



Kina i gammal rustning bäddar för ny dominans



Foto: iStockphoto

Många tror att Kina kommer dominera det tjugoförsta århundradet. Det är inte bara tillväxttakten, även om den håller på att sakta ner, som relativt sett är hög utan även en militär upprustning och landets traditionella styrka som stat som bäddar för Kinas dominans. Göran Leijonhufvud analyserar vad "dominans" betyder i sammanhanget, är möjligen den nya stormakten bräcklig på hemmaplan?

Sidan **10**

Foto: Agneta Engqvist



Här är böckerna för hängmattan

KinaNytts Agneta Engqvist har läst tre spännande, nytgivna böcker om Kina skrivna av kunniga svenskar. Det är tänkvärda böcker ur olika perspektiv som alla passar för semesterläsning.

Sidan **18**

Nya styrelsemedlemmar och ny vice ordförande

Vid Sweden-China Trade Councils föreningsstämma i maj valdes fyra nya ledamöter in i styrelsen som också utsett en ny vice ordförande efter Per-Olof Björk som avböjt uppdraget.

Sidan **6**



Han bygger broar åt svenska företag

Jens Wernborg blev som nyutbildad brobyggare vid Kungliga tekniska högskolan i Stockholm utvald 1998 bland flera hundra sökanden till en praktikplats vid dåvarande Exportrådets kontor i Hongkong. Nu är han tillbaka i Hongkong igen efter att ha hjälpt svenska företag i Indien och Taiwan i 3,5 år. Efter 16 år är han en av Business Swedens mest erfarna medarbetare i Asien.

Sidan **14**

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 3/2014

Ledare – Sommar, sommar, sommar!	3
Nya medlemmar	4
Nya styrelsemedlemmar	6
Ny vice ordförande	7
Eskil Lundberg till minne	7
Dyster inblick i Kina	8
SCTC medlemspresentation – Six Year Plan	9
Analys – Inhemsk kriser hejdar stormakten	10
Kinesisk konst till Umeå	12
Hongkong-muséet håller schemat	13
Brobyggarens bästa tips för bättre Kina-affärer	14
Nytt finansieringsavtal Sverige – Kina	17
Bokrecensioner	18
Kinas jakt på energi retar grannarna	20
Jinan vill bygga hållbart med svensk teknik	22
Statistik	23
Krönika – Klassresans baksida	24

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 miljardärer.



GÖRAN LEIJONHUFVUD

har arbetat med Kina sedan 1966 då han kom rakt in i utbrottet av kulturrevolutionen. Han har varit stationerad i landet i 30 år, mesta tiden som korrespondent för Dagens Nyheter.



JOHAN MYRSTEN

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

Utgivningsplan KinaNytt 2014

UTGIVNING:

KinaNytt distribueras med 5–6 nummer per år, fördelad över tre nummer på våren och två–tre nummer under hösten 2014.

ANNONSPRISLISTA 2014:

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 2014. Medlemmar i SCTC erhåller 15% rabatt på ovan angivna priser.

Sommar, sommar, sommar!

Årsmötet 2014 ligger bakom oss. Mötet beslöt bland annat att godkänna valberedningens förslag till nya ledamöter och kunde därför också fylla de fyra vakanser som uppstått när fyra ledamöter avböjt omval. De nya ledamöterna är introducerade i detta nummer av KinaNytt. Jag vill därför istället ägna uppmärksamhet åt de fyra som lämnar.

MÅNGA MEDLEMMAR förväntar sig, med all rätt, att SCTC som organisation ska kunna bidra till analyserna kring den fortsatta utvecklingen i Kina och kunna besvara olika frågor från medlemmarnas sida. Man förväntar sig också, helt riktigt, att vi som medlemsorganisation, genom KinaNytt och olika programaktiviteter samt i enskilda fall på individuell basis som ”nätverksoperatör”, ska kunna lämna stöd och råd när det gäller olika utmaningar. Detta kan vi bara göra genom att dra på de kunskaper och erfarenheter som finns hos medlemmarna och det är ett förhållningssätt vi måste leva med så länge vi inte har råd att bygga upp ett kansli med fler anställda och med egen kunskap och erfarenhet som kan tillhandahålla denna typ av stöd/råd. Att det mot denna bakgrund lär bli styrelsen som i första hand kommer att vara den närmast tillgängliga resursgruppen blir självklart. Alltså måste vi kontinuerligt säkerställa att dessa kunskaper finns i tillräcklig omfattning bland ledamöterna och att ledamöterna proaktivt delar med sig av aktuella och relevanta kunskaper och erfarenheter.

Det har de fyra verkligen gjort. Karin Grauers, Advokatfirman Vinge, Laurent Leksell, Elekta, Henrik Lefvert, Cellwood Machinery och Hans Sandberg, Atlas Copco har genom åren bidragit inte bara med sin kunskap och erfarenhet om Kina utan också sitt allmänna affärsmannaskap och klokhet. Jag vill verkligen tacka er å medlemmarnas vägnar för värdefulla insatser. Vi hoppas att ni väljer att vara aktiva i föreningen i andra funktioner.

Sommar innebär i Sverige också – Almedalen!! Vi finns där i år med och som medarrangör till årets Kinadag. Den som vill kalibrera sina kunskaper om Kina och dess utmaningar, eller fördjupa dem så är detta bland det mest effektiva ni kan investera i. Förra årets Kinadag ägde rum inför en fullsatt aula hela dagen. Årets dag lär inte bli sämre. Rubriken kring vilken vi samlas i år är ”Den kinesiska drömmen – Kinas revansch?” och

ger er tillfälle att lyssna till flera av landets främsta Kinakännare. Några rubriker för att öka er aptit: Vart är Kina på väg? Vilken är Xi Jinpings strategi? Blir det krig i Östasien? Förändrar sociala medier Kina? Skolan, den högre utbildningen och forskningen i Kina – hur bra är de egentligen? Sverige bilden i Kina? Hur möter svenska företag Kinas utmaning?

Boka biljetter genast!

På randen av sommaren är det med stor glädje jag kan rapportera ytterligare en framgång med vår plattform Sweden-China Greentech Alliance. SCGA har aktivt medverkat till att Svensk Exportkredit och Bank of China träffat ett ramavtal om finansiering av miljöprojekt och svensk miljöteknologi i Kina. Detta tar oss ytterligare ett steg på vägen att skapa konkret stöd för våra miljöteknikföretag när de söker penetrera den kinesiska marknaden. Snyggt jobbat!!

Sist, men absolut inte minst, så har vi äntligen börjat få litet fart på våra västsvenska och sydsvenska avdelningar. Det viktigaste arbetet är gjort: att hitta några eldsjälar som är beredda att dra ett extra lass. I Sydsvenskan har vi Peter Ahlgren, i Västsvenskan Kajsa Fung och Björn Aschan. Räkna med att aktivitetsnivån kommer att öka i dessa regioner. Stort tack till alla er som gör gemensam sak med dessa tre och bidrar till att öka närheten till medlemmarna. Det är bland de viktigaste uppgifterna vi har. Finns det ytterligare eldsjälar i andra delar av Sverige så hör av er. Samma gäller företag som delar liknande/samma erfarenheter och utmaningar. Hör av er till oss så hjälper vi till att skapa nya plattformar för att göra vägen kortare till den konkreta affären.

Ha en bra sommar!



Thomas Lagerqvist
ordforande@sctc.se

Nya Medlemmar

SWEDEN-CHINA TRADE COUNCIL hälsar följande nya medlemmar välkomna i nätverket och så här presenterar de nya medlemmarna sig:

Frédéric Cho Advisory AB har som fokus strategisk rådgivning kring investeringar - åt båda hållen - mellan Norden å ena sidan och Greater China, Sydkorea och Japan å andra sidan.

Frédéric Cho har sysslat med Kina sedan 1980, och har bott och arbetat i Kina samt Hongkong och Taiwan i 18 år. Han studerade vid Pekings universitet 1982–84 och var doktorand i sinologi vid Stockholms universitet 1984–86. Frédéric har också kunskaper i koreanska och japanska. Frédéric har arbetat med alla delar av den kinesiska finanssektorn, samt inom life science och media.



Frédéric Cho

Frédéric Cho Advisory AB
c/o Fogel & Partners
Mäster Samuelsgatan 9
111 44 Stockholm
Mobil: +46 706 49 03 79
Kontaktperson:
Frédéric Cho,
frederic.cho@fchab.com

I.P.K.K Kina konsult grundades av Yan Zhang Björnsson som är utbildad affärsekonom med inriktning mot marknadsföring och ekonomi på IHM Business School. Vår vision är att hjälpa svenska och kinesiska företag att nå framgång i Kina samt i Sverige. Vår affärsidé är att förkorta de kulturella avstånden och förvandla affärshinder till möjligheter.

Vi delar in våra tjänster i fyra olika områden.

1. Att undersöka etableringsmöjligheter.
2. Inköp och sourcing support
3. Seminarier, utbildningar och event.
4. Vi anordnar studieresor/benchmarking och delegationsresor med skräddarsydda besöksprogram utifrån din organisations behov och önskemål.



Yan Zhang Björnsson

I.P.K.K Kina konsult
Källbo 131
195 92 Märsta
Mobil: +46 70 482 47 88
www.ipkkkinakonsult.com
Kontaktpersoner:
Yan Zhang Björnsson,
yan@ipkkkinakonsult.com
För inköp och sourcing support:
jon@ipkkkinakonsult.com

Scandinavian Perspectives AB arbetar med Destination Management (DMC) och har i över 20 år tagit hand om inkommande turist- och affärsgrupper samt delegationer som besöker Skandinavien.

Med kontor i Stockholm, Peking och Shanghai har vi stor erfarenhet av att ta hand om kinesiska besökare. Vår personal är internationell, vi talar flera språk och är vana vid kulturella olikheter.

Vi skräddarsyr arrangemang som rundresor, events och studiebesök och vet vad som krävs för att den kinesiska besökaren ska känna sig "som hemma"! Våra samarbetspartners finns inom alla prisklasser så vi kan erbjuda både prisvärda och

genomtänkta paket som passar just era gäster. Kontakta oss så hjälper vi er medan ni kan fortsätta fokusera på era affärer.



