

Sweden-China Trade Council, SCTC, ska som handelskammare främja medlemmarnas ekonomiska intressen genom att skapa medlemsnytta som har direkt eller indirekt koppling till medlemmarnas affärsutbyte med och i Kina.

SCTC står för "Independent Intelligence". SCTC är oberoende som förening och arbetar med hög integritet och kreativitet för att samordna och tillhandahålla information, kunskap och erfarenhet som ska underlätta medlemmarnas affärer med och i Kina med reducerad risk.

Medlemsnytta

Som medlem får du tillgång till:

- Ett unikt kompetenscenter i Sverige för Kinafrågor som analyserar Kina och dess inverkan på medlemmarnas ekonomiska intressen;
- Diskussioner, rundabordsamtal, erfarenhetsutbyten, föreläsningar, seminarier och delegationsresor som primärt utnyttjar enskilda medlemmars kunskaper om och erfarenheter av Kina.
- KinaNytt, medlemsmagasinet som kontinuerligt förser medlemmarna med relevant och aktuell information om Kina och landets politiska och ekonomiska utveckling.
- Ett unikt kompetenscenter som informerar, utbildar och påverkar myndigheter, organisationer, media och andra för att skapa en så tydlig Kinabild som möjligt. Dessa aktiviteter kan i sin tur ge medlemmarna stöd och nytta i deras affärsutbyte i och med Kina.

- Samordning av kommersiellt och strategiskt kunskaps- och erfarenhetsutbyte mellan medlemmarna för att främja gemensamma kommersiella intressen, och underlätta affärsutbyten genom att skapa konkurrens- och skalfördelar;

- SCTC:s varumärke och erkända ställning hos relevanta organisationer och ministerier i Kina, samt dess officiella representation i Sverige, gör det möjligt för SCTC att förmedla kunskap om medlemmarnas verksamheter för att underlätta deras affärsutbyte i och med Kina.

Då och nu

Sweden-China Trade Council bildades 1980 av Svenska Handelskammarförbundet, Sveriges Exportråd, Sveriges Grossistförbund och Sveriges Industrieförbund. 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, kunskapshöjande och nätverksbyggande verksamhet.

Finansiering

Medlemsverksamheten finansieras med årsavgifter.

Information om årsavgifter finns tillgängliga på föreningens hemsida www.sctc.se.

Medlemmar

Sweden-China Trade Council är ett nätverk med omkring 230 medlemmar. Majoriteten är affärsdrivande företag som ägnar sig åt export- och/eller importaffärer och ett växande antal medlemmar är tjänsteföretag. Bland medlemmarna återfinns också organisationer inom offentlig förvaltning såsom kommuner, regioner, länsstyrelser och universitet och högskolor.

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.

Vi för en ständig dialog med regeringskansliet, framförallt med näringsdepartementet och utrikesdepartementet och Kinas ambassad.

I Kina har SCTC en rad samarbetsavtal som beskrivs närmare på www.sctc.se.

Styrelse

Sweden-China Trade Councils styrelse består av 21 ledamöter. Den aktuella styrelsen presenteras 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, generalsekreterare & vd på tel 08-22 68 88. Eller e-post, elisabet.soderstrom@sctc.se www.sctc.se

Så påverkar kulturrevolutionen politiken efter 50 år

SCA:s unika Kinastrategi • Sveriges försvarsattaché i Peking berättar • Centret i Peking med barnen i fokus • Entreprenören som säljer Sverige i Kina

ANNOUNCING GUANGZHOU

Finnair flies the shortcut to five destinations in China.

finnair.com



FINNAIR

#3 2016

16

INNEHÅLL

LEDARE – Klimatförändringar i Kina	5
Statistik	7
Trångbott i Hongkong	7
ANALYS – 50 år sedan kulturrevolutionen	8
SCA i unik Kinasatsning	12
Miljoner kvarlämnade barn på landsbygden	16
Malin Liljert har barnen i fokus	20
Rädda Barnens helägda bolag i Kina	22
Mats Harborn om paradigmskiftet i Kina	24
Lokala särintressen styr överproduktionen av stål	26
GÅSTANALYS – Hans Gustafson, Swedbank	28
INTERVJU – Sveriges försvarsattaché i Peking	30
Han säljer Sverige i Kina	34
KRÖNIKA – Ingen trängsel vid köptemplen	36
Ostindiefararen Göteborg till salu	38

MEDARBETARE

AGNETA ENGQVIST,
agneta@engqvist.cn

Agneta Engqvist har rapporterat från Kina för ett brett spektrum av tidningar sedan början av 1980-talet. Hon var bland annat korrespondent för Dagens industri i 21 år och följer dagens utveckling genom täta besök.



GÖRAN LEIJONHUFVUD
goran@lionhead.se

Göran Leijonhufvud, journalist och forskare, har arbetat med Kina sedan 1966 då han kom rakt in i utbrottet av kulturrevolutionen. Aktuell med memoarboken "Pionjär och veteran. 50 år med Kina".

Göran bloggar om Kina på www.lionhead.se



JOHAN MYRSTEN
joohan.myrsten.stockholm@gmail.com

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



KRISTINA SANDKLEF
kristinasandklef@yahoo.com

Kristina Sandklef började studera Kina 1990 och har arbetat i olika roller med Kina sedan 1998. Nu senast som makroekonom på East Capital. Kristina är i dag fristående rådgivare i Kina-frågor.



ISSN 1100-4959

Utgivare: Sweden-China Trade Council
Ekonomisk förening
Ansvarig utgivare: Elisabet Söderström
Tel: 08-22 68 88
E-post: info@sctc.se
www.sctc.se
Utgivningsvecka 25

KinaNytt 2016

Utgivning:
KinaNytt distribueras med 5–6 nummer per år, fördelat över tre nummer på våren och två–tre nummer under hösten 2016.

Annonspriser:
1/1 sida 12 000 SEK
1/2 sida 6 750 SEK
1/4 sida 4 500 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 08-22 68 88.

Med reservation för eventuella ändringar. Annonspriserna gäller för 2016. Medlemmar i SCTC erhåller 15 % rabatt på ovan angivna priser.

合作 Sweden
China
Trade
Council

Nätverket som underlättar medlemmarnas affärer med och i Kina.

”Det är en stor fördel för oss att ha en leverantör som både är duktig på logistik, affärer och kultur. Lotus Travels personal har stor kunnsighet om Kina och västvärlden vilket är en stor fördel för oss vid företagsresor och arrangemang i Kina.”

Helena Anderberg, fd. VD på Novare Academy.

Skräddarsytt till Asien. Helt enligt dina önskemål.

Lotus Travel har 25 års erfarenhet av att skräddarsy resor till Asien, med tonvikt på Kina där många svenska företag är etablerade och expanderar. Med egna kontor i Stockholm, Peking och Shanghai har vi både gedigen kunskap om svenska företags behov och lokal expertis på plats som kan leverera mot högt ställda förväntningar. Vårt välutvecklade kontaktnät möjliggör både studiebesök, föreläsningar och affärsmöten med relevanta företag.

Givetvis kan vi även skräddarsy arrangemang för privatpersoner, helt enligt era önskemål och budget. Allt ifrån enkla startpaket med flyg och hotell, till kompletta rundresor med privat guide och chaufför. Åk med linbana upp till kinesiska muren, gå en kurs i kinesisk matlagning, njut av en kryssning längs Lifloden, möt jättepandorna i Chengdu eller njut av avkopplande dagar på den tropiska ön Hainan.

Oavsett hur du vill resa, kontakta oss gärna för en förutsättningslös offert!

WWW.LOTUSTRAVEL.SE
08 545 188 40
INFO@LOTUSTRAVEL.SE



LOTUSTRAVEL
RES FÖR ATT DU ÄLSKAR

STOCKHOLM • PEKING • SHANGHAI

Klimatförändringarna i Kina

Två rubriker som representerar en särskilt aktiv vår för oss är ”Hur mår Kina idag?” samt ”Is China losing steam?”

Under första halvåret har våra medlemmar, på mycket goda grunder, aldrig tidigare varit så intresserade av att få veta mer om dagens situation i Kina och vart Kina är på väg. Förklaringarna är många, något som jag tidigare skrivit om. Bland annat ett hårdare affärsklimat, fortsatta inskränkningar i den affärsmässiga infrastruktur som gynnar kommersiella utbyten av alla slag, inklusive innovation, forskning och utveckling med mera. En allmän oro utifrån ett svenskt affärsperspektiv.

Aldrig tidigare har vi därför haft så höga deltagarantal på våra aktiviteter som under våren 2016, där vi försökt att ge den professionella och balanserade riskanalys om vart Kina är på väg som bara SCTC kan ge. Ingen annanstans i Sverige finns den erfarenhet, spetskunskap och professionell kompetens kring Kina som hjälper svenska företag att göra bättre affärer med Kina trots de ökade riskerna och begränsningarna.

I genomsnitt har vi haft över 80 deltagare på alla vårens aktiviteter, toppat med fullsatt hus, 95 personer på vår årsstämma, med Mats Harborn som talare. Men det räcker inte:

- ”Hur mår Kina idag?” Frédéric Cho, januari i Stockholm – över 80 deltagare.
- Introduktion av den nya plattformen för hållbart och ansvarsfullt företagande, mars i Stockholm – 80 deltagare.
- Möte för företag inom skeppsbyggnadsindustrin i Göteborg (Sweden China Marine Group) 40-talet deltagare med bland andra Frédéric Cho.
- Seminarium med Shijiazhuang, huvudstad i Hebei-provinsen, med 70-talet deltagare i samarbete med Swecare, med fokus på nya starka svenska affärsgrenar som hälsa och miljöteknologi.
- Seminarium tillsammans med Invest Shenzhen och Nordic Centre, Shenzhen, i Stockholm, 70 deltagare.
- Tillsammans med Connect Väst, två seminarier under våren med totalt närmare 90 deltagare i Borås.

Vi har från flera håll fått frågan om hur vi ser på Kina-intresset just nu. Siffrorna ovan talar för sig själva.

Mot den bakgrunden är det lätt att konstatera att intresset för Kina och vart Kina är på väg är mycket större än på många år. Inte minst därför att den politiska situationen är mycket svårare att analysera rätt, utifrån ett kommersiellt perspektiv, än tidigare. Bilden har blivit mycket mer komplex. Riskerna har blivit annorlunda och i vissa fall svårare att undvika.

Det är där SCTC fyller en viktig funktion. Med den kompetens, kunskap och erfarenhet som SCTC besitter genom sina medlemmar och medarbetare så borgar vi för att ni som medlemmar får relevant information och analys för att hjälpa er att eliminera de nya riskerna. Genom KinaNytt försöker vi därför att förmedla en så bred och nyanserad bild av utvecklingen i Kina att det ska kunna hjälpa er att göra fler och bättre affärer med Kina, med reducerad risk. KinaNytt är idag den enda publikationen i Sverige som tar ett helhetsgrepp på Kina.

Tillsammans med våra aktiviteter skapar KinaNytt därför medlemsvärde och vi har under året tacksamt tagit emot mycket positiva kommentarer, både för innehållet i KinaNytt och för de aktiviteter vi anordnar.

