är gjorda så att djuret står eller ligger på ett ändlöst band som kan lutas upp och roteras en bit i taget. I ena änden skrapas spillning ner i en ränna, i andra änden fylls nytt strö på automatiskt. Målet är att få bort spillningen från stallet inom två timmar.

Djuret kan stå kvar på bandet medan det sakta rullar, och ingen behöver sopa stallgolvet.

Tommy Lindvall grundade företaget Moving Floor AB som i dag säljer genom återförsäljare i sex länder. Hans döttrar Katja och Peg Lindvall arbetar också i företaget, och systrarna har tät

kontakt med östra Kina, där det mesta av produktionen är förlagd.

"Inköpen i Kina har kapat tillverkningskostnaden, vilket har möjliggjort ökat antal funktioner på golven", säger Peg Lindvall som understryker att kvaliteten är avgörande.

Produkten i sig är litet dyrare än en vanlig box. Men den minskar personalkostnaderna för att rengöra traditionella golv, argumenterar systrarna Lindvall.

En stor effekt är också att bakteriefloran inte ökar när spillningen töms från banden med täta mellanrum i stället för att ligga många timmar på ett golv där bakteriemängden snabbt mångfaldigas. Detta minskar risken för sjukdomar, exempelvis juverinflammation som ofta ger problem och stora ekonomiska förluster.

Dessutom förbättras miljön i stort genom att spillningen kan tas tillvara mer systematiskt.

"Vi jobbar för att få ned utsläppen från jordbruket. Genom att snabbt föra ut gödseln ur stallen kan vi minska ammoniakavgången med 95 procent. Gödseln kan antingen komposteras eller föras in i en biogasanläggning", säger Peg Lindvall.

Moving Floor gick med i Sweden-China Trade Council för några år sedan.

"Det har varit mycket positivt för oss. Det är bra att som liten företagare få träffa andra, till exempel folk som arbetat längre med Kina än jag har levt", säger Katja Lindvall som hittat mentorer för att få goda råd när Moving Floor nu undersöker möjligheterna att sälja sina produkter i Kina. Kontakt har bland annat upprättats med Hainans jordbruksförvaltning.

"Vi är egentligen för små, men det är en dröm. Kina har ett uppdämt behov av mjölk, och där finns enorma gårdar med uppåt 20 000 djur. Dessutom är matsäkerhet nu en stor fråga.

Själv är Katja Lindvall nu med i programkommittén, vilket hon tycker är kul och ger inblick i många möjligheter. Dessutom ingår Moving Floor i den gröna referensgruppen inom SCTC, Sweden-China Greentech Alliance.

De små företagens perspektiv måste in

Som medlem i SCTC vill Johan Spennare få in småföretagens perspektiv på affärer i Kina. Själv driver han ett företag som vill profilera sig med kvalitet och inte försöka konkurrera med låga priser.

AV JOHAN MYRSTEN, johan.myrsten.stockholm@gmail.com



Johan Spennare driver sedan tio år sitt eget företag. Han är tredje generationen Spennare i reklambranschen.

VERKSAMHETEN ligger i blodet, kan man säga.

Johan Spennares iderike farfar K G Spennare var en pionjär i reklambyråbranshen där han var ett stort namn på 1960-talet. När han dog tog Johans far Ulf Spennare över verksamheten. Senare startade han ett nytt företag, Expand, som han så småningom sålde till andra ägare. Tre år senare, 2003, startade Johan sitt eget företag där även hans bror är med. Samtidigt fortsätter Expand att vara en stor spelare i branschen, där svenska företag enligt Johan Spennare har en ledande internationell position, mycket tack vare den utveckling hans far satte i gång.

Det handlar om bärbara och lättmonterade produkter för utställningar, mässor och presentationer – exempelvis bildskärms-, affisch- och broschyrställ men framför allt olika varianter av pop-up- och roll-up-displayer.

Själv vill Johan Spennare profilera sitt företag med god kvalitet och design, med hjälp av produktion som sedan 2004 äger rum i Nanjing. Men poängen är inte att pressa priser med hjälp av billig produktion utan att utnyttja den till att förädla produkterna och bygga ett varumärke känt för kvalitet, betonar han.

"Vi möter mycket lågpriskonkurrens från kinesiska företag, men vi har bestämt oss för att vara en premiumleverantör", säger Johan Spennare

som gärna nämner att hans företag vunnit flera internationella designpriser.

Företaget Spennare har en rätt stabil omsättning runt 25 miljoner kronor om året, varav cirka hälften i Norden, 35 procent i övriga Europa och 15 procent i Nordamerika. Kunderna är återförsäljare i drygt 50 länder – traditionella mässbyggare, reklambyråer utanför de stora städerna, digitala tryckerier som fokuserar på stora format och hela kedjan av företag som arbetar med sådana produkter.

Bland återförsäljarna möter Spennare inte sällan en rädsla för lågpriskonkurrens, särskilt i tuffa tider.

"Många har förlorat sig i att stirra på lågprisprodukter. Men stora volymer billiga produkter ger inga stora pengar. Då förminskar återförsäljarna bara sitt utbud till något som är billigt."

"Vi vill få fram att det handlar om att hjälpa slutkunden att få ut ett budskap. Vi jobbar aktivt med att distansera oss från billighetsprodukter och inte fastna i prisdiskussioner. Det gäller att peka på mervärdet", säger Johan Spennare som tillägger att den pedagogiken inte alltid har så lätt att gå hem.