Elby Drewsen

Scandinavian Perspectives
Kungsgatan 36
111 35 Stockholm
Tel: +46 8 545 281 80
Kontaktpersoner:
Elby Drewsen,
Managing Director
elby@scandinavianperspectives.se

Serious Nature företräder ett svenskt investmentbolag, Recsab, som varit aktivt i Kina inom avgasrening, vattenrening, gödsel, farligt avfallshantering samt biogasindustrin sedan 1993. Vi jobbar med miljötekniköverföring från Sverige till Kina och fokuserar för tillfället på ett biogasprojekt i Hainan provinsen. Där har vi byggt en storskalig anläggning som producerar uppgraderad biogas till Haikou stads bussar och taxibilar. Purac har hjälpt till med processdesignen och Malmberg Water har levererat en uppgraderingsanläggning, den första i Kina. Vårt mål är att bygga tio anläggningar samt 30 tankstationer på Hainan under de kommande sex åren. Intill vår första anläggning har vi öppnat en utställning där vi bland

annat visar upp goda exempel från den svenska biogasmodellen samt svenska leverantörer från biogasindustrin.



Martin Schmidt

Serious Nature AB
Box 557 20
114 83 Stockholm
Besöksadress:
Riddargatan 12B
Mobil: +46 70 970 04 55
www.seriousnature.se
www.hainanbiocng.com
Kontaktperson:
Martin Schmidt
martin@seriousnature.se

Setterwalls Advokatbyrå är en av Sveriges ledande affärsjuridiska fullservicebyråer med erfarna specialister inom alla affärsjuridiska områden. Setterwalls China Desk består av jurister med kompetens och utbildning från både svenskt och kinesiskt rättsväsende som ger råd och vägleder företag i sina svensk-kinesiska affärer. Vi kan hantera ärenden på kinesiska och med erfarenhet från de båda ländernas juridiska system, näringsliv och kultur har vi som advokatbyrå bästa tänkbara förutsättningar för att hjälpa våra kunder att lyckas med ett framgångsrikt handelsutbyte. Du hittar våra kontor i de tre största städerna – Stockholm, Göteborg och Malmö.

Setterwalls Advokatbyrå
www.setterwalls.se



Junli Shu

Kontaktpersoner:
China Desk: Junli Shu, *Jur. kand.*,
junli.shu@setterwalls.se
Göteborg: Johan Hallén, *Partner*,
johan.hallen@setterwalls.se
Malmö: Per Lidman, *Partner*,
per.lidman@setterwalls.se
Stockholm: Håkan Fohlin, *Partner*,
hakan.fohlin@setterwalls.se

Svenska Handelskammaren i Kina söker VD

Under de senaste åren har vi vuxit kraftigt. Vi vill nu ta nästa steg i vår utveckling. Är du rätt person att leda detta arbete? Som VD för Svenska Handelskammaren i Kina har du det övergripande ansvaret för kammarens kontor i Beijing och Shanghai. Tillsammans med kammarens styrelse är du ansiktet utåt, såväl i Kina som i Sverige. Vi tror att du är förankrad i näringslivet och har förståelse för Handelskammarens speciella förutsättningar som en privat ideell organisation.

Vi söker dig som:

- är en god ledare och kommunikatör
- talar svenska, engelska och gärna kinesiska
- har erfarenheter av att utveckla organisationer
- har ett brett kontaktnät i näringslivet i Sverige och i Kina
- har erfarenheter av opinionsbildning och påverkansarbete

Tjänsten är placerad vid något av våra kontor i Beijing eller Shanghai. Frågor besvaras av ordförande Katarina Nilsson. Ansök senast den 31 juli 2014 till: katarina.nilsson@vinge.se



Svenska Handelskammaren i Kina bildades 1998 och har idag 300 företag som medlemmar. Det gör oss till en av de största svenska utlandshandelskammarna. Vi är en mycket aktiv och väl etablerad fristående näringslivsorganisation i Kina med ett stort nätverk där våra medlemmar kan utbyta information och erfarenheter. Vi anordnar seminarier, föreläsningar och sociala aktiviteter samt bedriver opinionsbildning kring gemensamma intressen. Läs mer på www.swedishchamber.com.cn

Nya styrelsemedlemmar i Sweden-China Trade Council

SCTC:s valberedning har genomfört ett gediget arbete det gångna året under ledning av Per-Olof Björk. Arbetet har genomförts av en strävan efter förnying med målsättningen att så brett som möjligt representera medlemmarna, deras intressen och deras geografiska lokalisering. Med detta som utgångspunkt har valberedningen velat säkerställa att styrelsen har den kompetens och erfarenhet som krävs för att styrelsen med trovärdighet ska kunna leva upp till medlemmarnas förväntningar. Valberedningens förslag till kandidater röstades enhälligt igenom vid föreningsstämman.



Liselotte Duthu, Vice President, Atlas Copco (China) Investment Co Ltd. Liselotte har mer än 27 års erfarenhet från Atlas Copco Group och har innehaft ett antal seniora, internationella positioner i bolaget. Sedan två år tillbaka är Liselotte stationerad i Shanghai vid bolagets holdingbolag i Kina. Liselotte är styrelsemedlem i Atlas Copcos samtliga bolag i Kina och är också nyvald styrelseledamot i Svenska handelskammaren i Kina.



Katja Lindvall är verksam i familjeföretaget Moving Floor som ansvarig för sourcing och produktion av företagets koncept, ett självrenande golv för djurhållning med ett världsomspännande patent. Samtliga komponenter köps idag in från Kina och i framtiden väntar också en produkt-lansering på den kinesiska marknaden. Katja är sedan flera år engagerad i SCTC:s program- och redaktionskommitté samt även i plattformen Sweden-China Greentech Alliance.



Katarina Nilsson, advokat, är sedan 2011 chef för Advokatfirman Vinges China Practice Group. Katarina flyttade för Vinges räkning till Hongkong 2007 och var tidigare verksam vid kontoret i Malmö där hon fokuserade på internationella företagsöverlåtelser. Erfarenheten från Kina sträcker sig över 20 år både genom arbete och studier och Katarina talar mandarin flytande. Katarina är sedan 2013 ordförande i Svenska Handelskammaren i Kina och även styrelseledamot i Majblommans Riksförbund.



Johan Spannare driver sedan elva år tillbaka KG Spannare AB, tillsammans med brodern Fredrik. Spannare tillverkar Portabla Displaysystem för marknadsföringsändamål, det vill säga portabla storbildstavlor för inomhusmiljöer. Majoriteten av produktionen är förlagd till Nanjing och Suzhou och sedan 2012 är bolaget etablerat i Nanjing. Johan jobbade tidigare som Business Development Director på ett ledande företag i branschen för portabla displayer och var innan dess bosatt i Los Angeles där han arbetade med ett företag som fokuserade på exponering i butiksmiljöer, Point of Purchase. Johan har en Civilekonomutbildning från Handelshögskolan i Umeå.

I samband med föreningsstämman avtackades Karin Grauers, Vinge, Henrik Lefvert, Cellwood Machinery, Laurent Leksell, Elekta och Hans Sandberg, Atlas Copco för deras inspirerande och engagerade arbete i Sweden-China Trade Councils styrelse.

Birgitta Ed ny vice ordförande



Birgitta Ed, Six Year Plan, har utsetts till ny vice ordförande i Sweden-China Trade Council efter Per-Olof Björk som varit en av för-

eningens tre vice ordförande under många år.

Birgitta Ed är grundare, partner och senior adviser hos affärsutvecklingsbyrån Six Year Plan och har suttit i SCTC:s styrelse i fem år. Birgitta har hjälpt svenska företag i Kina under mer än 15 år.

"Jag har ett personligt och professionellt intresse för Kina sedan många år och har alltid känt att jag vill medverka till att utveckla relationerna mellan våra två länder. SCTC är en viktig plattform i detta arbete och jag är tacksam för att ha fått chansen och ansvaret att arbeta ännu hårdare för att hjälpa svenska

företags resa till Kina ännu kortare", säger Birgitta Ed i en kommentar.

Per-Olof Björk kvarstår som styrelsemedlem i SCTC och i styrgruppen för plattformen Sweden-China Greentech Alliance. **Frédéric Cho**, Frédéric Cho Advisory AB och **Hans Odsberg**, SKF Coupling Systems kvarstår som vice ordförande. **De tre vice ordförande, ordförande Thomas Lagerqvist** och generalsekreterare **Elisabet Söderström** ingår i SCTC:s presidium. Presidiets uppgift är att vara föreningens exekutiva kommitté som stöd till generalsekreteraren som ensam bemannar SCTC:s kansli.



Eskil Lundberg till minne

En uppskattad kollega och vän har gått ur tiden. Efter en kort tids sjukdom avled Eskil Lundberg i Stockholm den 22 maj.

Eskil var sedan starten av Sweden-China Greentech Alliance, SCGA, våren 2012 djupt engagerad i plattformens verksamhet och det är ett stort tomrum som Eskil nu lämnat efter sig.

Alla som kände Eskil vet att han var den borte diplomaten, en karriär som inleddes i början av 1960-talet på platser som Mellanöstern, Vietnam och Indien. Men det var kanske Kina som låg honom närmast hjärtat. 1982 blev Eskil ambassadråd i Peking, det blev hans första längre Kinavistelse och starten på ett livslångt intresse för landet. I början av 2000-talet var Eskil en uppskattad generalkonsul i Shanghai.

Efter pensioneringen verkade Eskil inom Region Skåne och han hjälpte flera mindre företag att utvecklas i Kina. I SCGA fick medlemmarna ta del av hans breda och djupa kunskaper kombinerade med diplomatiska erfarenheter.

Eskil delade gärna med sig av sina erfarenheter och kunskaper på ett generöst och uppskattat sätt.

Eskil var född i Trelleborg 1939 och efterlämnar hustrun Barbro samt Eskils barn Estelle och Carl-Fredrik med familjer.

Vi saknar dig mycket, Eskil.
Styrgruppen, SCGA
Jonas Törnblom, ordförande
Per-Olof Björk
Elisabet Söderström

Kina i går, i dag och i morgon

Dyster inblick i landet i ständig förändring

Det var en mindre smickrande bild av dagens Kina som författarna Lars Ellström och Ola Wong målade upp i ett samtal modererat av förre Kina-ambassadören Börje Ljunggren i samband med Sweden-China Trade Councils föreningsstämma i slutet av maj.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se



Författarna Ola Wong, till vänster, och Lars Ellström, till höger, delade med sig av sina reflektioner om dagens Kina vid SCTC:s föreningsstämma. Foto: Elisabet Söderström

ATT SÖKA SANNINGEN från fakta och att hellre se saker en gång än höra om dem hundra gånger var utgångspunkten för Lars Ellström när han gav sig ut på sin 500 mil långa vandring från Peking till Kashgar. Dessa två kinesiska ordspråk tjänade som ledord för Lars och ligger till grund för den bok som vandringen resulterade i "Vägen till Kashgar", se artikel i KinaNytt 2, 2014.