MEN – vi vet samtidigt att det finns ett stort antal företag utanför medlemskretsen som skulle kunna göra affärer med och i Kina, men som avstår eller tvekar därför att osäkerheten anses för stor. Hjälpa oss att nå dessa företag. Hjälpa oss att få hjälpa dem att göra affärer med och i Kina, med den reducerade risk som medlemskapet i SCTC innebär.

Hjälpa oss att nå dem.

Trevlig sommar!



Thomas Lagerqvist
ordforande@sctc.se



Johan Andrén
Deputy Head of Greater China and
General Manager Hong Kong branch

Mikael Westerback
Head of Greater China and
General Manager Shanghai branch

Your Nordic Bank in Greater China

Handelsbanken has been operating in Greater China for more than 30 years. Today we are the Nordic bank with the largest presence in the region.

As your banking partner we are here to help your business succeed. Banking with us you benefit from local knowledge and experience as well as a high level of flexibility and personal service.

Contact us to find out more about how we can help your business.

- Shanghai** - Mikael Westerback +86 21 6329 8877 (ext 888) or Pontus Gertell +86 21 6329 8877 (ext 848)
- Hong Kong** - Johan Andrén +852 2293 5388, Jimmy Bjennmyr +852 2293 5326
- Taipei** - Amy Chen +886 2 2563 7458
- Beijing** - Jason Wang +86 10 6500 4310, Joakim Hedhill +86 10 6500 3435

Kina exklusive Hongkong

Statistik januari – maj 2016
BNP ökade med 6,7 procent och industriproduktionen ökade med 5,9 procent under årets första fem månader. De förverkligade utländska direktinvesteringarna ökade med 0,7 procent. Exporten minskade med 7,3 procent (exporten uppgick totalt till 813,8

miljarder USD) och importen minskade med 10,3 procent (importen uppgick till ett värde av 596,3 miljarder USD). Den sista maj uppgick valutareserven till 3 191,7 miljarder USD. Det är en minskning med 14 procent sedan årsskiftet.

(Källa: HKTDC)

Major Economic Indicators	2015		Jan–Maj 2016	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,374.6		1,374.6	
Gross Domestic Product (RMB bn)	67,670.8	6.9 ¹	15,852.6 ⁴	6.7 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	31,195	6.6 ¹	9,255 ⁴	5.8 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	11,422	7.5 ¹	3,578 ⁴	7.0 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	55,159.0	10.0	18,767.1	9.6
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		6.1 ¹		5.9 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	30,093.1	10.7	12,928.1	10.2
Consumer Price Index		1.4		2.1
Exports (US\$ bn)	2,274.7	–2.9	813.8	–7.3
Imports (US\$ bn)	1,680.6	–14.1	596.3	–10.3
Trade Surplus (US\$ bn)	594.1		217.5	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	126.3	5.6	54.2	0.7
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	3,330.4	–13.3	3,191.7	–14.0

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 2016Sources: The National Bureau of Statistics, Ministry of Commerce, and General Administration of Customs.



Trångbott i Hongkong

Visserligen tillhör vissa delar av Hongkong världens mest tätbefolkade. Men fullt så trångt som artikeln i KinaNytt nr 2, 2016 påstod – 130 000 per kvadratmeter – bor inte Hongkongborna. Rätt är alltså att det bor 130 000 personer per kvadratmeter i stadsdelen Mongkok. Kan jämföras med 5 000 per kvadratkilometer i Stockholm som vi räknar som trångbott.

Startade för 50 år sedan

Kulturrevolutionen påverkar fortfarande den kinesiska politiken



ANALYS AV GÖRAN LEIJONHUFVUD,
goran@lionhead.se

Göran Leijonhufvud, journalist och forskare, har arbetat med Kina sedan 1966 då han kom rakt in i utbrottet av kulturrevolutionen. Aktuell med memoarboken "Pionjär och veteran. 50 år med Kina". Göran bloggar om Kina på www.lionhead.se

Det är i dagarna 50 år sedan Mao Zedong drog igång kulturrevolutionen, historiens största och grymmaste massrörelse. Vad betyder minnet av "de tio svåra åren" i dagens Kina? Ämnet är tabu, men sårn finns kvar och spöken från den tiden dyker upp igen. 📌





DE FÖRSTA DAGARNA. En grupp skolorungdomar drar förbi på en affärsgata mitt i Peking. De ropar ut sitt stöd för kulturrevolutionen. Det gick så fort att bilden blev suddig i Göran Leijonhufvuds gamla kamera.

Det var den 16 maj 1966 som Mao, den forne partiordföranden, gjorde en kupp vid ett möte med kommunistpartiets högsta ledning. Han hade kallat in flera av sina egna anhängare som extra deltagare och tvingade fram beslutet att genomföra "den stora proletära kulturrevolutionen".

Mao Zedong hade hamnat i skamvrån efter sin katastrofala ekonomiska kampanj Stora språnget 1958-61, en satsning som i stället ledde till cirka 35 miljoner människors död på grund av svält och andra umbäranden.

Genom kulturrevolutionen tänkte han ta rodret igen. Han hade också idéer om att en revolution inom kultursfären skulle vara en uppföljning av den politiska revolutionen 1949 då kommunisterna kom till makten och den ekonomiska revolutionen när produktionsmedlen förstatligades med början 1956. Som en trestegsraket.

Gammalt borgerligt tänkande, gamla feodala seder och bruk, blev legitima måltavlor. Av bara farten blev allt som hade med utlandet att göra suspekt. Människor miste sina jobb och fick lida i årtal för att de hade haft brevkontakt med släktingar utomlands.

Förhatlig "revisionism"

Efterhand blev de högtravande ideologiska rättesnörena bara redskap i Mao Zedongs kamp mot sina rivaler i högsta ledningen.

En annan tanke den frustrerade och åldrande partiordföranden hade var att bekämpa den så kallade revisionismen. Då syftade han framför allt på utvecklingen i Sovjetunionen, där han ansåg att den nye ledaren Nikita Chrusjtjev hade börjat revidera heliga marxistiska principer.

Dessutom ansåg Mao att det kinesiska kommunistpartiet började lida av samma sorts försoffning och förstelning som det sovjetiska. Han ville helt enkelt ruska om partiet och dess medlemmar. Han talade ofta om "den ständiga revolutionen".

Rakt in i utbrottet

"Sopa undan alla monster!" skrev Folkets Dagblad i en rubrik som grovt sammanfattade Maos tänkande och sinnesstämning. De monster han såg var både personer och företeelser.

Sådana uppmaningar började prägla vardagen i Peking när jag råkade komma dit i början av juni 1966 som deltagare i en studentresa. I två terminer hade vi noggrant lärt oss om Kina i en studiecirkel i Utrikespolitiska föreningen. Vi trodde att vi skulle möta ett disciplinerat socialistiskt samhälle. I stället fick vi se de första tecknen på en akut maktkamp som skulle övergå i blodiga sammandrabbningar – en maktkamp förklädd till ideologisk massrörelse.

Vi hade alltså kommit rakt in i utbrottet av kulturrevolutionen. På torget vid Him-

melska fridens port körde lastbilar kors och tvärs över den enorma platsen. På flaken stod arbetare och studenter och höll upp fladdrande tygbanderoller med slagord. Några bearbetade ihärdigt jättelika trummor.

Ljudet av trummorna skulle följa oss under våra fem dygn i Peking, även nätterna igenom, en enveten rytm: boom-boom-bom-bom-bom.

En morgon skulle vi på möte mitt i stan. Gatan var igenproppad av demonstranter. Den upprymda skaran firade att Pekings borgmästare Peng Zhen fått sparken, den första höga ledaren som råkade illa ut.

Mao Zedong gick helt drastiskt utanför det styrande kommunistpartiet och mobiliserade landets ungdomar till att bilda "röda garden" och angripa hans fiender. Han föll tillbaka på sin utstrålning och förmåga att nobilisera massorna, den förmåga som förde kommunistpartiet till makten 1949.

Någon ekonom eller administratör var han inte. I stället utropade han: "Det är rätt att göra uppror!"

Lyskraft utanför Kina

Kulturrevolutionens lyskraft räckte långt utanför Kinas gränser. Studenter i Sverige och andra västländer rabblade citat ur Maos lilla röda och förföljde så småningom varandra i extremt sektaristiska uppgörelser.

Maktkampen i Kina handlade om personliga motsättningar, men också om poli-



KRITIKMÖTE. Mao uppmuntrade rödgardisterna att förödmjuka sina offer på massmöten. Här har fyra höga ledare för provinsen Heilongjiang fastnat i deras nät. Skyllarna säger att de är "kontrarevolutionära revisionister." Foto: Li Zhensheng, Contact Press Images/ IBL.

tisk praktik. Maos konkurrenter släppte fram materiell uppmuntran och personliga initiativ för att få fart på ekonomin efter svältåren. Därför blev de stämplade som "revisionister" och "medlöpare till kapitalismen".

Mao Zedong drömde i stället om att människor kunde vara så medvetna och ansvarsfulla att de kunde fungera tillsammans i kollektivt arbete i de jättestora folkkommuner som han trumfat igenom.

Rödgardisterna inledde en massiv förstörelse av kulturminnesmärken och de torterade och förödmjukade sina offer på stora kampmöten. Många utpekade begick självmord. Barn anmälde sina föräldrar som kontrarevolutionärer och elever utpekade sina lärare.

Självmord och stridigheter

Under vårt besök 1966 var den prominente författaren Deng Tuo särskilt i skottgluggen som en missshaglig "revisionist". Varför det? frågade vi en "ledande kamrat" på den kinesiska resebyrån.

"En förrädare är värre en fienden", var allt hon kunde svara. Senare fick vi veta att Deng Tuo vid den tidpunkten redan hade tagit livet av sig.

Men den stämning vi mötte under kampanjens första dagar var ändå glad och positiv – skolbarn och studenter fick ju frikort från Mao att leva ut sitt ungdomsuppror och åka gratis vart de ville på järnvägen. Längre förstod de inte hur manipulerade de var.

Mao Zedongs motståndare bildade egna garden av framför allt arbetare och snart var våldsamma stridigheter igång i de flesta städer. Skolor och universitet stängde.

Den spända stämningen var tydlig 1969 när jag blev gripen och förhörd under ett kort besök som journalist i Shanghai. Jag hade fotograferat de olika fraktionernas väggtidningar och blev uppläxad och fråntagen filmen i min kamera.

Återställa ordningen

När jag 1971 kom till Peking som bofast korrespondent för Dagens Nyheter var de

öppna våldsamheterna i stort sett slut. Mao hade blivit tvungen att kalla på armén för att återställa någon sorts ordning. Miljoner unga rödgardister skickades ut på landsbygden för att lära sig något om böndernas villkor och om jordbruket. Där blev de flesta kvar i ett tiotal år.

Samtidigt öppnade sig Kina en aning inför USA-presidenten Richard Nixons besök i februari 1972.

Kulturrevolutionen både fanns och inte fanns. När jag 1971 började besöka jordbruk, fabriker, högstskolor och annat sade alla jag mötte "efter kulturrevolutionen" – som om den var avslutad. "Efter den stora proletära kulturrevolutionen har skördarna ökat", sade de lokala ledarna till exempel.