Ett av hans säljargument är att hans företag bara utgör en marginell del av totalkostnaden av presentationen av ett företag eller ett varumärke, men det står för en viktig del av slutintrycket. En lutande skylt kan solka stora ambitioner.

Kina har Johan Spennare besökt omkring 40 gånger, och han är fascinerad av landet.

Sedan ett par år är han med i SCTC:s programkommitté, där han gärna vill tillföra småföretagsperspektiv. "I SCTC:s aktiviteter deltar ofta storföretag, jurister, konsulter och journalister, men jag brinner för att få in fler småföretag."

"Jag är intresserad av de olika frågor som tas upp, till exempel säkerhet utomlands. Jag vill gärna lyssna på erfarenheter och vad som händer i Kina." Ett litet företag har inte tid och möjlighet att på egen hand skaffa sig allt beslutsunderlag, men det kan man få hjälp med genom SCTC:s nätverk, anser Johan Spennare.

Jag brinner för att få in fler småföretag

Tänk på dina skor i Kina – det gör din kinesiska vän

Kineserna har aldrig behövt svenska skobranschrådets gamla slogan: "Se på dina skor, andra gör det."

Skor har alltid haft en stor betydelse. När jag senast träffade ett gift par i Peking som jag känt i över 30 år så slog det mig att oj, vilka snygga skor de har. De var påfallande eleganta: ljusbruna i mjukt läder, såg närmast italienska ut.

Det var söndag och vi skulle äta lunch utanför stan, på ett ställe med kapacitet att ha två bröllopsfester samtidigt. Familjens son och nya flickvän sällade sig till vårt lunchsällskap.

Nu fick vi reda på att de inte känt varandra många månader men ändå bestämt sig för att gifta sig snart. Tidigare flickvännen var numera en vän utan heta känslor, förklarade mina vänner. De långa arbetsdagarna som deras son och hans flickvän haft i många år som entreprenörer hade tydligen malt ner förhållandet.

Den nya relationen har stor potential. Det var både mina vänner och flickans föräldrar överens om. Han har juridisk examen, är kreativ och entreprenörisk, hon har arbetserfarenhet från New York och marknadsföringsexamen från Nya Zeeland. De hade redan fixat ett intressant jobb ihop.

Och ungdomarna och deras föräldrar var också överens om att det var dumt att ordna ett jättebröllop för motsvarande 100 000 kronor, annars alltför vanligt i denna medelklass.

"Det är bättre att de behåller pengarna själva", hörde jag min vän, pappan till blivande brudgummen säga. Det har jag personligen tyckt i flera årtionden – att det är bättre att ungdomarna och föräldrarna använder pengarna själva, och nu får jag höra det från en kinesisk vän.

Det kändes som ett positivt trendbrott. Det visar att en kinesisk medelklassfamilj anser att det går att behålla sina vänner utan att bjuda dem på dyrbar bröllopsfest. Och pengarna kan de köpa skor för, till exempel. Eller bilar, för numera har nästan alla kineser jag känner större och tjusigare bilar än många västerlänningar – och snyggare skor.

Samtidigt förundras jag varje dag i Peking över vilka höga klackar en del damer väljer till vardags. Det är sådana klackar som kräver en tränad yrkesmannekäng. En mamma på sådana klackar försökte jaga en taxi i rusningstrafik – med en bebis på armen. När taxichauffören vevade ner rutan för att höra vart hon skulle kunde hon knappt kommunicera med honom, för stylt-klackarna och bebis i famn gjorde att hon inte nådde ner till bilfönstret.

I dag när Kinas kvinnor inte behöver miss-handla sina fötter så gör många det frivilligt ändå. Förr tvingades många kvinnor binda sina fötter så att de blev onaturligt små. En kejsare tänkte på små fötter och så spreds bruket. I dag är många i stället beredda att gå i extremt höga klackar. Det är en annan slutsats som är lätt att dra när jag går i de ungdomligare kvarteren i huvudstaden. I början av 1980-talet delade flera män på ett par läderskor. Svarta bomullsskor med gummisula, gärna i manchestertyg, var annars de vanligaste skodon.

För att få handla på Friendship Store krävdes att man hade de speciella sedlarna, foreign exchange certificates, som utlänningar fick i utbyte mot utländska valuta. Som kines måste man också kunna se ut som en utlandskines, annars kom man inte in. Att låna ett par läderskor blev då ett minimum för att bli insläppt.

Skorna representerar status, ekonomisk sådan. Därför var tjänstemän på Kinas ambassad i Stockholm mycket undrande när Sverige importerade containervis med bomullsskor. Svenskarna hade ju råd med läderskor, så varför då gå omkring i billiga i bomull? Att de skorna var somriga, kul som omväxling och billiga gick inte riktigt fram.

En annan vän introducerade mig till en annan vän. Hon sade att hon skulle aldrig glömma mig, därför att första gången vi träffades hade jag haft ett par sportiga, lila läderskor på mig. Något liknande hade hon aldrig sett.

Tänk på dina skor när du är med kineser.



AV AGNETA ENGQVIST,
agneta@engqvist.cn



Många unga damer i Peking trippar runt på stylt-klackar till vardags.

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.