För Ola Wong blev astma och lunginflammation det som fick honom och flickvännen att lämna Peking-smogen bakom sig och flytta hem till Sverige.

"Det kändes som vi var belägrade av luften utanför", och den förorenade luften fick Ola att ställa sig frågan "Varför är det egentligen så här?" Den fråga som ledde fram till boken "Pekingsyndromet; Kina, Makten, Pengarna" som Agneta Engqvist recenserar i detta nummer av KinaNytt.

För Lars uppenbarade sig en sanning om Kina som landet självt inte alltid vill kännas vid, att landet genom historien varit en expansiv stat i olika faser. Det som kännetecknar dagens Kina är framförallt att man vill måla upp en bild om en enad stat med många olika folkslag och traditioner där mandarin är den gemensamma nämnaren.

Lars vandring gick genom fattiga byar och ny-

byggda städer och han pratade med de han mötte; bönder, herdar, företagare, chaufförer, kristna, muslimer, skolbarn, lärare och ättlingar till Djingis Khan. För Lars ögon uppenbarade sig ett Kina som skiljer sig mycket från den konventionella bilden av en framväxande ekonomisk supermakt. Istället ser Lars en kulturell och politisk expansion där minnesmärken byggs om för att passa en ny historieskrivning där till exempel Ortsnamn ändras, men under ytan sjuder missnöjet.

"Det är inte bara ett tillväxtmirakel utan också ett land delat av djupnande ekonomiska, geografiska och etniska klyftor", sammanfattar Lars sin vandring

Ola Wong har tidigare vittnat i sina artiklar i bland annat Svenska Dagbladet om de ökade antalen cancerfall och hjärtinfarkter, bara de senaste tio åren har antalet insjuknade i lungcancer i Peking ökat med 60 procent. Astma, allergier, bronkit och huvudvärk är andra, mildare uttryck för luftföroreningarna.

"Makten och pengarna har blivit drivkrafterna bakom utvecklingen där allt annat fått komma i skymundan och där partiet är allenarådande", enligt Ola Wong.

"De senaste årtiondena av ekonomisk utveckling har inte alls inneburit kommunistpartiets reträtt utan snarare dess återkomst."

Ola Wong skymtar Maos skugga när han analyserar Kina idag och menar att så länge Kina inte gjort upp med Maotiden kommer landet förmodligen kämpa förgäves för att uppnå en fungerande relation till naturen.

"Meiyou banfa!" "Det finns ingen möjlighet" är ett uttryck som man ofta hör i Kina i många olika situationer som Lars Ellström konstaterar i slutet av sin bok och konstaterar;

"Den dag kineserna inte längre säger meiyou banfa, då har det börjat hända saker i det här landet."



Birgitta Ed, grundare av affärsutvecklingsbyrån Six Year Plan gav råd till SCTC:s medlemmar vid ett uppskattat frukostmöte. Foto: Paul Abrigo

Six Year Plan – SCTC medlemspresentation

Skapa lokal anknytning i en globaliserad värld

Lägg stor vikt vid ditt värdeerbjudande, lokalisera din verksamhet och se över din affärsmodell, det är de tre råd som affärsutvecklingsbyrån Six Year Plan gav Sweden-China Trade Councils medlemmar vid ett frukostmöte i byråns lokaler i centrala Stockholm i maj.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

"FÖR ATT KUNNA konkurrera i en globaliserad värld är det viktigt att kunna balansera mellan att vara gränsöverskridande samtidigt som tonvikten ligger på det lokala", citerade Six Year Plans grundare Birgitta Ed Hindustan Unilevers tidigare ordförande Ashok Ganguly.

Det gäller alltså att både ha koll på omvärlden samtidigt som den lokala marknadens villkor och förhållanden sätter agendan när företaget riktar blickarna mot Kina eller andra marknader, enligt Birgitta Ed. Det gäller framförallt att förstå och värdera skillnader. Att förstå vart samhället är på väg ur politisk synpunkt och de enskilda invånarnas drömmar och önskemål. Utbildning och ökad förståelse inom bolaget är fokus för att både hemmakontoret och lokalkontoren ska kunna upprätthålla en god kommunikation. Det är också av största vikt att formulera företagets ståndpunkt i en rad viktiga frågor.

"På Six Year Plan hjälper vi våra kunder att bygga robusta och uthålliga verksamheter och affärer som står pall för politisk snålblåst och opinionsmässiga orkaner", berättar Birgitta Ed och tillägger: "Vi arbetar med att kombinera kompetens inom affärsutveckling, kommunikation, public affairs och ledarskap."

Tillsammans med kollegorna Göran Thorstenson, Henrik Sjöberg och Patrik Lockne har Birgitta Ed arbetat med en bok med namnet "Trust & Transparency" som kommer ut inom kort. I boken tar man upp hur nya trender och snabba skiften påverkar våra globala företag, men att det är viktigt att komma ihåg att de mest betydelsefulla förändringarna sker långsamt och på lång sikt. För att kunna bygga en växande och långsiktigt hållbar rörelse idag ligger fokus helt och hållet på att vinna förtroende hos din omgivning och företagen måste stå upp för sin sanning.

I Kina hjälper Six Year Plan sina kunder med strategier, marknadsanpassning för den kinesiska marknaden, ledarskapsfrågor, krishantering, hållbarhetsstrategier, myndighetskontakter, public affairs och PR. Byrån hjälper också kinesiska företag som är intresserade av att investera i Sverige, Norden och i resten av Europa.

Totalt ingår åtta personer i byråns Kina-desk och man finns på plats i både Peking och Shanghai samt har kontor i New Delhi för att även kunna hjälpa kunderna på den indiska marknaden.

www.sixyearplan.se

Kan Kina dominera detta sekel?

Inhemska kriser hejdar stormakten

Det börjar bli vanligt att säga att Kina kommer att dominera det tjugoförsta århundradet. Människor pekar naturligtvis på tillväxten, som visserligen saktar ner men ändå är jämförelsevis hög. Den militära upprustningen och landets traditionella styrka som stat skulle kunna vara andra faktorer som bäddar för kinesisk dominans.

Men frågan är vad "dominans" betyder i sammanhanget? Och är inte den nya stormakten bräcklig på hemmaplan och maktpolitiskt ihållig?

ANALYS AV GÖRAN LEIJONHUFVUD, goran@lionhead.se

DEN BRITTISKE FÖRFATTAREN Jonathan Fenby, tidigare bland annat chefredaktör på South China Morning Post, diskuterar vilken roll Kina kan tänkas spela i världen under detta sekel. Han gör det i nya boken *Will China Dominate the 21st Century?*

"Om vi ska tala om 'dominans' måste det handla om en makt som kan sätta spelreglerna för en stor del av världen och dominera internationella organisationer", sade Jonathan Fenby vid en debatt på årets litteraturfestival i Peking.

Han tror inte att makthavarna i Peking egentligen eftersträvar en sådan dominans. Mot en sådan uppfattning talar den forne reformarkitekten Deng Xiaopings råd till sina strateger att gå fram gradvis, att expandera steg för steg utan att väcka alltför mycket uppmärksamhet och dra blickarna till sig. Att korsa floden genom att känna stenarna på botten.

Tejpad supertanker

Bara några ganska ogenerade kufar på högerkanten i armén hävdar öppet att Kina i själva verket söker global dominans.

"Men hur skulle det vara möjligt? Kina är en supertanker som hänger ihop med hjälp av tejp och gummisnoddar", invände Kaiser Kuo, som driver podcasten Sinica, vid en paneldiskussion i Peking.

Jonathan Fenby, som också skrivit *The Penguin History of Modern China*, ställer frågan om inte den kinesiska civilisationen i själva verket

är ett hinder för ambitionerna att bli en verklig stormakt.

Han ser två spår. Å ena sidan den konfucianska tanken om den välvillige härskaren som förtjänar folkets lojalitet. Å andra sidan den legalistiska principen som skrämmar medborgarna till lydnad och där allting bestäms uppifrån och ner. Legalisterna betonade lagarnas betydelse mer än konfucianisterna som framhävde moraliska föredömen. Den som först som omsatte legalisternas tankar i praktiken var Qin Shi Huangdi, den förste kejsaren av Qin, han som enade Kina och "lät bränna alla böckerna på bål" som Evert Taube sjöng.

Blind lydnad

Under historiens lopp tenderade de båda riktningarna att gå samman i en statskonfucianism som syftade till att skapa en närmast blind lydnad till kejsarmakten. Hur rimmar ett sådant arv med dagens komplexa samhällen, undrar Fenby. Kan ett sådant arv stödja en kreativitet som underbygger en världsmakt?

Om Kina ska bli en dominerande makt behöver landet ett stabilt styre. Kommunistpartiet har sett till att det inte finns något alternativ i dag genom att systematiskt kväva politiska protester i sin linda. Partiet kommer att hanka sig fram, anser Fenby.

Ledarna uppmuntrar ekonomiska reformer, men bara sådana som inte hotar partiets maktinnehav. Problemet är att samtidigt krävs förändringar i stor skala, eftersom den nuvarande mo-

dellen med obegränsad tillgång på billig arbetskraft, omfattande export och enorma krispaket har nått sitt maximum.

Partiet behåller kontrollen över stora delar av ekonomin genom att hålla stora statsföretag under armarna i nyckelsektorer. Ekonomin präglas därför fortfarande av de fyra berömda "inte" som dåvarande premiärministern Wen Jiabao nämnde 2007: inte stabil, inte balanserad, inte samordnad och inte hållbar.

Avskräckande exempel

Presidenten Xi Jinping och några av hans närmaste medarbetare är besatta av tanken på att det är när en regim börjar reformera för mycket som den är som svagast. Mikhail Gorbatsjov är deras avskräckande exempel. Han drog ut alltför många tegelstenar i det sovjetiska bygget på en gång, så att allting rasade ihop.

Efter den första vågen av tillväxt har medborgarnas tillit minskat nu när de upplever att luften, vattnet och matsäkerheten försämrats drastiskt, samtidigt som korruptionen biter sig fast och inkomstklyftorna ökar. Fenby talar om en förtroendeklyfta.

Om Kina är en supermakt i dag, så är det en ensam supermakt med endast Nordkorea som allierad. Men som sagt, frågan är om det är global

dominans som regimen strävar efter. Däremot vill de kinesiska ledarna definitivt ha respekt som en regional stormakt och söker dominans i sitt närområde.