Men i dag 2016 säger ju alla, kineser och utomstående, att rörelsen pågick 1966–1976. Kineserna talar om "de tio svåra åren". Hur hänger det ihop? Det var helt enkelt så att den kamp som rasade mellan två läger också hade perioder av stillhet eller återhämtnings, särskilt 1970–1973.

Fortsättning på sidan 39

Unik modell för ett svenskt storföretag i Kina

SCA satsar fullt och helt på sitt kinesiska dotterbolag

▪ SCA har gått en egen väg genom att lägga över det allra mesta av sin verksamhet i Kina och övriga Asien på ett kinesiskt dotterbolag. Den som har lett detta på plats är Ulf Söderström, som just återvänt till Sverige från Shanghai efter fem år som SCAs Asienchef.

Han kan inte nog understryka hur spännande den kinesiska marknaden är, med sin potential för fler hygienprodukter och även vårdtjänster. Samtidigt är siktet inställt på expansion i Asien.

Intervju och foto av JOHAN MYRSTEN,
johan.myrsten.stockholm@gmail.com



Ulf Söderström

- Ulf Söderström är född 1964.
- Efter kustjägarskolan i Vaxholm och utbildning till ekonom på Stockholms universitet och Handelshögskolan arbetade han på ett par investerings- och kapitalförvaltningsbolag innan han blev ansvarig för kommunikation och relationer med investerare på olje- och gasbolaget Forcenergy.
- År 1997 började han på Scania i Södertälje som ansvarig för presskontakter och relationer med investerare.
- År 2001 gick han över till gruvbolaget Bolidens kontor i Stockholm, först som kommunikations- och informationschef och de sista åren som marknads- och försäljningschef.
- År 2009 började han på SCA, som ansvarig för affärsutveckling på bolagets kontor i Stockholm.
- 2011–2016 var han placerad i Shanghai som chef för SCA Asia Pacific, med verksamhet i drygt 20 länder i Öst- och Sydostasien.
- Från den 1 april i år är han tillbaka i Stockholm, med titeln Senior Vice President, Strategic Projects.
- Ulf Söderström är gift och har två barn.



Ulf Söderström med mjukpapper av märket Tempo i handen. Mjukpapper av olika slag står för en stor del av SCAs och dotterbolaget Vindas försäljning i Kina.

FAKTA

SCA

Hygien- och skogsindustrieföretaget SCA sålde 2015 för 12,3 miljarder euro (115 miljarder kronor) i cirka 100 länder. SCA utvecklar och tillverkar hygienprodukter såsom inkontinensskydd, barnblöjor, mensskydd och mjukpapper samt skogsindustriprodukter (pappersmassa, papper, pellets, sågade trävaror).

SCA har cirka 44 000 anställda i världen, varav ungefär 10 000 i det till 51 procent ägda kinesiska dotterbolaget Vinda.

SCAs hygienprodukter har en mängd varumärken. Några exempel är Tena, Tork, Edet, Libero, Libresse, Tempo och Lotus.

SCA har även en omfattande skogsförvaltning och uppges vara Europas största privata skogsägare.

SCA bildades 1929 av finansmannen Ivar Kreuger genom en sammanslagning av fyra skogsbolagsgrupper.

Fram till 1974 var namnet Svenska Cellulosa AB, förkortat till SCA. Efter förvärvet av Mölnlycke AB 1975 har hygienprodukter fått en huvudroll i bolagets verksamhet.

Den 1 mars 2015 tog Magnus Groth över som vd och koncernchef.

Själv blev Ulf Söderström direkt fascinerad av Kina redan första gången han besökte landet. Ett par år senare flyttade han till Shanghai som ny chef för SCAs Asienregion (Kina och övriga Öst- och Sydostasien), där han fick operativt ansvar för ett strategiskifte av ovanligt slag i svensk industri.

Det första stora steget togs 2013. Då köpte SCA en majoritet av aktierna i det ledande kinesiska hygienföretaget Vinda, som man då ägt en femtedel av i några år. Genom denna mångmiljardinvestering ökade SCA sin ägarandel till 51 procent medan företagets grundare Li Chao Wang minskade sin andel till drygt 20 procent. Resten av aktierna cirkulerar i börshandeln.

”Det var viktigt för oss att ha majoritet och konsolidera Vinda som dotterbolag”, säger Ulf Söderström.

Nästa steg togs 2014 när Vinda bland annat fick licens att sälja SCAs globala hygienprodukter i hela Öst- och Sydostasien.

Ville ha en plattform i Kina och Hongkong

”Vi ville bara ha en plattform i Kina och Hongkong, så vi sålde vår verksamhet och integrerade den med Vinda. En rad globala varumärken licensierades till Vinda, såsom Tena, Tork och Libero.”

Som ett tredje steg sålde SCA i början av 2016 sin övriga verksamhet i Asienregionen till Vinda.

”Allt blev därmed samlat i Vinda, som har fullt ansvar för den dagliga verksamheten.”

I Asien är det nu bara ett samriskföretag med Unicharm i Japan och försäljningen av skogsindustriprodukter som ligger utanför samarbetet med Vinda. Kina har blivit en av SCAs större exportmarknader för sågade trävaror, en försäljning som leds från SCAs kontor i Hongkong.

”Det sätt vi tagit steget fullt ut på är nog ganska unikt bland både svenska och internationella företag”, säger Ulf Söderström, som var SCAs chef i Asienregionen från 2011 till 1 april i år.

”Kina stänger allt mer av sin marknad för utländska företag. Då är det bland annat en fördel att ha ett kinesiskt bolag. Fast vi har kvar våra varumärken och fattar tillsammans de strategiska besluten.”

Ett annat motiv är de asiatiska marknadernas starka expansion.

”Den här delen av världen är otroligt viktig, för alla företag”, understryker han.

År 2011 stod Asien för 4 procent av SCAs omsättning, och Kinas andel var mindre än en procent. Strategin var att växa organiskt, och internt skojade man ibland om att bolaget ägnade sig åt en ”lång marsch” i Kina.

När Ulf Söderström tog över som chef för SCAs verksamhet i Asienregionen började företaget gå ifrån idén om organisk tillväxt. Det fanns prognoser att 60 procent av den globala tillväxten för hygienprodukter väntades ske i Asien, varav fyra femtedelar i Kina.

Mot den bakgrunden intensifierades kontakterna med Vinda.

”Vi arbetade med att förstå Vinda och dess huvudägare bättre. Med tiden växte det fram att vi hade mycket gemensamt, och att vi kunde komplettera varandra mycket väl”, säger Ulf Söderström.

SCAs styrka i Asien låg framför allt inom i personliga hygienprodukter som barnblöjor, mensskydd och inkontinensprodukter.

Vinda är en av Kinas största försäljare av mjukpapper. För SCA har mjukpapper bara stått för några få procent av försäljningen i Kina.

Fantastisk distribution

”Vinda hade också en fantastisk distribution genom drygt 300 000 försäljningsställen, medan vi hade 20–25 000. Vi hade en begränsad egen produktion och importerade det mesta.”

”Vinda har varit duktigt på att bygga sin distribution och produktion. De har hela tiden legat rätt. De var också tidigt ledande när det gäller kvalitet. De var till exempel det första kinesiska bolaget som till hundra procent använde massa av träfibrer till sina mjukvaruprodukter”

Vinda har en stor lokal tillverkning, men saknade produkter i premiumsegmentet. ”Västerländska varumärken är populära i Kina och SCA har många starka varumärken”, säger Ulf Söderström.

Bland fördelarna med Vinda nämner han även bolagets kunskap om Kina och hur man gör affärer i Asien. ”De är snabba till beslut och har kunskap om konsumenterna. De är också duktiga på kontakter med myndigheter.”

SCA stöder Vinda på flera sätt, till exempel med alla sina innovationer. ”Skulle vi sätta begränsningar för stödet, skulle vi sätta krokben för oss själva”, säger Ulf Söderström.

Ett lagarbete

Bakom den nya strategin ligger ett lagarbete, betonar Ulf Söderström. Men mycket har hängt på honom själv och hans kontinuerliga kontakter med Vindas grundare. Li Chao Wang talar ingen engelska och processen fick ta sin tid.

”Vi kanske skulle ha inlett samarbetet tidigare, men det har varit väldigt bra att vi fick tid att lära känna varandra. Slutprodukten har vuxit fram; den var inte självklar från början.”

Li Chao Wang är nu ordförande i styrelsen, där Ulf Söderström är kvar. Li är också med i Vindas exekutiva kommitté, alltså företagsledningen.

”Han är väldigt engagerad i allt som rör företaget. Han är rätt okinesisk som företagsledare genom att vara tillbakadragen och diskret. Han ägnar sig också mycket åt välgörenhet och bryr sig om de mjuka frågorna”, säger Ulf Söderström.

”Med tiden växte det fram att vi hade mycket gemensamt, och att vi kunde komplettera varandra mycket väl”

Sammanvävningen av SCA och Vinda har sammanfallit med en snabb försäljningsökning. År 2015 hade SCA 8 procent av sin omsättning i Kina och 14 procent i Stilla-havsasien som helhet. Vindas försäljning växte 2015 med 21 procent, efter tidigare uppgångar på 20–25 procent per år.

SCA hoppas på en fortsatt god tillväxt. Flera framtidsvägar pekas ut:

- Ökade satsningar i Asien, via Vinda.
- Växande produktportfölj och tjänster i Kina – exempelvis kvalitetsblöjor till medelklassens barn, inkontinensprodukter och äldrevard.
- Omställningen till e-handel i Kina och även övriga Asien.

En del i strategin är alltså internationell expansion med Kina som bas.

”Det ligger också i kinesiska företags intresse att även växa utanför sitt hemland”, säger Ulf Söderström.

För närvarande spelar flera trender SCA och Vinda i händerna, fortsätter han.

”I Kina kommer fler och fler in i medelklassen, vilket är positivt för oss. Samtidigt får landet en äldre befolkning, vilket ökar efterfrågan på inkontinensprodukter.” Det finns också en stor potential för ökad användning av mjukpapper i Kina och övriga Asien.

Givetvis finns också utmaningar.

Uppsjö lokala konkurrenter

”Den tuffaste kategorin är barnblöjor. Alla de stora globala konkurrenterna är i Kina. Dessutom finns en uppsjö lokala konkurrenter”.

Marknaden för barnblöjor ökar visserligen i takt med medelklassens tillväxt, men trots uppluckringen av ettbarnspolitiken råder ingen babyboom i Kina.

”Det är dyrt att ha barn och många par väntar med att skaffa barn”, noterar Ulf Söderström.

Mer lovande är kanske produkter för de allt fler åldringarna i Kina.

”Det finns egentligen ingen som kan ta hand om äldre. Generationen som vuxit upp under ettbarnsperioden har andra

prioriteringar än att ta hand om sina äldre föräldrar.”

Mot bakgrund av alla behov i äldreården börjar SCA nu satsa på vård- och omsorgstjänster, bland annat i Jiangmen i Guangdong.

”Där ska vi utveckla vårdhem för äldre och använda rätt mycket av den svenska modellen. Det är ett väldigt spännande projekt”.

Samarbete med Swecare

Ett liknande projekt drivs i samarbete med Swecare i Shijiazhuang. Där upprättas hälsovårdscentraler med stöd av China Development Bank.

En annan växande verksamhet är utbildning av sköterskor i inkontinensvård. Nästan 15 000 sköterskor har hittills utbildats i SCAs regi.

Till utmaningarna hör att agera och positionera sig rätt i den explosivt växande e-handeln, som mer än fördubblades i Kina för Vinda från 2014 till 2015.

”Alla ser vad som händer. Men det är ett förhållandevis nytt sätt att sälja och ingen vet vad som är rätt. Vi särskiljer oss genom att bland annat ha lyft ut ansvaret för e-handeln till vår marknadsföringsavdelning.”

Åter i Stockholm har Ulf Söderström nu tagit över ansvaret för SCAs planer att dela upp koncernen i en hygien- och en skogsdivision.

Samtidigt ska han fortsätta att åka till Kina då och då för styrelsemöten. En stor del av framtiden för SCA ligger i Kina, och där gäller det att ge Vinda allt stöd, betonar Ulf Söderström.

”Nu har vi lagt grunden för att utveckla Asien för oss”, sammanfattar han.

”Trots alla problem i Kina så finns där en väldig drivkraft och ekonomin är fullständigt enorm. Hemma missionerar jag ofta om utvecklingen i Kina och uppmanar unga att åka dit och lära känna marknaden. Framtiden är definitivt där, även om det går upp och ner längs vägen.”

Fotnot: Ulf Söderström ska framträda vid den Kinadag som Sweden-China Trade Council är med och arrangerar i Almedalen den 4 juli.

FAKTA

Vinda

Vinda Paper är ett av Kinas ledande hygienproduktföretag, grundat 1985 av entreprenören Li Chao Wang. Huvudkontoret ligger i Hongkong men bolaget påbörjade sin verksamhet i Jiangmen i Guangdong, mellan Guangzhou och Macao. Företaget färdigställer nu sin tionde fabrik i Kina.

Försäljningen i Kina har dominerats av mjukpapper, men nu integreras SCAs hygienprodukter i sortimentet. Siktet är också inställt på internationell expansion, främst i Asien.

Omsättningen steg 2015 till 9,7 miljarder Hongkongdollar, alltså ungefär lika myckrt räknat i kronor. Företaget har ungefär 10 000 anställda, varav 2 000 kommer från SCA.

När Vinda introducerades på Hongkongbörsen 2007 köpte SCA en andel på cirka 20 procent.

År 2013 ökade SCA sin ägarandel till 51 procent. Därmed konsoliderades Vinda som ett dotterbolag till SCA.

Li Chao Wang äger nu drygt 20 procent av Vinda medan resten av aktierna fortsätter att handlas fritt på Hongkongbörsen.

År 2014 köpte Vinda SCAs försäljning av hygienprodukter i Kina, Hongkong och Macao för 1,14 miljarder Hongkongdollar.

I Vindas nuvarande företagsledning ingår flera personer från SCA, bland annat vd Christoph Michalski. Grundaren Li Chao Wang är styrelseordförande.

Kinas 62 miljoner kvarlämnade barn

Ekonomiska undrets baksida

Hört talas om CCR CSR?

Bakom detta staket av konsonanter står ett framgångsrikt svenskägt konsultföretag med band till Rädda Barnen. Företaget samarbetar med och utbildar svenska, kinesiska och andra bolag om barns rättigheter. Samarbetet visar att företagen vinner på att underlätta för migrantarbetare som lämnat sina barn hemma i byarna.

Det kan vara svårt att koncentrera sig i arbetet när du som migrantarbetare måste lämna ditt barn kvar i byn. Teckningen bakom mobiltelefonen kommer från CSRs föräldrahandbok. Foto: Jonathan Browning

AV AGNETA ENGQVIST,
agneta.engqvist@gmail.com

Bokstäverna i namnet står för Center for Child-Rights & Corporate Social Responsibility – således CCR CSR.

Chef för kontoret i Peking är Malin Liljert. Hon säger:

”Vår viktigaste uppgift är att visa att det är lönsamt för företag att ta hänsyn till barns rättigheter, och det inkluderar även unga arbetare och föräldrar.”

”Summa summarum som vi brukar säga: happy parents are happy workers.” Med det menar hon att om företagen tar hand om migrantarbetare som har lämnat barnen hemma, så stannar de längre på företaget och arbetar mer koncentrerat.

Den största framgången som Malin Liljert pekar på är att företaget har varit med om att lyfta fram problematiken kring Kinas 62 miljoner kvarlämnade barn och deras cirka 120 miljoner föräldrar.

”Vår studie om migrantföräldrar som lämnat sina barn hemma för att arbeta på annan ort refererades stort på första sidan i China Daily, i CNN och i flertalet kinesiska tidningar.”

Unika kunskaper

Från att vara ett okänt svenskt initiativ med några få anställda i Peking har centret på sju år växt till ett internationellt team med 16 anställda i Kina, Hongkong och Myanmar (Burma) – se presentationen av företaget.

Malin Liljert framhåller att de har hög trovärdighet och unika kunskaper om hur företag aktivt kan stötta unga arbetare och migrantföräldrar. Likaså när det gäller att jobba mot barnarbete i leverantörskedjan i Kina och Sydostasien.

Utbildning av föräldrar och bättre återknytning med barnen hemma har blivit ett viktigt inslag för CCR CSRs verksamhet.

”Detta tjänar inte bara föräldrar och barn på utan även alla företag i kedjan där föräldrarna arbetar. Föräldrarna blir mer fokuserade på arbetet och håller inte på och byter

arbetsplats lika ofta”, säger Malin Liljert när vi träffas på ett kafé nära hennes arbete i nordöstra Peking inte långt från svenska ambassaden.

Den här problematiken gäller inte bara föräldrar som jobbar i fabriker i östra eller södra Kina långt ifrån sina barn i västra delen av landet. Även på kontoren i Peking och Shanghai finns migrantarbetare och mellanchefer från inlandet.

Känner sig misslyckade

46 procent av de intervjuade migrantföräldrarna i CCRs studie har bytt jobb för att försöka ta bättre hand om barn som är kvar på hemorten. De söker arbeten närmare hemmet.

38 procent av migrantföräldrarna berättar att de ofta gör fel på jobbet därför att de är oroliga för sitt barns situation. Dessutom uppgav 80 procent att de känner sig otillräckliga och misslyckade som föräldrar.

Att föräldrarna oftast lämnar barnen kvar hemma beror på systemet för folkbokföring (hukou). Migrantbarnen får nämligen inte automatiskt tillgång till skola och sjukvård där de inte är mantalsskrivna. Systemet håller på att mjukas upp, men det går långsamt.

Ett tillverkningsföretag i provinsen Guangdong visar hur det går att med relativt små medel förbättra migrantföräldrarnas situation. Det handlar om porslinsfabriken Concord Pottery, som är underleverantör till den amerikanska kaffekedjan Starbucks.

Motivera att stanna

Fabriken investerade i en föräldrautbildning genomförd av CCR CSR innan företaget startade en förskola så att migrantföräldrar kunde ta med sina barn till arbetsorten. Efter tre år har omsättningen av personal minskat från 19 procent till 3 procent. Företagets CSR-chef säger att de har mindre kostnader för rekrytering och omsättning

av personal samtidigt som de ser en ökad lojalitet bland de anställda.

Förutom att vara rådgivare åt olika utländska bolag gör CCR CSR alltså undersökningar och rapporter. Det senaste exemplet är en studie nyligen om attityder hos unga migrantarbetare.

”Vi brottas med frågan hur man kan motivera unga arbetare att stanna kvar på sin arbetsplats och växa i företaget istället för att byta jobb ofta”, säger Malin Liljert.

Studien visar hur viktigt förhållandet till arbetsledarna är för migrantarbetarnas trivsel, men också att de unga är intresserade av karriärmöjligheter i företaget.

”Vi skulle vilja undersöka vad en utbildning för arbetsledare i kommunikation och konflikthantering leder till när det gäller omsättning av personal på längre sikt.”

Malin Liljert skulle också vilja följa upp över längre tid vad CCRs rapporter och åtgärder har haft för effekter. Men det är svårt att få företag att investera i den typen av utvärderingar.

Inte aktivister

”Vi tror på samarbete och utbildning. Vi går inte in i företag och rapporterar om barnarbete. Vi är inte aktivister”, deklarerar hon.

”Svenska företag är inte så långt framme som vi önskar. Många svenskar lever kvar i tron att vi är bäst därför att vi har den svenska modellen, att vi har demokrati och söker konsensus. Men i Kina är det en helt annan auktoritär arbetskultur.”

Därför välkomnar Malin Liljert den plattform för CSR-frågor som Sweden-China Trade Council startat. (Se förra numret av KinaNytt.)

”Vi hoppas att den kan leda till ett steg framåt för dessa frågor hos svenska företag som har verksamhet i Kina eller inköp därifrån. Vi ser fram emot att kunna vara med och bidra med vår kunskap.”

Malin Liljert säger att deras center kan erbjuda en annan metod än traditionella fabriksinspektioner för att ha närmare kontakt och insyn hos underleverantörerna. CCR CSR kan till exempel göra en riskbedömning längs hela leverantörsledet när det gäller barnarbete, arbetsmiljö, övertid med mera.

Plattform på internet

ICA, Clas Ohlson och Stora Enso hör till de företag som nu arbetar aktivt tillsammans med centret för att stötta migrantföräldrar i leverantörsleden.

Centret har också en plattform på WeChat, en populär kinesisk internetjänst för kontakt och meddelanden. Centrets plattform har cirka 1 500 besökare per vecka.

”Varje vecka lägger vi ut korta utbildningsklipp, tips och tricks för migrantföräldrar, unga arbetare och chefer. Vi är hittills ensamma med den här typen av WeChat plattform i vår bransch.”

För lokala kinesiska organisationer har det blivit klart svårare att jobba med frågor kring arbetares rättigheter enligt flera bedömare. Bara att samla en större grupp arbetare för någon aktivitet kan vara känsligt i dag.

Den nya skärpta NGO-lagen och hårdare tillämpningen mot frivilliga organisationer har fått stor uppmärksamhet. Malin Liljert vill dock inte kommentera det. Hon betonar att CCR CSR är ett företag:

”Vi är ingen NGO, men vi påverkas av att de lokala kinesiska organisationerna fått det jobbigare.”



JAG VET! Många av CCRs kurser syftar till att stötta migrantföräldrar. I en undersökning säger många arbetare att de ofta gör fel på jobbet därför att de är oroliga för sitt barn i hembyn. Foto: Jonathan Browning.

MIGRANTFÖRÄLDRAR PÅ KURS. Om de blir mer medvetna om bra sätt att ha kontakt med barnen där hemma är det ett första steg för arbetarna att slippa oron. Bilder från en kurs hos en underleverantör till en internationellt storföretag. Kursen arrangerad av CCR. Foto: Jonathan Browning.



”Det lönar sig för företagen att ta hänsyn till de kvarlämnade barnen. Happy parents are happy workers.”