Akut konflikt

Fast agerandet i Sydkinesiska sjön det senaste året med förnyade anspråk på Diaoyuöarna och en del andra territoriella dispyter i Sydkinesiska sjön har återigen drivit många länder i regionen i armarna på USA. Sedan två år tillbaka har USA satt nytt fokus på utvecklingen i Östasien och stärkt sin närvaro i Stilla havet.

Tillkommer för Pekings del den akuta konflikten med Vietnam där Kina börjar borra efter olja i ett omstritt område i Sydkinesiska sjön.

Jonathan Fenby varnar för vad som kan hända om kineserna känner sig utrikespolitiskt omringade samtidigt som missnöjet ökar över minskad tillväxt, föroreningar och livsmedelsskandaler. Han undrar om allt detta kan samverka till att skapa ett nationalistiskt utbrott.

Projicera mjuk makt

Det har också varit en hel del tal om att Peking alltmer vill projicera sin "mjuka makt", till exempel genom kulturutbyte som ska visa Kinas forna storhet.

SAMHÄLLSFILOSOFEN KONFUCIUS levde 551–479 före vår tideräkning. År hans inflytande till hjälp eller ett hinder för Kina i dagens komplexa värld?
Foto: iStockphoto

Läsning

• Jonathan Fenby, *Will China Dominate the 21st Century*, Cambridge: Polity Press, 2014.

Här är två som tror att Kina kan dominera 2000-talet:

• Martin Jacques, *When China Rules the World*, London, Allen Lane, second edition, 2012.

• Niall Ferguson, *The West and the Rest*, New York, Penguin, 2011.

Se också denna länk för en diskussion mellan Ferguson och andra: <http://www.munkdebates.com/debates/china>

Fortsättning på sidan 12 →

De så kallade Konfuciusinstitutet med språkundervisning och andra kurser i många länder är ett annat utslag av denna linje. Det finns i dag över 700 sådana institut över hela världen, varav fyra i Sverige, placerade i Stockholm, Karlskrona, Karlstad och Luleå.

Kina avsätter hur som helst miljarder och åter miljarder på sin kampanj för att förmedla sin gamla kultur och påminna om sin existens. Budskapet handlar om kultur för hela slanten och ingen politik alls. KinaNytt har beskrivit satsningen på att sända teve och webbteve i olika världsdelar inklusive Europa (KinaNytt nr. 5, 2013).

Frågan är vilken nytta alla dessa pengar gör. Ingen ifrågasätter att Kina har ett rikt kulturellt arv och turistströmmarna från utlandet visar att detta lockar. 2010 seglade Kina upp som den tredje största destinationen för turism i världen efter Frankrike och USA.

Styrelseformen svaghet

Men när det gäller andra egenskaper har varumärket Kina inte så mycket att komma med att döma av de internationella index som mäter sådant. Kina hamnade på plats 43 bland de 50 länder som ingick i Reputation Institutes enkät i G8-länderna – på platsen efter Ukraina.

I en liknande mätning av varumärkets dragningskraft kom Kina på plats 66 av 110, nämligen i 2012 *FutureBrand country brand index* som intervjuat opinionsledare i 18 länder.

Dessa mätningar visar genomgående att den gamla kulturen är Kinas styrka, medan den främsta svagheten är den politiska styrelseformen. Så

det borde vara både riskfritt och självklart att inrikta sitt pr-arbete på kulturen såsom Kina gör. Men enkätsvaren antyder att människor redan känner till att landet har en gammal och raffinerad kultur, så det blir lite som att kasta pengarna i sjön.

Strategerna i Peking borde åtminstone försöka gjuta ny mening i de gamla symbolerna, visa lite innovation. Samtidigt är väl sanningen att dagens kinesiska kulturklimat inte gynnar någonting sådant.

Den kinesiska drömmen

Kinas kampanjer utomlands talar ständigt om vilka storstilade byggnadsverk Kinesiska muren och Förbjudna staden är. Under tiden lämnar Peking fältet öppet åt utländska medier att fylla ut bilden av dagens Kina. Då blir det ofta mycket mörka rapporter om politiskt förtryck, miljöförstöring, livsmedels-skandaler, datahackare och piratkopieringar.

Xi Jinping är mycket angelägen om att Kina ska förmedla kulturella mjuka värden. Han tog själv upp saken i ett tal till politbyrån i januari. "Skildringarna av Kina ska berättas på ett bra sätt, Kinas röster ska spridas vitt och brett, och Kinas kännemärken ska framhävas tydligt", sade presidenten.

Han har själv börjat göra om varumärket genom att lansera "den kinesiska drömmen". Den handlar om att människor ska få en anständig levnadsstandard och att Kinas ställning i världen ska stärkas. Men när han talar om att drömmen handlar om "nationell pånyttfödelse" utan att bli särskilt konkret, skapar han i stället en viss osäkerhet i omvärlden. Inrymmer sådant tal något mer än "mjuk makt"?

Nutida kinesisk konst från M+ på plats i Umeå

UTSTÄLLNINGEN *Right is Wrong* visar kinesisk konst från fyra decennier och presenterar samtidskonstens explosionsartade framväxt i Kina. Med start i 70-talet och konstnärsgupper som No Name och Stars, via händelserna på Himmelska fridens torg 1989, följer vi utvecklingen fram till dagens rika konstscen. *Right is Wrong* presenterar centrala verk av betydande konstnärer och en nutida kinesisk konsthistoria. Utställningen omfattar drygt 80 konstverk: måleri, fotografi, skulptur, video, installation och performance. Verken ingår i en av världens främsta samlingar av kinesisk samtidskonst; M+ Sigg Collection från M+, det stora museum för visuell kultur som just nu byggs i Hongkong för att öppnas i slutet av 2017, se artikel på sidan 9.

Right is Wrong är resultatet av ett samarbete mellan Bildmuseet Umeå universitet och M+,

West Kowloon Cultural District, in Hongkong och utställningen har premiär under det Europeiska kulturhuvudstadsåret i Umeå 2014.

www.bildmuseet.umu.se/sv/utstaellning/right-is-wrong/12054



Wang Xingwei, New Beijing, 2001, Oil on canvas. Courtesy of the M+ Sigg Collection



Lars Nittve, M+, Hongkong:

Hongkongmuseet håller schemat

Projektet att under Lars Nittves ledning bygga ett jättelikt museum för samtida visuell konst i Hongkong håller sitt tidsschema och sin budget utan att kompromissa om det planerade upplägget.

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

DEN LÄGESRAPPORTEN GAV Lars Nittve när han den 12 maj framträdde tillsammans med Hongkongs regeringschef (*Chief Executive*) C Y Leung vid ett stort middagsmöte med ett par hundra gäster på Moderna Museet i Stockholm. För den omsvärnade Lars Nittve var det samtidigt ett lätt omtumlande återbesök i det museum han ledde i nästan tio år innan han flyttade till Hongkong 2011.

Museiprojektet med namnet M+ ("Mer än ett museum") ska stå klart i slutet av 2017. Det är en viktig del av de stora byggplanerna på nyvunnen mark i West Kowloon. Hongkongmuseet blir fyra gånger så stort som Moderna Museet i Stockholm och är en strategiskt viktig del av affärsmetropolens påkostade sats-

ningar för att etablera sig som ett ledande asiatiskt centrum för design och kreativa näringar.

Enligt Lars Nittve är målet med M+ att skapa ett flytande samspel mellan olika former av modern visuell kultur (bildkonst, film, design och arkitektur) och en mångfald andra verksamheter.

Grävningsarbetena påbörjas i höst och den schweiziska arkitektfirman Herzog & de Meuron utformar byggnaden som ska bli en enkel, öppen och "fundamentalt demokratisk byggnad", enligt Lars Nittve. Över 3 000 verk är redan säkrade till samlingarna, varav ungefär hälften kommer från den unika samling samtida kinesisk konst som den tidigare schweiziske diplomaten Uli Siggs donerat till museet.

Hongkong förlitar sig inte bara på Lars Nittve för sin framtida utveckling utan vill också knyta mer band med kreativa näringar i Sverige. I årets designvecka i Hongkong i december (Business of Design Week) är Sverige partnerland, och regeringschefen C Y Leung hyllade Sverige som ett mycket innovativt land med kreativa entreprenörer som hans stad gärna vill öka samarbetet med. Det gäller exempelvis inom mode, industridesign, stadsplanering, arkitektur, hållbar utveckling och även äldreomsorg.

Att Sverige tillmäts extra betydelse framgår också av att besöket här var det första resmålet i Europa för C Y Leung som Hongkongs högsta ledare.

Målet med museet M+ är att skapa ett flytande samspel mellan olika former av modern visuell kultur och en mångfald andraverksamheter berättade Lars Nittve vid den middag som anordnades i samband med att C Y Leung, Hongkongs regeringschef, besökte Sverige i maj. Foto: Jens Design Sthlm

Fotnot: Middagsmötet på Moderna museet arrangerades gemensamt av Royal Sweden Hong Kong Business Council, Hong Kong Trade and Economic Office i London och Hong Kong Trade and Development Council.



Foto Privat

Jens Wernborg,

Ålder: 43 år.

Bor: I hyreslägenhet i Tin Hao nära North Point, öster om Central i Hongkong.

Familj: Sambo med flickvännen sedan 1999 Amrit Sethi, brittisk medborgare, som äger och driver sin fars resebyrå i Hongkong tillsammans med två systrar.

Studier: Kungliga tekniska högskolan (KTH), Stockholm, civilingenjör, väg- och vattenbyggnad 1991–1996. Milltärtjänst, Lv2, Gotland, 15 månader, 1992–1993. Kurser, bland annat en i översikt i juridik, vid Stockholms universitet parallellt med KTH 1991 samt 1994. Handelshögskolan i Stockholm, Global Executive MBA, två år 2006–2007.

Karriär: Brokonstruktör, Kjessler & Mannerstråle januari 1996–april 1998. Praktikant därefter konsult och projektledare, Exportrådet i Hongkong maj 1998–december 2001, chef Exportrådet Södra Kina (Hongkong och Kanton) januari 2002–februari 2008, chef Exportrådet i Bombay (Mumbai) mars 2008–december 2009, chef Exportrådet/Business Sweden i Taipei, Hongkong och Kanton (Guangzhou) januari 2010–juni 2013. Tillförordnad chef för Business Sweden Kina september 2013–november 2013. Chef Business Sweden Södra Kina (Hongkong, Kanton och Taipei) augusti 2013–.