Migrantbarnen i fokus när Malin Liljert utbildar

Malin Liljert drömde om Latinamerika när hon växte upp i Värmland. Hon utbildade sig till civil-ekonom med spansk inriktning och är flytande på spanska. Men hittills har hennes liv handlat om Afrika och Kina.

AV AGNETA ENGQVIST,
agneta.engqvist@gmail.com

Vid första utlandstjänstgöringen i Sydafrika 2001 träffade hon blivande maken Pär som var helt inriktad på Afrika.

Detta styrde Malin Liljerts fortsatta arbetssituation. Det blev totalt åtta år i Afrika i tre olika länder. Hennes arbete både för ILO i Genève och på ambassader i Afrika har rört företagsamhet och arbetares rättigheter.

Till CCR CSR i Peking kom hon 2012 som senior rådgivare och tog över som chef efter två år. Hon ansvarar för den dagliga verksamheten.

"Största delen av min arbetstid går åt att stötta kollegerna som är mer experter på respektive område så att vi får rätt snits, ton och kvalitet på vårt material som rapporter till klienter, presentationer och så vidare."

"Just nu jobbar vi mycket med vår nya rapport som lanseras i sommar. Där har över 500 fabriksinspektörer svarat på hur de hanterar barnarbete i Kina, Syd- och Sydostasien.

Malin Liljert har också ägnat mycket energi åt ett nytt projekt tillsammans med tre olika fabriker kring Shanghai som i år ska sätta upp sommarskolor för migrantarbetares barn.

"Det roligaste i jobbet är att vara ute på före-

tag och hålla utbildningar kring hur de kan påverka och aktivt stötta barns rättigheter. Det brukar bli många 'aha, det tänkte jag inte på', allt ifrån vd till HR-personal."

Ute på fältet

Hon har varit på företag i Kina, Malaysia, Sverige, Danmark och Finland. De flesta företag som CCR CSR jobbar med är globala med kontor på många håll i världen.

Malin Liljert har stor respekt för de som hon träffar ute på fältet till exempel socialarbetare som jobbar med kvarlämnade barn och migrantarbetare.

"Många gör ett fantastiskt jobb med små medel."

Det svåraste med arbetet i Peking tycker hon är att det tar väldigt lång tid från en idé till att kunna sätta igång ett projekt.

Hon har också lärt sig att det tar tid att få förtroende från kinesiska chefer och personer i ledande ställning. "Men när man väl har fått det så övergår det till en långvarig relation med stort förtroende och ärlighet."

Malin Liljert är stolt över att statsminister Stefan Löfven uppmärksammade CCR CSRs arbete under sitt korta besök i Peking i våras.



FAVORITROLLEN. Malin Liljert tycker att det roligaste i jobbet är att vara ute på företagen och hålla utbildningar.

"Jag fick äta middag med honom och hans delegation och som enda utomstående gäst under en hel timme diskutera utmaningarna för Kinas 270 miljoner migrantarbetare."

Afrika och Kina

Åren i Afrika har givit Malin Liljert perspektiv på Kina.

"I Tanzania och Zambia är infrastrukturen väldigt outvecklad. Det är brist på vatten och el. Dåliga vägar och översvämningar under regnperioden hör till vardagen. Att då komma till Peking där allt fungerar kändes väldigt lyxigt!"

Hennes barn såg och upplevde mer fattigdom och skillnader mellan fattig och rik i Tanzania än i Kina.

"Åren i Tanzania har betytt mycket för deras människosyn. De förstår att vi som familj lever ett privilegierat liv och att det är stor skillnad på hur ens liv ser ut beroende på om man föds i Kina, Tanzania eller Sverige."

Kinas intresse för Afrika ökade markant under familjens tid i södra Afrika. Malin Liljert märkte det på en del satsningar inom infrastrukturen som hon bland annat jobbade med. Där hade svenska och skandinaviska företag svårt att mäta sig med kinesiska anbud. Men den kinesiska närvaron syntes också mer påtagligt genom att det var mer kineser på restauranger, på stranden och att billigare varor importerades från Kina.

Vardag i Peking

Det bästa med Peking är att det alltid händer något spännande eller något som gör henne överraskad. "Peking och Kina står aldrig still", säger Malin Liljert

"Den dåliga luften, det förorenade vattnet och maten som innehåller mycket kemikalier är utan tvekan det sämsta med Peking men den senaste vintern har luften varit överraskande bra så det känns som att det går åt rätt håll."

Som fotbollsmamma har hon sett på planerna i Peking hur Xi Jinpings satsning på fotboll redan håller på att slå igenom.

"Oj vad många nya kinesiska lag det dyker upp i ungdomsserierna och oj vad duktiga de är. Jättekul!"



Foto: Agneta Engqvist

Malin Liljert

Ålder: 44 år.

Bor: I villa i nordöstra Peking nära flygplatsen, på samma gata som barnens skola.

Familj: Make Pär, chef för IOM (International Organization for Migration) i Peking, samt barnen Hampus, 11 år och Jakob, 8 år.

Utbildning: 1992–1998 internationella ekonomiprogrammet Linköpings universitet inklusive nationalekonomi i Spanien. Har även studerat socialantropologi i Ecuador.

Karriär: 1998–2004 Handläggare, Sida Stockholm; ambassaden i Sydafrika; ambassaden i Zambia.

2004–2007 Projektledare, ILO (International Labor Organization) i Genève.

2008–2011 Handläggare, Norges ambassad i Tanzania.

2012– Rådgivare till CCR CSRs Pekingkontor, från hösten 2014 chef för kontoret.

Hobby: "Att läsa böcker, tidskrifter, bloggar – är allätare! Just avslutat: *Age of Ambition: Chasing Fortune, Truth and Faith in the New China* av Evan Osnos."

Gör på fritiden: "Försöker se så mycket som möjligt av Kina och Asien med familjen, senast en långhelg i Mongoliet. Har två fotbollstokiga barn så det blir mycket tid vid fotbollsplaner i Peking."

Favoritrestaurang i Peking: Piazza Cafe i Shunyi. "Längtar alltid efter deras Sichuanbönor!"

Mejladress: malin.liljert@ccrcsr.com



HURRA! Jättekul att få vara med pappa och mamma på jobbet och inte bli lämnad ensam hemma i byn med någon äldre släkting. Alla bilderna på detta uppslag är från en förskola på en fabrik som är underleverantör till Starbucks. Företaget startade en förskola så att barnen kunde vara med sina föräldrar på arbetsorten. Sedan dess har omsättningen av personal minskat kraftigt. Foto: Mats Lignell.

Centret för barnens rätt helägt av Rädda Barnen

Center for Child-Rights & Corporate Social Responsibility (CCR CSR) är ett företag som är helägt av Rädda Barnen. Företaget startade 2009 och är registrerat i Kina hos Ministry of Commerce för konsultverksamhet och utbildningar.

AV AGNETA ENGQVIST,
agneta.engqvist@gmail.com

CCR CSR arbetar business to business mot andra företag och hjälper dem att identifiera sin påverkan på barns rättigheter. De stöder sig på de barnrättsprinciper som är framtagna av Rädda barnen, UNICEF och FNs Global Compact. "Dessa principer kan användas som ett ramverk för företagets CSR-arbete med fokus på barn och föräldrar", säger Malin Liljert som är chef för Pekingkontoret.

Centret har 16 anställda fördelade på kontoret i Peking med sju anställda, i Shenzhen med två anställda, i Hongkong med fyra anställda, i Yangoon i Myanmar med en anställd, samt två medarbetare som jobbar i och kring Shanghai. Chefen Ines Kaempfer från Schweiz är placerad i Hongkong.

Pekingkontoret utvecklar utbildningsmaterial, gör material till en plattform på WeChat, gör undersökningar samt driver projekt i Bangladesh och Myanmar (Burma).

Bland de sju anställda på Pekingkontoret finns experter på juridik, fabriksinspektioner och barns rättigheter. Där finns också en kommunikatör och administrativ personal.

Alla fall av barnarbete sorterar under Pekingkontoret. Med barnarbete i Kina menas barn under 16 år som arbetar. Även om detta har minskat under årens lopp så finns det fortfarande kvar i alla delar i

leverantörsledet. Någon officiell statistik finns inte.

"Orsakerna till barnarbete är komplexa och varierande. I Kina beror det i många fall på att flera slutar skolan när de är 15 år, att de är så kallade kvarlämnade barn som åker till fabriksorterna under sommarlovet för att återförenas med sina föräldrar och då passar de också på att arbeta trots att de är underåriga", säger Malin Liljert.

2015 hade centret 25 företag som köpte dess tjänster, bland andra ICA, Clas Ohlsson och Stora Enso. Företag i textilsektorn anlitar CCR i Myanmar (Burma).

I Hongkong har CCR åtta företag som medlemmar i sin arbetsgrupp "Hong Kong Youth Development Working Group". Syftet med gruppen är lite liknande plattformen för hållbart och ansvarsfullt företagande inom SCTC, att erbjuda ett forum för att dela erfarenheter och diskutera konkreta ämnen.

Senaste mötet hade som tema kinesiska regeringens nya policy för kvarlämnade barn och vad detta innebär för företagen.

De nya riktlinjerna innebär att staten försöker ta ett helhetsgrepp för att öka skyddet för dessa barn. Ambitionen är bland annat fler socialarbetare och bättre möjligheter för migrantbarn att gå i skolan där deras föräldrar arbetar.

Gruppen i Hongkong bjuder också in experter på något tema. De deltagande företagen är baserade i Hongkong. För företag som är baserade någon annanstans och/eller inte kan närvara på mötena, finns en virtuell arbetsgrupp.

CCR CSR har utvecklade kontakter med flera internationella organisationer som till exempel BSCI, Business Social Compliance Initiative, en uppförandekod för företag som köper in från underleverantörer. Många svenska företag är medlemmar.

CCR CSR arbetar också nära svenska ambassadens CSR-center i Peking och har samarbetsavtal med två stora kinesiska branschorganisationer för textil respektive elektronik.

Från och mer i år står CCR på egna ben tack vare intäkterna från centrets konsultverksamhet och får inget stöd från svenska biståndsorganet Sida längre. 2015 omsatte centret 7 miljoner yuan.

Eventuell vinst återinvesteras i verksamheten. En ny rapport där över 500 fabriksinspektörer svarat på hur de hanterar barnarbete i Kina, Syd- och Sydostasien har CCR CSR själv finansierat.

Se <http://www.ccrcsr.com/resource/548>.



Kinas president Xi Jinping kan vara den mäktigaste kinesiska ledare som någonsin levat eftersom Kina nu har så stor betydelse i världen, enligt Mats Harborn som framträdde vid SCTC: stämma i slutet av maj. Foto: Elisabet Söderström

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

Mats Harborn om paradigmskiftet i Kina:

”En ny modell växer fram, men signalerna är motstridiga”

Historiska förändringar äger rum i Kina, där ekonomin går mot ett paradigmskifte. I detta läge finns en öppning att påverka de nya regler som utformas. Men signalerna är motstridiga och reformtakterna måste öka, framhöll kina-veteranen Mats Harborn när han framträdde hos SCTC den 26 maj.