Språk: Flytande engelska, studerade kinesiska med privatlärare 2000–2001. "Gillar språket..."

Intressen: "Vandrar i bergen i Hongkong. Gymtränar och spelar tennis när jag är i Sverige. Har som mål att motionera utomhus åtminstone en dag varje vecka och håller koll på mina träningsmål med MapMyFitness. All form av teknik, tekniska prylar står högt i kurs hos mig."

Senast lästa böcker: Doctor Sleep: A Novel - Stephen King, Gods of Guilt - Michael Connelly, Conquest - John Connolly och Saints of the Shadow Bible - Ian Rankin.

Favoritrestauranger i Hongkong: Kinesisk mat: Crystal Jade La Mian Xiao Long Bao, ovanpå Hong Kong Airport Express Station i Central. Indisk mat: Gungas på Wyndham street i Central.

Jens Wernborg, Business Sweden, har Hongkong som bas

Brobyggaren ger svenska företag sina bästa tips

På första jobbet som nytexaminerad civilingenjör från Tekniska högskolan i Stockholm var han brokonstruktör. I dag 16 år senare håller han fortfarande på med brobyggen. Men nu bygger han broar mellan svenska företag och affärsmöjligheter i Kina, Taiwan och till och med Indien, som anställd av Business Sweden.

Han är en av deras mest erfarna medarbetare i Asien.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

"BÅDE KINAS OCH INDIENS ekonomier bygger på relationer, medan västvärldens bygger på lagar och regler. Det du lärt dig i Kina kan du återanvända i Indien och tvärtom", säger Jens Wernborg, som i dag åter har sin bas i Hongkong.

Därifrån ansvarar han för verksamheten för Business Sweden i södra Kina. Då ingår även kontoren i Kanton (Guangzhou) och Taipei.

Själv är han ofta på resande fot inte bara mellan Hongkong, Kanton och Taipei. Han besöker också Sverige regelbundet för att intressera eller bistå svenska företag som vill veta mer om möjligheterna i Kina och Indien.

Bara i år har han varit fem gånger i Sverige och medverkat i sex olika seminarier från Borlänge i norr till Helsingborg i söder. I uppföljningsmötena efter seminarierna har han sedan årets början träffat ett 70-tal företag i 13 län. Därefter har det blivit ännu en uppföljning med ett tiotal av dem.

"Man måste ställa öppna frågor som en doktor. Och sedan tillsammans se vilken lösning som är bäst", säger Jens Wernborg.

Att träffa och diskutera med företagen i Sverige är subventionerat av staten. Först när ett kontrakt upprättats och skrivits på tar Business Sweden betalt. "Våra kontor ska ju vara självförsörjande."

Många, givande företagsbesök

"Att jag kan resa och träffa företag i Sverige är kul, jag överförr att det är roligt att göra affärer i Kina, Hongkong och Indien."

Denna intervju sker i Skåne. När artikelförfat-

taren nyligen var i Hongkong var Jens Wernborg i Sverige. I stället får vi träffa i Ängelholm.

Klockan åtta på morgonen samma dag har han dagens första företagsbesök norr om Ljungby. Två timmar kl 11–13 är det gruppmöte på internatet för att avrapportera till ett kundföretag i Helsingborg. Kolleger från Business Sweden i London och Singapore deltar också. För att kunna koppla upp sig kör Jens Wernborg hyrbilen till närmaste McDonalds som råkar vara i Örkellunga.

Efter intervjun med KinaNytt tar han ett kvällsplan till Stockholm.

Nästa dag, en fredag, kör han till Västerås

med en ny hyrbil. Där har han sju företagsmöten inbokade mellan klockan 09 och 18. Varje företagsbesök tar vanligtvis 1–1,5 timme.

Jens Wernborg konstaterar att i Kina är det produktkvaliteten som är de svenska företagens starkaste fördel, medan priset på produkterna är det minst fördelaktiga.

"Svenska företag har lärt av sina erfarenheter i Kina. Det gör att det nu går snabbare att etablera sig i Indien", säger Jens Wernborg som framhåller att tempot, intensiteten och optimismen är lika starka i Indien som i Kina. Även komplexiteten är likvärdig.

Han säger att han förstår hur indierna tänker. Det beror nog inte bara på att han arbetat på plats i landet i nära två år. Hans flickvän sedan femton år tillbaka, Amrit Sethi, har indiskt påbrå.

"Indier är *också* entreprenörer, och de vill fånga in och se till att idéerna blir realiserade."

Kinesiska mobiltelefoner med två simkort är



populära i Indien. Indiska affärsmän kan med en telefon ha två företag i fickan samtidigt.

Varför vill företagen träffa dig?

"I nio fall av tio vill de tala Kina. De vill göra affärer och är ute efter information. Jag och mina kolleger är bollplank. Det är en stor bredd på företagen. De vill sälja, tillverka, eller tillverka och sälja, eller göra inköp."

Fallgropar finns. Jens Wernborg och hans medarbetare vill tipsa om hur företagen kan undvika dem.

"Ofta har företaget konkreta frågor: Vi vill ha en säljare i Asien, hur anställer vi någon?"

Lyssnade på sin farbrors råd

Jens Wernborg kan räkna sig som fjärde generationen byggare. Hans farbror uppmuntrade sin brorson att specialinrikta sig på brokonstruktion när han gick på väg- och vattenbyggnadslinjen på Tekniska högskolan (KTH) i Stockholm. Det anses som det tekniskt mest komplicerade en ingenjör kan lära.

"Efter det skulle det gå att klara vad som helst, eftersom det var den svåraste linjen när det gällde matte och fysik", säger Jens Wernborg. Examensarbetet var tredimensionell brokonstruktion, det gällde att snabbt få fram materialmängden. Föga anade han själv eller någon i omgivningen vad detta skulle leda till.

Samtidigt drog Exportrådet på slutet av 1990-

talet igång ett projekt där unga välutbildade svenskar kunde söka praktikplatser på Exportrådets kontor runt om i världen. Ett tiotal företag som ABB och Astra var med och stöttade ekonomiskt.

Jens Wernborg sökte Hongkong och bland flera hundra sökande fick han praktikplatsen. Och han trivdes så bra, och Exportrådet med honom, att han har stannat i Asien.

Han har bland annat hunnit vara med om Asienkrisen och sedan it-bolagens framfart och fall: "Alla skulle på plats i morgon, vara så globala som möjligt", innan krisen kom i början på 2000-talet. Men 2003 kom den svåra lungsjukdomen sars till Kina och Hongkong, den skrämde bort affärsfolk från hela världen.

"Det blev en påminnelse om att Hongkong och Sveriges ekonomier är beroende av handel. Handel skapar handel."

Efter nära tio år i Sydchina fick han chansen att ta sig till Indien, strategiskt för att bredda sina kunskaper. Han insåg att han aldrig kunde bli så duktig på mandarin som vissa språkkunniga kolleger mer norrut i Kina.

Han öppnade dåvarande Exportrådets kontor i Bombay (Mumbai) för sex år sedan och stannade där i nästan två år. I dag är det ett av tre kontor för Business Sweden i Indien.

I januari 2010 flyttade han till Taipei på Taiwan för Business Sweden, ett jobb som inkluderar att även svara för Sveriges representationskontor som utfärdar pass och körkort till svenska medborgare.

PÅ PLATS NÄRA KONTORET I HONGKONG, WANCHAI. Här ses Jens Wernborg tillsammans med två av sina medarbetare i Hongkong - Margaret Leung (kontorschef) till vänster och Carrie Chan till höger. Foto: Michael Norman.

Business Sweden

i Sydchina och Taiwan som Jens Wernborg ansvarar för har i:

Hongkong tre heltidsanställda, och en deltidanställd, 60 procent.

Kanton (Guangzhou) fyra heltidsanställda.

Taipei fyra heltidsanställda och en halvtid.

I Kina har Business Sweden även kontor i Shanghai, Peking och Chengdu. Totalt i Kina finns i dag 60 anställda, men organisationen söker fler medarbetare.

Hemsida: www.business-sweden.se eller www.business-sweden.se/kin

Business Sweden i Kina har som mål att varje vecka ha åtminstone en person i Sverige för att träffa företag.

I Indien har Business Sweden kontor i följande tre städer: Bombay (Mumbai), New Delhi och Bangalore. Totalt cirka 20 medarbetare.

Business Sweden i Indien besöker Sverige varje månad.

Hemsida: www.business-sweden.se/indien

Fortsättning på sidan 16 ➔

Därifrån basade han också för Business Swedens kontor i Hongkong och Kanton.

Vad har du för nytta av att vara civilingenjör?

”Sverige bygger ju på tekniska produkter och många företag har en stark teknisk koppling. Så det är tacksamt att ha ingenjörsbakgrund i mitt arbete. Du förstår företagens tekniska produkter och önskemål. På KTH lärde vi oss teorin till bästa tekniska lösningen.”

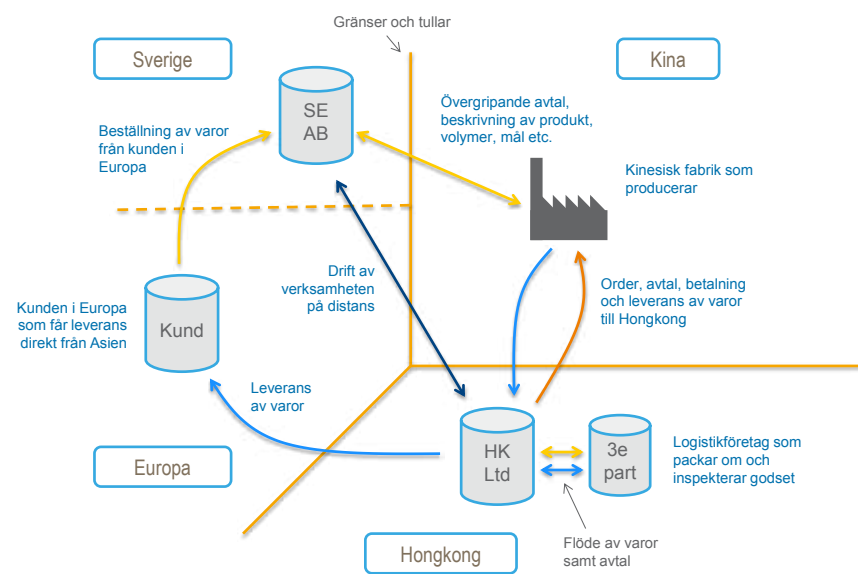
Jens Wernborg berättar att hans pappa blir

glad när han ser ett hus som han konstruerat. Själv känner han samma glädje när han ser ett företag som han hjälpt att etablera sig i Asien, till exempel Swedev som säljer tillbehör till tryckpressar eller kontorsmaterialföretaget Svanströms, i dag Office Depot.

För några år sedan tog du en global executive MBA parallellt med jobbet. Vad var det viktigaste du lärde dig där?

”Att räkna på det, att ta fram en budget där både tid och kostnad ingår och att göra det för alla projekt.”

GÖR EN PLAN: FÅNGA UPP ALLA RELATIONERNA OCH DELARNA I DIN AFFÄR INNAN DU SÄTTER IGÅNG



Till höger en bild ur Jens Wernborgs skissblock.

Han gillar att jobba med bilder och ritningar mer än med ord. Den här bilden visar ett svenskt företag som sätter upp ett företag i Hongkong för att kunna skicka gods direkt till slutkund i Europa och få lägre kostnader för logistiken.

Lösningen kan även vara första steget i ett svenskt företags Asienverksamhet där företaget nu kan sälja direkt till asiatisk kund från Hongkong.

Det är också en variant som hindrar att kunden ser vilken fabrik som godset kommer ifrån. Plus att företaget får möjlighet att framträda som en asiatisk och längre fram global leverantör.

En sådan här bild kan vara lika viktig att göra som en budget och tidsplan.

Bästa råden om Kina och Indien:

- Kineser och indier är mycket måldrivna. Sätt mål och följ upp målen. Viktigt att diskutera varför om ni inte nått dem.
- Återanvänd din kunskap. Det du lärt i Kina kan du använda i Indien och tvärtom. Båda länderna är relationsekonomier där personliga relationer är grunden till framgång.
- Vill du göra affärer i både Indien och Kina. Gör en tidsplan och budget som inkluderar båda länderna.
- Gör inte en för ambitiös resplan när du ska besöka Kina och/eller Indien.
- Planera för ett uppföljningsmöte med kollegerna hemmavid redan före utresan.
- Bestäm datum för uppföljning med företagen du besöker. Annars brukar det gå alldeles för lång tid till nästa kontakt.
- Håll dig nära företag med samma värderingar. Svenska företag är bra på att hålla ihop typ

i Shanghai eller i Pune, söder om Bombay. Etablera dig där det finns andra svenska eller tyska företag. Ta rygg på varandra. Nätverka i handelskamrar och lokala nätverk.

- Var inte anonym som arbetsgivare. Se till att även de anställdas familjer och släkt blir delaktiga av information och känner sig stolta. Det här kan göra att anställda du vill ha kvar stannar i företaget och inte "jobbhoppa".
- Om Kina är din största marknad är det naturligt att sitta i Kina. Men har du kunder i Kina, Malaysia och Vietnam är det bättre att ha en person som reser. Då ligger Hongkong på plusidan. Minus är att kostnaderna är högre, hyror och skolor till exempel.
- Håll kontakt med dina kunder och följ med till Indien och Kina om de ska dit.
- Tänk på tiden. I Sverige är den som en Moraklocka, medan i Asien är den som ett tidtagarur.



Sweden-China Greentech Alliance har varit initiativtagare till det ramavtal som tecknats mellan SEK och Bank of China som innebär finansiering av miljöprojekt och svensk miljöteknik i Kina. Avtalet omfattar 100 miljoner Euro. Foto: Elisabet Söderström

Grönt ljus för finansiering av svenska miljöteknikprojekt

Bank of China och Svensk Exportkredit, SEK har nyligen tecknat ett avtal om finansiering av miljöteknik initierat av Sweden-China Trade Councils plattform för miljötekniksamarbete, Sweden-China Greentech Alliance, SCGA.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

”SCGA:S MEDLEMMAR har identifierat finansieringsfrågan som en av hörnstenarna för ett lyckat samarbete mellan svenska och kinesiska parter för hållbara lösningar inom miljöteknik”, berättar Jonas Törnblom, vice vd, Envac och ordförande i SCGA.

Det är väl känt vilka klimat- och miljöutmaningar som världen står inför. Det är också väl känt att svenska företag inom miljötekniksektorn har produkter och kunskap som kan vara med och lösa många av de utmaningar världen står inför. Miljötekniksektorn beskrivs också av politiker från olika läger som en stor tillväxtmarknad. Ett av de många länder som har stora klimatutmaningar är Kina och många svenska företag vill komma in på den kinesiska marknaden och många kinesiska företag och myndigheter är intresserade av svenska produkter.

Men det finns också hinder för att svenska företag ska lyckas exportera sina ofta världsledande produkter. Ett sådant hinder är finansieringen. Detta är särskilt viktigt vid införande av ny teknik, eller nya processer och just inom miljöområdet hämmas många bra initiativ av bristen på finansieringslösningar.

Ramavtalet mellan SEK och Bank of China har arbetats fram på mycket kort tid och innebär finansiering av miljöprojekt och svensk miljöteknik i Kina. Avtalet omfattar 100 miljoner Euro. SEK och Bank of China vill genom avtalet

gemensamt bidra till utvecklingen av nya hållbara lösningar för att möta utmaningar kring klimatförändringar och miljöförstöring och samtidigt främja en hållbar ekonomisk tillväxt, ansvarsfullt företagande och nya arbetstillfällen, både i Kina och i Sverige.

Avtalet innebär att SEK finansierar Bank of China som i sin tur tillhandahåller lån till kinesiska köpare av svenska varor och tjänster. Miljöprojekt och svensk miljöteknologi ska uppfylla kriterier för ”Eco Innovation” vilka defineras i EU:s handlingsplan för miljöinnovation.

”Vi ser avtalet som en viktig konkurrensfördel för att kunna sälja svenska miljötekniklösningar till kinesiska kommuner och företag. Men svenska företag kommer även fortsättningsvis vara beroende av stöd från den svenska regeringen och svenska kommuner. Inte minst vid införandet av ny, innovativ teknik som många av SCGA:s medlemsföretag utgör exempel på spelar goda och väldokumenterade svenska referenser en avgörande roll för att övertyga utländska kunder, inte minst i Kina”, säger Jonas Törnblom.

”Genom avtalet hoppas vi kunna undanröja ett av de stora hinder som funnits för att svenska miljöteknikföretag ska lyckas sälja sina varor och tjänster till Kina. Det skapar både en bättre miljö, ett bättre klimat och fler svenska jobb”, avslutar Jonas Törnblom.

Kina och Indien

Sammantaget har länderna 2,6 miljarder invånare, varav Kina 1,355 miljarder och Indien 1,236 miljarder.

Boston Consulting Group (BSG) räknar med 120 miljoner välbärgade hushåll i Kina i dag, det vill säga hushåll med minst 20 000 USA-dollar i årsinkomst. Samtidigt beräknar Business Sweden att Indien har en medelklass med 55-65 miljoner hushåll med en årsinkomst på över 7 500 USA-dollar. I båda länderna växer medelklassen snabbt. Exempelvis räknar BCG att den mer än fördubblas i Kina till år 2020.

I dag finns 430 svenska företag med 900 etableringar i Kina.

Indien har 170 svenska företag.

Business Sweden ägs av staten och näringslivet. Bildades förra året 1 januari när Exportrådet och Invest Sweden slogs ihop.



Semestern är på väg med möjligheter att inte bara läsa rafflande deckare utan även nya lärorika böcker om Kina skrivna av kunniga svenskar. KinaNytt har just läst tre. Och de är alla spännande på sitt sätt.

RECENSIONER AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

Massakern som förändrade världen

Mest aktuell är Johan Lagerkvists *Tiananmen Redux. Den bortglömda massakern som förändrade världen*, eftersom boken kom ut till 25-årsdagen av massakern kring Tiananmen i Peking 4 juni 1989.

Johan Lagerkvist anser att världen den glömt bort den brutala incidenten som krävde hundratals dödsoffer, han kallar den Kinas "ground zero" med en anspelning på terrorattacken mot tvillingtornen i New York den 11 september 2001.

Han anser att massakern förändrade världen och har påverkat oss alla lika mycket som någonsin 11 september och Berlinmurens fall i november 1989.

Bakgrunden till massakern var studenternas protester i Peking som snart fick stöd från arbetare, tjänstemän och andra på olika nivåer i samhället. Demonstrationerna pågick i 180 städer runt om i Kina och växte till en folkrörelse.

Till slut gav de ekonomiska reformernas arkitekt Deng Xiaoping trupperna tillåtelse att skjuta ner demonstranterna i huvudstaden. Därmed sköt de ihjäl de spirande demokratiförsöken och protesterna mot inflationen och korruptionen.

För att tillmötesgå de konservativa krafterna på kommunistpartiets vänsterflygel fick Deng Xiaoping offra sin kronprins Zhao Ziyang.

Denne stod för en liberal ekonomi, men också för en öppning mot demokrati längre fram.

Men Deng kunde använda den omskakande massakern som en hävstång. När han slutligen segrade kunde han gå snabbare fram på alla vis med sin ekonomiska modell: en nyauktoritär, liberal ekonomi parad med nationalism, men också med en total kontroll av allt och alla i landet för att säkra kommunistpartiets ställning. Det senare för att ytterst hålla ihop staten, landet och den kinesiska kulturen, som ledningen ser det.

I Kina tigs massakern ihjäl, dagens unga har oftast ingen aning. Men en dag måste Tiananmen redux komma, det vill säga återuppstå i det kollektiva medvetandet och ledarna måste öppna redovisa vad som hände, enligt Johan Lagerkvist. Han skriver också:

"Utan Tiananmen hade Kina inte nått supermaktstatus på bara tre årtionden. Det hade tagit mycket längre tid, och Kina hade inte varit världens näst största ekonomi i dag, på väg att passera USA innan detta årtionde är slut."

Boken ger inblickar dag för dag i maktkampen mellan de olika falangerna i Kinas politiska topp. Det behövs ingen deckare i sommar. Den här spännande och utförliga boken ger en ypperligt fördjupad bild av

Kina. Den borde läsas av alla som gör affärer med Kina för att förstå regeringens rätta ansikte.

Ingen kan efter att ha läst den här boken säga något så ytligt som att kineserna egentligen inte är intresserade av demokrati.

Författaren visar på ett skickligt sätt hur omvärlden, inklusive det svenska samhället, på ett eller annat sätt närmat sig den kinesiska ofriheten. Det här ger läsaren en hel del att tänka på.