”Alla är vi nog frustrerade”, sade Mats Harborn när han inledde sitt föredrag efter årsstämman för SCTC, under rubriken ”Is China Loosing Steam?”.

Det var en stor publik som tog del av den innehållsrika analys som gavs av Mats Harborn, som tillbringat flera årtionden i Kina och nu är strategisk chef för Scania-verksamhet i landet.

Frustrationen han syftade på gäller de motstridiga signaler som präglar läget i dag. Åtskilliga artiklar i kinesiska medier har frågat hur det går med reformpolitiken. Många har också undrat vad som är ”det nya normala”.

Enligt Mats Harborn är Xi Jinping ”nog den mäktigaste kinesiska ledare som någonsin levat, eftersom Kina nu har så stor betydelse i världen”.

Fler viktiga reformer har också beslutats de senaste två åren:

- Partiets tredje plenum hösten 2013 slog fast marknadskrafternas avgörande betydelse och att politiken ska gynna hela befolkningen.
- Partiets fjärde plenum hösten 2014 stadgade att Kina ska styras genom lagar (”Rule of Law”).
- Det femte plenumet antog hösten 2015 grunderna för den 13:e femårsplanen och betonade att utvecklingen ska vara uthållig.

Ändå är det oklart hur mycket av Xis reformer som verkligen genomförs.

”Som affärsmän behöver vi se hela bilden”, framhöll han.

Plus och minus

På minussidan finns bland annat ”ett tuffare politiskt landskap”, en brist på beslut om nya reformer, den enorma överkapaciteten och de olönsamma zombieföretagen, hotet om en bankkras, den långsammare tillväxten och problemen i rostbältena i norr.

På plussidan finns att ”verklig innovation” växer fram på bred front. Andra exempel är boomen i Shenzhen, dynamiken i den privata sektorn, den starka konsumtionen, de väldiga globala initiativen, och att de gröna satsningarna nu ”är här på riktigt”.

Dessutom växer Kinas ekonomi trots sin försvagade tillväxt med ett Indonesien per år, noterade han.

I Xi Jinpings Kina är tre nya principer styrande, enligt Mats Harborn.

- 1) Marknadskrafterna spelar en avgörande roll i resursallokeringen.
- 2) För att leva upp till den första principen behövs en marknad med konkurrens på lika villkor (”A Level Playing Field”) och därför finns ett verkligt behov av att lagarna får styra. Trenden är att Kina går mot mer regelstyrning (”Adherence of Rule”), men inte att partiet ställs under lagen (Rule of Law”).
- 3) Den tredje principen är att gynna befolkningen genom att lyfta de sista 80

miljonerna ur fattigdom, förbättra luft och miljö, samt allmänt höja invånarnas livskvalitet (”Human Centered Development” eller ”People Centered Reform”).

På så vis går Kina mot ett paradigmskifte, framhöll Mats Harborn.

”Den gamla modellen är död. Vi ser verkligen ett nytt paradigm växa fram”.

Den tidigare centralkontrollen ersätts av styrning genom regler, statskapitalismen av marknadsekonomi, den investeringsdrivna ekonomin av en konsumtionsledd tillväxt, exportberoendet av inhemsk efterfrågan, stora volymer av ökad betoning på kvalitet. Målet är uthållig tillväxt i stället för tillväxt till varje pris.

”Detta skifte tar tid, och det pågår en dragkamp. Vi måste analysera om det nya paradigmet vinner över det gamla.”

Den nya ekonomiska modellen bör enligt Mats Harborn ge utländska företag mer likvärdiga konkurrensvillkor.

Xi Jinpings målsättningar

I sitt föredrag använde han den långa artikel som Xi Jinping publicerade den 10 maj i Folkets Dagblad för att försöka förstå hur Kinas högsta ledare ser på reformarbetet.

I artikeln betonar Xi innovationernas betydelse och att Kina behöver höja sitt förädlingsvärde. Enligt China Manufacturing 2025 Policy är målet att Kina är världsledande i innovationer 2049, när folkrepubliken ska fira sina första hundra år.

Nödvändigheten av en grön och ekologisk utveckling framhålls också av Xi, liksom behovet att minska den enorma överkapaciteten i industrin.

”Folkcentrerad utveckling” är ett annat nyckelbegrepp för Xi. Enligt Mats Harborn är det ett svar på alla föroreningar i luften, maten, medicinerna, osv. ”Propagandan kan ljuga om mycket, men inte om luften”, sade han.

Ett annat tema för Xi är de stora projekten, inte minst planerna på nya globala land- och sjötransportleder under vinjetten ”One Belt, One Road”.

Ytterligare ett tema för Xi är att påverka världsordningen, exempelvis genom den nya Asiatiska investeringsbanken. Just den har snabbt fått så många medlemsländer att det enligt Mats Harborn visar att ”omvärlden inte vill trycka ned Kina”.

Badar inte längre i pengar

Enligt Mats Harborn är de ”lätta” åren av reformer nu över. De ”långt hängande frukterna” som underlättat en snabb tillväxt är redan plockade, den höga avkastningen på investeringar i fasta tillgångar är historia, vinsten av att gå med i Världshandelsorganisationen har skördats, de regionala förhållandena har ändrats, den demografiska bonusen av att ha en ung befolkning är borta, och den totala skuldsättningen i landet har stigit uppemot 300 procent av BNP.



Det var en fullsatt hörsal hos Mannheimer Swartling som lyssnade på Mats Harborn i samband med SCTC:s stämma. Foto: Elisabet Söderström

”Kina badar inte längre i pengar, och när man nu måste välja bland alltmer begränsade budgetmedel kan det driva fram reformer. Till och med den höjda militärbudgeten ifrågasätts nu”.

Kineserna har möjlighet att klara sina utmaningar, och det ligger i världens intresse att de lyckas, anser Mats Harborn.

”Det nya Kina kommer att bli mer marknadsstyrt och hållbart. I detta bör Sverige och svenska företag engagera sig i”, sammanfattade han.

NOTIS

EU-handelskammarens nya enkät

Ökad pessimism bland EU-företagen i Kina – men de satsar gärna om hindren minskar

Pessimismen över den ekonomiska utvecklingen och reformtakterna i Kina har stigit bland de europeiska företagen i landet, rapporterar deras handelskammare i Peking (European Chamber of Commerce in China). En majoritet anser att det blivit svårare att göra affärer och att utländska företag behandlas orättvist i Kina.

Enligt årets enkät från EU-handelskammaren uppgår nu 41 procent av företagen att de omvärderar sin verksamhet i Kina och planerar att skära ned i kostnader och personal. Visserligen säger 47 procent att de tänker öka sin verksamhet, men det är en stor nedgång jämfört med 2013 då hela 86 procent uppgav att de hade expansionsplaner.

Men en majoritet på 55 procent av företagen säger samtidigt att de troligen skulle öka sina investeringar i Kina om hindren för deras marknadstillträde minskade.

En av de stora dagsaktuella frågorna inom handeln är Kinas stora stålexport till så låga priser att omvärlden talar om dumping. Kinanytt tittar närmare på detta fenomen.

Lokala särintressen styr överproduktionen av stål



Den kinesiska stålindustrin stod i centrum för Mao när han ville industrialisera det krigshärjade och agrara Kina efter Folkrepubliken utropande 1949. Eftersom Sovjetunionen, som var Maos främsta inspiration till en början, hade lyckats bli industrialiserat på en knapp generation tack vare stålindustrin, var det naturligt att Kina gick samma väg.

Basen för stålindustrin i Kina fanns ursprungligen i nordost, där japanerna under ockupationen upprättat stålverk och kolgruvor. I Anshan fanns exempelvis Showa-stålverket, som under kriget var Nordostasiens största stålverk. Detta var föregångaren till Ansteel, världens sjunde största stålproducent 2015.

Av rädsla för att fienden skulle slå ut den kinesiska stålindustrin såg Mao till att bygga upp mindre stålverk i över hela Kina. Detta nådde sin kulmen under Det Stora Språnget Framåt, när i princip alla städer och byar förväntades ha sitt eget stålverk eller åtminstone en egen masugn i byn. Många av dagens stålverk i de kinesiska städerna härrör från denna tidsepok. Idag ägs endast fyra av de stora stålföretagen av SASAC, State-owned Assets Supervision and Administration Commission of the State Council, i Peking, resten är antingen lokalt statligt ägda eller privata.

Stålet vitalt för utvecklingen

Stålindustrin har varit vital för den ekonomiska tillväxten i Kina, inte minst för de infrastrukturinvesteringar som drivit utvecklingen framåt med nya transportnät, bostäder, varvsindustri och mängder med andra industrier.

Stålöverproduktionen är inget nytt: redan 2006 producerade Kina mer stål än vad

som efterfrågades inhemskt. Idag står Kina för 49 procent av världens stålproduktion och är därmed världens största stålproducent. Den kinesiska centralregeringen har länge försökt att få kontroll över stålproduktionen för att minska överproduktionen, eftersom den dels orsakar skulder, miljöförstöring och skapar problem i handelsrelationerna, dels motverkar strukturomvandlingen till en mer marknadsanpassad och konsumtionsdriven ekonomi.

Lokala särintressen

Starka lokala särintressen motverkar dock centralmaktens försök att konsolidera och stänga olönsamma stålverk. Detta beror på att de lokala myndigheterna som äger stålverken ser dem som en viktig inkomstkälla och arbetsgivare. Om man tvingas stänga stålverken kan det leda till massarbetslöshet och social oro, och det är därför lättare att hålla igång dem genom att låna pengar från statliga banker. Vid export kan dessa stålföretag därför dumpa priserna, ofta 20 till 50 procent lägre än andra stålproducenters priser.

Detta har lett till stora protester i många länder och i USA har man satt strafftullar på över 260 procent på kinesiskt stål för att skydda sin egen stålindustri. Inom EU har den europeiska stålindustrin oroats av att Kina skulle få marknadsekonomisk status av EU, vilket skulle leda till att ännu mer billigt kinesiskt stål skulle kunna konkurrera ut den inhemska stålindustrin.

För många länder är stålindustrin inte bara viktiga arbetsgivare, utan också en nationell säkerhetsfråga för försvarsindustrin, vilket gör att man inte vill bli beroende av billigare kinesiskt stål. För några år sedan dominerade Kina handeln med sällsynta

jordartsmetaller, vilket ledde till att många länder stängde ner sin egen produktion. När Kina plötsligt införde kvoter på sin export, drabbades industrier i Japan och USA hårt.

Även om Sveriges stålexport utgör en liten del av den globala, så går nästan 70 procent av vår stålproduktion på export. Mycket av vår tillverkning är specialstål, vilket gör vår stålindustri mindre känslig för billigt kinesiskt stål. Dock håller många kinesiska stålföretag på att bygga upp sin kapacitet att också tillverka mer lönsamt specialstål, så det är viktigt även för svensk stålindustri att titta österut för att inte missbedöma konkurrensen.

Peking sätter hårt mot hårt

Samtidigt finns det signaler om att Peking nu kommer att sätta hårt mot hårt och verkligen vill göra något åt sin överproduktion av stål. Kinesiska beslutsfattare har sagt att man ska minska stålproduktionen med 150 miljoner ton till år 2020, vilket kan jämföras med att Kina exporterade 112 miljoner ton stål under 2015. Ett annat sätt att bli av med sitt stålöverskott i framtiden är att använda det vid de stora infrastruktursatsningarna i grannländerna i de så kallade nya sidenvägarna.

Tidigare i år meddelade Hebeiprovinansen att man ska stänga ner 240 av 400 nu verksamma stålverk till år 2020. En miljon människor kommer att förlora sina arbeten, och provinsen förlorar samtidigt uppemot 180 miljarder RMB i intäkter.

AV KRISTINA SANDKLEF,
kristinasandklef@yahoo.com

Vad vill Kina med sin valuta?



HANS GUSTAFSON, valutastrateg, Swedbank
hans.gustafson@swedbank.se

Hans Gustafson jobbar som valutastrateg på Swedbank med fokus på tillväxtmarknader. Han har ett förflutet som förvaltare på Första AP-Fonden. Genom KinaNytts gästanalytiker har vi ambitionen att ge våra läsare djupare insikter om den ekonomiska utvecklingen i Kina och dess konsekvenser både nationellt och internationellt. Artikelförfattarens analys är givetvis unik och ger uttryck för respektive analytikers bedömning av den rådande situationen vid artikelns tillkomst.

Oron och osäkerheten kring Kinas växelkurspolitik är sedan hösten 2015 betydande. Vanliga uppfattningar har varit att Kina avser att devalvera för att vinna konkurrensfördelar eller för att stoppa kapitalutflödet. Kinas ledare har sannolikt mer långtgående ambitioner än att justera värdet på sin valuta för att nå kortfristiga lösningar. Kinas valuta, renminbi, har under en längre period varit mer eller mindre knuten till den amerikanska dollarn. De senaste årens kraftiga dollarförstärkning innebär att renminbin stärktes med cirka 30 procent mellan 2010 och 2015 mot en handelsviktad valutakorg. Denna förstärkning sammanföll med att Kinas BNP-tillväxt sjönk från tvåsiffriga tal till strax under 7 procent.

I dagsläget faktureras endast cirka 25 procent av Kinas utrikeshandel i renminbi. Kina har långsiktiga planer att öka den internationella användningen av renminbin för att minska sitt beroende av dollarn och den amerikanska penningpolitiken. Ett led i denna process är att ansluta sig till IMF:s valutakorg, SDR. Vägen dit skapade dock stor osäkerhet då Kina under augusti 2015 anpassade fixkursen på USD/CNY till marknadskursen, helt i linje med krav från IMF. Denna justering misstolkades av många som en konkurrensdevalvering. Anslutningen till SDR är ett viktigt steg mot att internationalisera renminbin som kommer att omfattas av samma regelverk som dollarn, pundet, euron och yenen. Men för att nå status som global reservvaluta måste Kina också skapa förtroende och någon form av förutsägbarhet för sin valutapolitik. I detta avseende

blev perioden efter IMF:s beslut mindre lyckad. Centralbanken (PBOC) lät renminbin försvagas under november och december vilket i sig ökade spekulationerna om kommande devalveringar. Pressen på renminbin har avtagit sedan februari i år tack vare en stabila dollar och ökade kapitalkontroller. Däremot är osäkerheten fortfarande stor avseende Kinas intentioner.

Vilka är då skälen till att Kina skulle behöva devalvera sin valuta? Ett vanligt argument är att detta skulle stimulera exporten. Effektiviteten av en devalvering är i dagsläget dock mycket tveksam då den globala efterfrågan är svag. Dessutom är det svårt att hävda att renminbin är fundamentalt felvärderad då överskottet i Kinas handelsbalans är rekordstort. Ett annat argument är att skapa balans i valutaflödena, men det finns ingen samstämmig syn vilken nivå på renminbin som skulle skapa denna balans. Risker är snarare att en större nedskrivning skulle leda till förväntningar på ytterligare nedskrivningar och i slutändan en ohanterlig situation. Eventuella positiva effekter av en devalvering är därmed förknippad med stora risker. En devalvering går dessutom emot Kinas ambitioner mot en mer konsumtionsdriven tillväxt. En försvagad valuta skulle höja importpriserna och sänka levnadsstandarden i Kina med risk för ett utbrett missnöje bland befolkningen.

Kina kommer på sikt sannolikt att liberalisera kapitalbalansen i takt med att marknadsförhållandena stabiliseras och att finansmarknaderna utvecklas. Det finns ett uppdämt behov hos

kinesiska placerare att diversifiera sitt sparande till utländska tillgångar och globala investerare är underinvesterade i kinesiska tillgångar. De kinesiska myndigheterna har tillkännagivit ett antal förändringar i syfte att underlätta och uppmuntra kapitalinflöden från utlänningar. Samtidigt har de försvårat för kineser att föra ut kapital. De finansiella avregleringarna går alltså framåt men med stor asymmetri. Vi förväntar oss att den kinesiska valutan kommer att vara hårt styrd fram till att Kinas kapitalmarknader har utvecklats och att Kina blivit en naturlig hemvist för utländskt kapital.

För att öka förtroendet och användningen av renminbin måste devalveringsförväntningarna hållas tillbaka. Därför är det viktigt att Kinas ekonomi växer enligt uppsatta mål. Finanspolitik och kreditexpansion kommer därför även framöver att användas vilket kommer att skapa oro. Antingen går Kina mot en hårdlandning eller så skapar stimulanser större strukturella obalanser vilka kommer kräva en ännu hårdare anpassning i framtiden. Den höga kredittillväxten oroar många men är ofrånkomlig så länge sparandet är högt och kanaliseras via banksystemet. Så länge Kina har bytesbalansöverskott och lånar i sin egen valuta så kommer sannolikt skuldsättningen att fortsätta öka. Den stora utmaningen för Kina är att stimulera den privata konsumtionen. Osäkerheten är som vanligt stor men Kina har än så länge betydande reserver och har långt ifrån uttömt möjligheterna att stabilisera ekonomin. ■

Svenska försvarets man i Peking

Både öppen och hemlighetsfull



EN SVENSK TIGER. Amiral Mats Fogelmark under en tjänsteresa till berget Paektu i Nordkorea på gränsen till Kina. Det finns tigrar i området.
Foto: Simon Levey.

Vad gör en svensk försvarsattaché i Kina? Det enkla svaret är att amiral Mats Fogelmark bjuder på pepparkakor och har blivit vald till ordförande för hela kåren av försvarsattachéer i Peking, den största i världen. Kanske blev han inte bara vald tack vare pepparkakorna. Hans öppna och avspända sätt och Sveriges relativt obundna ställning i världen kan ha bidragit.

Svaret på hur han arbetar gentemot sina uppdragsgivare i Stockholm är mera komplicerat – och delvis hemligt fastän han säger att han vill vara så öppen som möjligt med sin uppgift i Peking och Pyongyang.

REDAN PÅ sitt förra jobb 2012–2014 i USA fick Mats Fogelmark ett hedrande förtroendeuppdrag. Han var då förbindelseofficer för Sverige vid det amerikanska högkvarteret för insatser i Mellanöstern och Afghanistan. Det ligger i Tampa, Florida.

Med vår insats i Afghanistan ingår Sverige i den globala koalitionen med drygt 50 länder som deltar i det "globala krig mot terrorismen" som George W Bush drog igång efter attackerna mot USA den 11 september 2001.

Mats Fogelmark valdes av de övriga



Foto: Agneta Engqvist

Mats Fogelmark

Ålder: 54 år.

Bor: I hyreslägenhet vid Chaoyangparken, cirka tio minuter per elmoped från svenska ambassaden i Peking.

Familj: Fru Annette, yrkeslärare på frisörprogrammet, ledig för att vara medföljande i Kina, och dotter Malin, 23 år, studerar navigation i Karlskrona med ambition att bli yrkesofficer i marinen.

Utbildning: Fyraårigt tekniskt gymnasium. Värnplikt + militära skolor, totalt sju år.

Karriär: 30 års tjänst i olika chefsbefattningar både utomlands och i Sverige.

Chef Helikopterbataljon med stab på Berga/Hårsfjärden.

FN Observatör och chef för ett internationellt team i före detta Jugoslavien.

Avdelningschef Militära underrättelse- och säkerhetstjänsten (MUST).

Ställföreträdande delegationschef i svenska delegationen till NNSC (Neutral Nations Supervisory Commission) i den demilitariserade zonen mellan Nord- och Sydkorea.

Svensk förbindelseofficer vid ett amerikanskt högkvarter, Central Command i Tampa, samt även ordförande för den internationella koalitionen bestående av 200 officerare från 50 länder på plats i Tampa.

Sedan augusti 2014 försvarsattaché vid svenska ambassaderna i Kina och Nordkorea samt ordförande för BMAC (Beijing Military Attaché Corps).

Hobby: "Resa...resa resa resa. Åka motorcykel. Gärna de två kombinerat."

Gör på fritiden: "Så mycket tid som möjligt på sommarstället i Stockholms skärgård. Utomlands upptäcka så mycket som möjligt."

Favoritrestaurang i Peking: "Ett kinesiskt hål i väggen nära bostaden, fantastiska rätter och mycket lokal känsla."

Arrow Microbrewery vid floden norr om ambassaden: "Svensk deläggare, gott öl och hemmagjord korv."



Foto: Agneta Engqvist

»»» **Cv på uniformen.** Amiral Fogelmark bär så att säga sitt cv på uniformen. Genom att bära sina så kallade släpsspännen som är en del av medaljer, utbildningstecken et citera så framgår hans bakgrund ganska tydligt för kollegerna.

Första raden från vänster: Medalj från överbefälhavaren för internationella insatser, siffran 4 = fyra missioner. Två missioner till FNs skyddsstyrka i forna Jugoslavien. 30 års tjänst i svenska försvarsmakten.

Andra raden: Två missioner i de neutrala ländernas övervakningskommission, Panmunjom, Korea. Förtjänstmedalj från Sydkoreas försvarsdepartement. Minnesmedalj från andra helikopterbataljonen.

Tredje raden: Värnpliktsmedalj = genomförd värnplikt. Amerikansk förtjänstmedalj.

Namnskylten: RADM står för Rear Admiral, eller flottiljamilal på svenska.



»»» **Kolleger.** Försvarsattachén Mats Fogelmark tillsammans med sin kinesiska motsvarighet i Sverige, överste Jun Xu, vid ett kinesiskt flottbesök i Stockholm, oktober 2015. Foto: Svante Hellberg.

» ingående länderna till ordförande för den internationella koalitionen vid högkvarteret i Tampa.

”Som ordförande ansvarade jag för koalitionen inre arbete. Jag var även koalitionen språkrör i gemensamma frågor gentemot det amerikanska högkvarteret.”

Vad gäller Peking och kåren av försvarsattachéer där blev han vald till ordförande i december 2015 med 98 procent av rösterna. Det finns 210 utländska officerare i Kina från 111

FAKTA ATTACHÉER

Sverige har 29 utsända försvarsattachéer som bor i och täcker 25 länder. Flera av dessa är också sidoackrediterade i ett eller flera andra länder, sammanlagt 26 länder. Det finns också 5 resande attachéer som täcker varsitt land.