Johan Lagerkvist är docent i sinologi vid Stockholms universitet och seniorforskar på Utrikespolitiska institutet i Stockholm. Är specialiserad på internetanvändningen i Kina samt hur landet förändrar Afrika. Boken utgiven på Albert Bonniers förlag.

Fröjd följa nyfiken reporter

När reportern Ola Wong kommer loss ute på fältet är det en fröjd att följa honom. Hans nyfikenhet gör att läsaren får träffa personer som verkligen står ut i det kinesiska samhället – som de glada aktivisterna i Sichuan och advokaten som gjuder mod i de hårt prövade rättshaveristerna.

Det är just så fängslande som många möten med kineser är. Och Ola Wong beskriver det med en sådan schvung i *Pekingsyndromet. Kina, makten, pengarna*. Men när han återberättar Kinas moderna historia under Mao Zedong blir den snärtiga stilen ett problem, läsaren blir osäker på källorna och får ibland känslan att författaren bara söker det extrema. Mera klatschigt än eftertänksamt.

Denna gång har han tagit fasta på landets politik och hur makt och

pengar styr allt i dag. Inom politiken har ingen utveckling skett alls de senaste 30 åren. Allt ljus har varit på att få ekonomin att blomstra och nu ser vi också tydligt den fantastiska utvecklingens baksida, en mycket mörk bild.

Den formidabla miljöförstörelsen är ett exempel. Författaren drabbas själv av Pekingshosta och måste ta sig till Sverige för att pusta ut och hämta kraft.

Pekingsyndromet i boktiteln syftar på Stockholmssyndromet, då gisslan i det så kallade Norrmalmstorgsdramat tog bovarnas parti. Här är det eliten av Kinas ofolkvalda politiker som

fortfarande låter "Mao styra och tillskriver honom ädla drag" – fast de själva många gånger blivit våldligt misshandlade både psykiskt och fysiskt.



Ola Wong är författare och journalist med tio år i Kina. Bott i Shanghai och Peking. Skriver för Svenska Dagbladet och Sydsvenskan med flera. Utsågs till Årets miljöjournalist 2004 och fick Guldspaden 2011. Boken utgiven på förlaget Ordfront.

Bok om kvinnor även för affärsmän

Det är berikande när Marina Thorborg bjuder på sitt över 40-åriga kunnande. Genom boken *Kvinnor i Kina. Pirater, järnflickor och finanslejon* förstår läsaren att kvinnorna behöver allt stöd i världen.

Det är delvis en något plågsam läsning. Bara ett exempel: När slutligen en lag stiftas som ger misshandlade kvinnor rätten att ta ut skilsmässa, blir de ännu värre misshandlade och till och med dödade av den arge mannen eller hans släkt utan att myndigheterna ingriper.

Men bli inte avskräckt. Thorborg lättar upp sitt ämne genom målade mellanrubriker, kinesiska ordspråk och sin humor. Boken är skriven för en bred publik.

Det vore tråkigt om enbart kvinnor läser den. Den som vill utvecklas behöver lämna sin komfortzon. Så

den man, som vill förstå mer om landet, dess historia och hur halva befolkningen behandlas, kommer att utvecklas. Gäller även företagsledare och affärsmän.

Det finns några härliga berättelser om kvinnor som mot alla odds – mot konfucianska dygder som sparsamhet, självbehärskning och hårt slit som allena saliggörande – skapat imponerande karriärer genom "hänsynslöshet, framåtanda och ambitioner".

Jag saknar något om vilken makt som vanliga kvinnor kan ha hemma vid. Boken lyfter fram att en av tio misshandlas hemma och det är ju åt skogen. Men jag vet män som berättat hur förvånade, nästan chockade, de blivit när de insett hur hårt styrda de är av maken och hennes släkt.

Extremt få kvinnor har fått po-

litisk makt. När få vi se dem i kommunistpartiets innersta maktorgan? Och Kinas första kvinnliga president? Detta århundrade? Jag undrar.



Marina Thorborg är professor i ekonomisk historia vid Södertörns högskola, främst specialiserad på Kina, ekonomi och kvinnofrågor. Har forskat och rest i Kina sedan 1973. Jobbat för FN med Kina. Boken utgiven på Atlantis förlag.

Jinan vill se svensk miljöteknik i nytt ekostadsprojekt

I mitten av maj besökte vice borgmästaren från Jinan i Shandongprovinsen Stockholm och tillsammans med teknikkonsulten Sweco presenterades de första konceptuella planerna för ett svensk-kinesiskt samarbete för ett ekologiskt demonstrationsområde i staden.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se



Anna Hessle, chef för internationella projekt, Asien på Sweco Architects



Ulf Ranhagen, professor och SymbioCity expert i projektet

”DET STORA ENGAGEMANGET från Jinan och andra viktiga aktörer gör att det finns goda möjligheter att utveckla ett ekologiskt demonstrationsområde med en unik hållbarhetsprofil i ett långsiktigt samarbete mellan Kina och Sverige”, berättar Anna Hessle, chef för internationella projekt, Asien på Sweco Architects.

Svenska företag har varit aktiva i Jinan de senaste åren och flera delegationer har också besökt Sverige, bland annat en delegation ledd av vice borgmästare Wang Xinwen för ett år sedan. Efter besöket, initierades Yufuhe Eco Zone -projektet som syftar till ett långtgående svensk-kinesiskt samarbete.

I samband med besöket i maj

presenterade Wang Xinwen och planerare från Sweco Architects projektet och de första konceptuella planerna för företrädare för den svenska regeringen, ett antal svenska teknikföretag med relevant grön teknologi, liksom den kinesiska ambassadören i Sverige. Svenska företag presenterade i sin tur expertis, tjänster och produkter som kan komma ifråga för projektet i Jinan.

Projektets initiering

Jinan, med nära sju miljoner invånare i Shandongprovinsen, är en av de mest dynamiska stadsregionerna längs den nya höghastighetståglinjen mellan Peking och Shanghai. Tillväxttakten och stadens befolk-

ning växer i snabb takt. Staden planerar flera stora stadsutvecklingsprojekt i en region som präglas av stark tillväxt.

Vision

Yufuhe Eco Zone är beläget i Jinans västra distrikt nära den nya järnvägsstationen och syftar till att skapa en balans mellan stads- och landsbygdsutveckling. Området är ett 100 kvadratkilometer stort område där avancerade systemlösningar ska visas upp.

”Förverkligandet av Yufuhe River Eco Zone och den svensk-kinesiska eko-staden kräver internationell expertis och leverantörer. Här finns gott om möjligheter att introducera svensk expertis inom hållbart stadsbyggande, arkitektur, miljöteknik och systemlösningar. Flera miljötekniska områden har pekats ut som viktiga som transport, energi, vatten, material och avfall. Omvandlingen till ekologiska odlingstekniker fordrar expertis inom jordbruk och livsmedelsproduktion”, berättar Ulf Ranhagen, professor och SymbioCity expert i projektet.

”Utbildning av lokala experter, samt utvecklingen av de institutionella aspekterna i samband med projektet har också tagits upp som en viktig fråga. En stor utmaning i projektet är att organisera genomförandet av planerna för att tillämpa svenska tillvägagångssätt, samordning av en rad olika tjänster och produkter och anpassa dem till de specifika förhållandena i Jinan”, avslutar Anna Hessle som hoppas på stort intresse bland svenska miljöteknikföretag.



Kina exklusive Hongkong

Statistik januari–april 2014

BNP ÖKADE MED 7,4 procent under perioden och industriproduktionen ökade med 8,7 procent för årets första fyra månader. De förverkligade utländska direktinvesteringarna ökade med 5,5 procent. Exporten minskade med 2,3 procent

(exporten uppgick totalt till 679,8 miljarder USD) och importen ökade med 1,4 procent (importen uppgick till ett värde av 644,5 miljarder USD). Den sista mars var valutareserven 3 950 miljarder USD.

(Källa: HKTDC)

Major Economic Indicators	2013		Jan–April 2014	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,360.7		1,360.7	
Gross Domestic Product (RMB bn)	56,884.5	7.7 ¹	12,821.3 ⁴	7.4 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	26,955	7.0 ¹	8,155 ⁴	7.2 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	8,896	9.3 ¹	3,224 ⁴	10.1 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	43,652.8	19.6	10,707.8	17.3
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		9.7 ¹		8.7 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	23,438.0	13.1	8,178.2	12.0
Consumer Price Index		2.6		2.2
Exports (US\$ bn)	2,210.0	7.9	679.8	–2.3
Imports (US\$ bn)	1,950.3	7.3	644.5	1.4
Trade Surplus (US\$ bn)	259.7		35.3	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	117.6	5.3	31.5 ⁴	5.5
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	3,821.3	15.4	3,950.0 ⁵	14.7

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–Mar 2014 ⁵ As of March 2014

Expecting guests?

Give your Chinese guests a long lasting impression of **Scandinavia**. We create events, meetings, study visits and tours, exclusively designed for Chinese visitors.

Ola ericsson/imagebank.sweden.se

Scandinavian Perspectives™ 指北针

Quality Destination Management

Stockholm: +46-8-545 28 180
Beijing: +86-10-6460 6281
Shanghai: +86-21-5234 0985

www.scandinavianperspectives.com
info@scandinavianperspectives.se

Spänt läge i Sydkinesiska sjön

Kinas jakt på energi retar upp grannarna

Under maj månad tog de maritima dispyterna mellan Kina och de sydostasiatiska grannarna i Sydkinesiska havet ny fart när kinesiska CNOOC (China National Offshore Oil Company) satte upp en oljerigg för provborrning av gas och olja nära Paracel-öarna, som både Kina och Vietnam gör anspråk på. I mitten av maj urartade vietnamesiska anti-kinesiska demonstrationer med sex döda kineser som följd, och kinesiska medborgare tvingades både fly och evakueras från Vietnam, medan hundratals kinesiska, framför allt taiwanesiska, fabriker stormades och plundrades.

AV KRISTINA SANDKLEF, kristinasandklef@yahoo.com

ATT LÄGET ÄR SPÄNT i Sydkinesiska havet visades vid den nyss avslutade säkerhetspolitiska konferensen Shangri-La Dialogue, som hålls varje år i Singapore, där både den japanske premiärministern Shinzo Abe och den amerikanske försvarsmministern Chuck Hagel i sina anföranden kritiserade Kina för att destabilisera regionen med sina maritima anspråk. Detta möttes med argument från kinesiskt håll där det framhölls att Kina bara svarar på kränkningar av landets suveränitet och att

Japan försöker sprida en myt om ett farligt Kina för att kunna ändra sin säkerhetspolitik. Kina har de senaste åren understrukit att Sydkinesiska havet är en del av det kinesiska territoriet och omfattas därmed, likt Tibet, Xinjiang och Taiwan, av den kinesiska suveräniteten.

Trots att Kina hävdar sig vara ett fredsälskande land stöter den kinesiska så kallade niopunktslinjen i Sydkinesiska havet, som finns utmarkerad på alla officiella kartor över Folkrepubliken Kina, på patrull i regionen eftersom den går in i grannländernas egna gränsmarkeringar. Bäst illustreras problemet med maritima gränstvister genom en enkel karta som visar på var de olika ländernas anspråk går. De kinesiska anspråken går tillbaka till före Handynastin (221 f Kr-220 e Kr), men det är inte förrän de senaste årtiondena som Kina blivit mer aktivt i området för att säkra kinesiska intressen.

Kina hungrar efter energi

Förutom Vietnam är det framför allt Filippinerna som hamnat i dispyt med Kina. I april 2012 ankrade åtta kinesiska fiskefartyg utanför Scarborough Shoal, ett korallrev som båda länderna gör anspråk på, och

började plocka upp koraller och andra havsdjur, vilket ledde till att den filippinska marinen kom dit för att hindra de kinesiska fiskarna. Det hela utvecklades till en dryg månads dödläge mellan länderna där Filippinerna så småningom gav upp. Kina rapporteras nu ha påbörjat byggnationer på öarna för att visa att det är kinesiskt område. Filippinerna meddelade förra året att man kommer att dra Kina inför internationell domstol för att avgöra vems territorium det är.

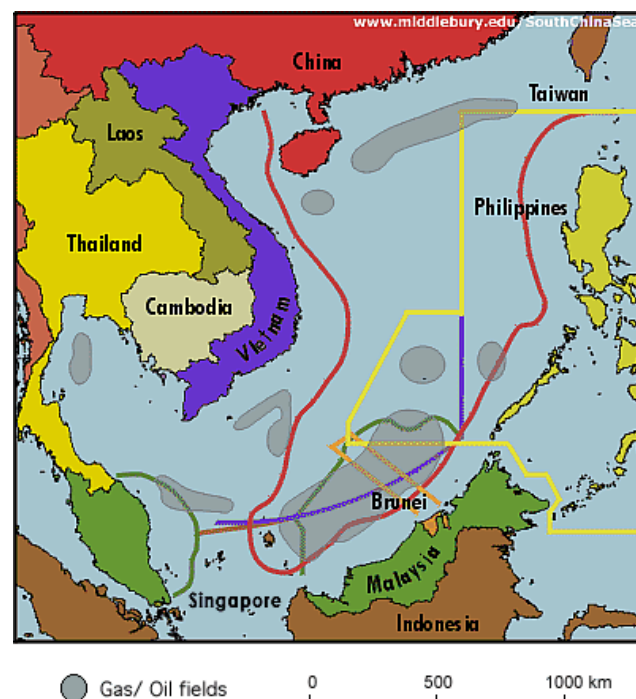
Vad är det då som gör att Kina hävdar sina territoriella intressen så aktivt i Sydkinesiska havet numera? Förutom att vara en viktig internationell sjöfartsled, med mycket trafik mellan Malackasundet och Östasien, finns det sannolikt mycket gas och oljefyndigheter i området. Energihungriga Kina måste hitta mer olja och gas på sitt territorium för att klara sitt energibehov om man ska kunna upprätthålla den ekonomiska tillväxt man säger sig vilja ha på runt 5-7 procent det närmaste decenniet. Utan tillväxt riskerar kommunistpartiet att falla, vilket gör energiför-

sörjningen till en säkerhetspolitiskt viktig fråga. Likaså finns det mycket fisk i Sydkinesiska havet och givet det faktum att större delen av kuststräckan runt Kina är på gränsen till utfiskat, behöver kineserna större fiskeområden, vilket gör området idealiskt för kinesiska fiskefartyg.

Vad kan man då förvänta sig kommer att hända i framtiden? En naturlig konsekvens är att samtliga grannländer numera försöker hålla sig på god fot med USA, inklusive forna fienden Vietnam, och ser USA som en garant för den säkerhetspolitiska stabiliteten i området. Kineserna själva verkar se den ökade amerikanska närvaron i regionen som en del av en större konspiration mot Kina, och lär inte backa från sina maritima anspråk. Givet detta är det sannolikt att vi kommer att få se ytterligare dispyter mellan Kina och dess grannar längs niopunkts-linjen, vilket kommer att påverka handeln mellan dessa länder och Kina, men även leda till en ökad amerikansk närvaro i regionen.

Countries Claiming Ownership

- China
- Vietnam
- Malaysia
- Taiwan
- Philippines





SVENSK-KINESISKA RESEBYRÅN

SVERIGES ÄLDSTA KINAARRANGÖR - SEDAN 1978

Svensk-Kinesiska Resebyrå har arrangerat resor till Kina i över 30 år och vi känner det väldiga landet i öster från insidan. Med kontor både i Sverige och Kina kan vi erbjuda er bästa service både innan och under resan. Våra specialister på plats har flera års erfarenheter och talar både svenska och engelska. Vi hjälper er att förverkliga era drömmar och idéer. Kontakta oss för förslag och priser.



KONFERENS & KICK-OFF

Att göra en resa långt bort kan motivera och inspirera på ett helt annat sätt än att ha en aktivitet hemma. Med en resa till världens folkrikaste och mest fascinerande land får du ut just det som du och dina kollegor söker av en lyckad konferens- & företagsresa - och mer därtill! Ska ni besöka era business partners eller önskar du utmana dina kollegor med t.ex. vandring på den Kinesiska muren eller njuta av härliga kulturella upplevelser - allt är möjligt! Med våra kontor i Stockholm och Peking hjälper vi till att skräddarsy din resa.



RESOR TILL HELA KINA

Behöver ni hjälp med transporter till och i Kina har vi ett brett och kvalitetssäkrat nätverk av lokala leverantörer och guider. Vi hjälper till med ansökan av visum och diverse tillstånd för att göra just din resa möjlig. Vi bokar allt från hotell, transport med tåg och inrikesflyg till hela Kina. Med oss som samarbetspartner vinner ni både tid och pengar. Vi har lång erfarenhet och djup kunskap av att arbeta med de kinesiska myndigheterna och har kontakter som gör att vissa stängda dörrar kan öppnas. Vi kan Kina!

Svensk-Kinesiska Resebyrå AB | Box 3386, 103 68 Stockholm | ☎ 08-10 88 24 | ✉ info@svensk-kinesiska.se | 🌐 www.svenskkinesiska.se

Från fattig till rik

Klassresan skapade ensamhet och avund



AV AGNETA ENGQVIST,
agneta@engqvist.cn

HAN VAR EN framgångsrik entreprenör inom byggbranschen i Peking. Ingen kunde säga annat än att han lyckades bättre än de flesta i livet. Han körde omkring i en importerad bil i miljonklassen. Hans åldriga föräldrar måste vara mycket stolta över sonen, en mogen man i 50-årsåldern.

Men själv framhöll han att han mest haft tur. Han utstrålade ingen glädje och det han berättade fick mig att förstå att han både kände sig ensam och var det.

Klassresan ledde till ett stort gap mellan honom och hans föräldrar. Pappan och mamman kom från små omständigheter och hade slitit hårt hela livet. De piskade på honom för att han skulle jobba hårt och lyckas.

Men nu när han lyckats uppstod oväntade spänningar. När den framgångsrike sonen bjöd på restaurang blev de närmast upprörda och sade att maten han beställde kostade vad de kunde köpa mat för under en hel månad.

Gav han dem pengar, var inte detta heller vidare uppskattat. De ville fortsätta att leva sparsamt som de var vana vid.

Han berättade att när han hade tid, åkte han till kusten för att fiska och tänka. Föräldrarna följde med en gång, men de kände sig obekväma att åka i hans fina bil.

Ett liv – två världar

Att han inte nådde riktigt fram till sina föräldrar och kunde ge dem något, plågade honom. Deras förmaningar hade uppfyllts till priset att de nu levde i två skilda världar.

Jag kom att tänka på det när jag nyligen träffade en ung man som lyckats utomordentligt. Han har också gjort en klassresa. Den har gjort honom till ett namn i hans fattiga lilla hemstad i provinsen Gansu i norra Kina. Föräldrar och lärare använder honom i dag som förebild och slagträ för att ungdomarna där ska plugga hårdare. Han är den första i stan som lyckats studera utomlands och tjäna i dag motsvarande drygt 20 000 kronor i månaden i Peking, en drömlön i hemstaden.

Under hela barndomen fick han höra: "Du måste studera flitigare. Nu är det slut med tevetittandet. Du får inte gå ut. Tänk på framtiden."

Kineser manar på sina barn mycket mer än vi i västvärlden, därför att konkurrensen om universitetsplatserna är så mycket tuffare. Ordpiskan viner hårdare.

Barnen ska trygga ålderdomen

Och för föräldrarna är det enda barnets framgång den bästa och ibland den enda försäkringen på ålderdomen så att de inte behöver leva på existensminimum.

I den unge mannens fall var det inte bara fråga om ord, utan i vissa fall också om slag. Det var hans mamma som slog honom för att han skulle lyda och för att hon ville prätta in saker.

Han hatade det och ger som exempel att redan första året i kindergarten, när de andra föräldrarna kom och hämtade sina telningar och hade regnkläder med sig när det spöregnade, fick han gå hem ensam och bli genomblöt. Målet var att han skulle lära sig att planera, ta hand om sig själv och bli oberoende. Även pappan var en så kallad tigerförälder och ställde hårda krav.

Men i den unge mannens fall är det inte det ekonomiska gapet mellan honom och föräldrarna som plågar honom, utan gapet mellan honom och hans gamla skolkamrater som är kvar i den "fattiga hålan".

Å ena sidan jagar den lokala tevestationen honom när han är i stan och bekanta till bekanta ringer och vill bjuda på middag. Men det som gör det obehagligt, tycker han, är all avundsjuka och ilska som riktas mot honom. Även om han förstår att ilskan också handlar om att han får de som är kvar att framstå som så mycket mindre lyckade.

Sprider rykten

De sprider också rykten om att hans familj måste ha fått tag på pengar på ett oriktigt sätt. För hur kunde han annars ha råd att studera och ta en mastersexamen utomlands?

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). Business Sweden 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.
- **NYHETSBRÄV.** 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 Business Sweden, 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.