På så sätt omfattas sammanlagt 56 länder av svenska försvarsattachéer. Flest sådana har vi i USA (4) och i Ryssland (2).

länder. USA har tolv attachéer och Ryssland fem.

Uppdraget som ordförande är ettårigt. Hans uppgift är bland annat att se till att olika diskussionsämnen kommer upp: till exempel Kinas militära utveckling eller de svenska erfarenheterna mot piraterna utanför Somalia.

”Även den kinesiska militären bjuds in per tillfälle. Det är total transparens. De deltar i princip alltid.”

Eftersom Mats Fogelmark dessutom är ackrediterad som försvarsattaché vid ambassaden i Pyongyang, Nordkorea, så har han en del att stå i.

Men KinaNytt får en intervju på ambassaden i Peking. Och ja, även jag blev bjuden på ”propaganda cookies” från ett känt svenskt möbelvaruhus.

”Pepparkakorna serveras endast på svensk territorium. När jag ska lura hit folk så flaggar jag för att det blir svenskt kaffe och svenska propaganda cookies. De flesta känner till min rutin”, förklarar amiralen.

Men vi är strax inne på mer seriösa frågor. Mats Fogelmark vill gärna berätta vad en försvarsattaché gör.

”Min uppgift är att vara helt öppen. Det är mycket olämpligt och oartigt att svara ’ingen kommentar’ på någon fråga”, slår han fast direkt. Han har föreläst på universitet i Sverige för att hjälpa försvaret att rekrytera och han vill avmystifiera jobbet vid MUST, militära underrättelse- och säkerhetstjänsten, som är hans arbetsgivare.

Pang för pengarna

”Skattebetalarna ska inte bara få pang för pengarna, de ska veta att de får rätt pang för pengarna.”

Men så småningom når vi en punkt där han nyanserar sin öppenhet. Det är när jag efteråt försöker pressa honom till en kommentar om det skärpta läget i Sydkinesiska sjön, där Kina bygger militära installationer på omstridda öar och rev.

Jag hänvisar till att skattebetalarna förväntar sig nog att få hans bedömning i en så aktuell fråga. Jag ställer även en del andra frågor som berör det militärstrategiska läget kring Kina och omvärlden.

Då mejlar han att ”nu börjar det bli tricky”. Visserligen drar han som lovat inte till med ”ingen kommentar”, men väl att han i princip måste lämna WO, lika med walk over, på den typen av frågor. Han tillägger:

”Mitt jobb är ju inte att förse svenska skattebetalarna direkt med information. Det är medias roll och regeringens. Mitt jobb är att se till att våra beslutsfattare får adekvat information så att de kan fatta rätt beslut.”

Sedan bjuder han ändå på ett par tankar om situationen i Sydkinesiska sjön.

Lyfta blicken

”Att Sydkinesiska sjön är en het potatis inte minst för Kina, de övriga ’strandägarna’ och USA råder ju inget tvivel om. Men om du ska ha någon rad om det, så måste man ju lyfta blicken och se på det ur ett import/export perspektiv”.

Med andra ord handlar det bland annat om att trygga handelsvägarna. Det uttrycker Mats Fogelmark med korthuggna militäriska förkortningar. ”SCS är en del i OBOR och det gäller att secure the SLOC.”

Det vill säga att SCS är South China Sea, alltså Sydkinesiska sjön. OBOR är president Xi Jinpings projekt One Belt One Road, en ny handelsled söderut över haven. Och SLOC står för Sea Lines of Communication, att säkra handelsvägarna till sjöss.

”Resten får du spekulera kring själv”, lägger han till.

Tidigare har Mats Fogelmark sagt till mig att Kina ter sig mer och mer som en global stormakt.

”I Xi Jinpings låda finns många verktyg: politiska medel, ekonomiska medel och militära medel. Så beroende på vilken uppgift de står inför kan Kina välja verktyg.”

Han tycker att kinesiska marinen definitivt spelar en klassisk roll som för alla länders flottor, nämligen att säkra handelsvägarna till sjöss.

Under FN-hatten

Mats Fogelmark påpekar att Kina även har flyttat fram sina positioner inom Förenta Nationerna och nu har cirka 2 000 soldater ute på FN-uppdrag. Landet har även lovat att sätta upp en

beredskapsstyrka för FN med ytterligare 8 000 soldater.

I det bilaterala utbytet samarbetar Sverige och Kina om ”allt som det går att sätta en FN-hatt på, till exempel utbildning inför FN-insatser”.

Mats Fogelmark rapporterar till sin arbetsgivare MUST, militära underrättelse- och säkerhetstjänsten i Stockholm. ”Jag är deras ögon och öron och rådgivare.”

Men i det bilaterala spåret är han underställd försvarsmaktens högkvarter.

Som försvarsattaché är han samtidigt rådgivare i militära frågor till ambassadörerna i Peking och Pyongyang. Attachéerna hyr in sig på respektive ambassad och ambassadören kan inte säga ”gör det här” eller ”gör det där” till försvarsattachén.

Årets inriktning

Varje år får Mats Fogelmark och de övriga svenska försvarsattachéerna i världen en inriktning som överbefälhavaren och regeringskansliet pratat ihop sig om.

Mats Fogelmark vill inte berätta

Fortsättning på sidan 40 »

Entreprenören Roger Johansson sålde allt han ägde i Stockholm: villan, lägenheten och bilen och flyttade till Hongkong. "En stad där tempot är mer tillåtande för mig och utan allt detta fikande, vabbande, fackutbildningar, långluncher, halvdagar med mera", säger han.

KinaNytt stöter ihop med honom i Macao där han förbereder lanseringen av sin nya produkt: en mousserande vodka för världsmarknaden. Men redan i början av augusti ska han börja sälja svenska designprodukter på nätet i Kina.

Roger Johansson, entreprenör i Hongkong:

Sålde allt han ägde i Sverige nu säljer han Sverige i Kina

Roger Johansson

Ålder: 40 år i september.

Bor: Har både kontor och bostad i samma hus på Queen's Road Central nära rulltrappan i Hongkong.

Familj: Sambo Joanna Lelek. Mamma Bela i Akalla, nybliven pensionär som jobbat på skatteverket nästan hela livet, ursprungligen från Prag i Tjeckien. Pappa Bobby, pensionär, har jobbat med allt möjligt men är kock i grunden, bor i Prag.

Utbildning: Handelshögskolan i Stockholm 2003, entreprenörslinjen (numera nedlagd).

Karriär: "Hoppade runt på en massa olika jobb under studietiden, allt ifrån ormskötare på Skansen, bokbindare till glasblåsare."

1999–2008 Arlanda: "Jobbade upp mig från säkerhetskontrollen till att bli säkerhetsansvarig på Securitas och sedan som duty officer på luftfartsverket med det yttersta ansvaret för säkerheten för utrikesresande passagerare."

2008–2011 fastighetschef på Balder AB, 2011–2013 fastighetsansvarig på WSP, ett av Sveriges största fastighetsbolag.

2013– Hongkong: grundat fyra företag i Hongkong (se texten om företagen).

Gör på fritiden: "Hajkar gärna i naturen, yoga, meditation, mat, resa, umgås med vänner, är väldigt social."

Favoritrestaurang i Hongkong: "Älskar indisk mat, mat med lite fantasi och sting, går gärna till Bombay Dreams. Har aldrig riktigt haft behov av superlyxiga restauranger, gillar vin men att säga att jag är duktig på det vore att ljuga."

Det är en vidareutveckling, eftersom han redan i dag säljer ungefär samma produkter i sina två lönsamma butiker i Hongkong.

För att nå denna punkt har Roger Johansson gått igenom en lång rad prövningar, men också klara ljuspunkter. Medan han var säkerhetsansvarig på Arlanda och jobbade pass på tolv timmar, ägnade han i stort sett resten av dygnet till att själv bygga ett hus i Hässelby Villastad.

Han började känna sig utmattad. Till slut bestämde han sig för att sälja sin nybyggda villa, sin lägenhet på Kungsholmen och sin nya Audi och börja på ny kula någonsans.

För att pigga upp sig gav han sig ut på en resa jorden runt. Han bjöd med sin mamma, sin syster och hennes två barn. Men redan första dagen på första stoppet i Hongkong träffade han av en slump Joanna Lelek från



Svensk design är temat på kläder, accessoarer, inredning och annat i de två butiker som Roger Johansson öppnat. Foto:Mikael Bick



Stockholm i Hongkong. Roger Johansson och Joanna Lelek framför en av deras två designbutiker. Foto:Mikael Bick

Fyra företag i Hongkong

Roger Johansson driver fyra företag i Hongkong. Det som kom igång först är Stockholm Limited med två designbutiker kallade STOCKHOLM. Vd är Joanna Lelek. Den första butiken öppnade i oktober 2014 under mottot "haven for Swedish life style and design".

Stockholm Limited är generalagent i Asien för svenska globala designföretag som Skultuna med heminredning, accessoarer och presentartiklar; John Henric med accessoarer inom herreklipping; Richmond & Finch med fodral för mobiltelefoner; och regnrocks-makarna Stutterheim med flera.

"Innovativa och framgångsrika designers som lyckats i till exempel USA, känner sig ofta nöjda med det, de förstår i viss mån potentialen i Kina men utnyttjar den inte utan fokuserar på Europa och USA", säger Roger Johansson.

Företag nummer två är Stockholm Sparkling som sköter hela kedjan från produktion och marknadsföring till försäljning av vodka.

Nästa företag är en egen portal för en nätbutik i Kina, www.stockholm.hk. Den öppnar i augusti och ska i stort sett sälja samma sortiment som designbutikerna i Hongkong och även företräda de företag som Stockholm Limited är generalagenter för.

Dessutom har Roger Johansson tradingföretaget Hejhej tillsammans med Joanna Lelek. Det äger en tredjedel i nystartade Scandi Collective, ett företag som ägnar sig åt lansering av svenska varumärken och distribution. De andra delägarna är Boris Design i Hongkong och ett mediabolag i Kina.

En annan affärsidé för Scandi Collective är att skaffa licenser för klassiska svenska barnböcker och ta fram tillhörande produkter. Och ytterligare en tanke är att köpa upp skandinaviska antikviteter och sälja i Kina.

Örebro. Hon var då produktionschef på Lindex i Hongkong.

I dag är de sambor och affärspartners. Roger Johansson avbröt jordenruntresan och stannade i Hongkong, medan de andra fortsatte. Det var för två och ett halvt år sedan.

Bubblande vodka

Under tiden hade han börjat förverkliga en gammal idé som han diskuterat fram med sin sväger Mats Johansson: att ta fram en bubblande vodka. Svågern jobbade då på Carlsberg med bland annat öl.

"Men produktutveckling och lansering tog mycket längre tid än vi trott. Det kostade hiskeliga pengar, nästan allt jag sparat ihop och allt jag någonsin ägt", säger Roger Johansson.

Han säger att han tror att han investerat mellan tre och fem miljoner kronor. "Jag ger helst ingen exakt siffra, det finns risk att jag blir deprimerad då."

"Jag tror att om man ger sig in i ett projekt och det är för bekvämt, det vill säga att man inte har gett sig själv några ultimatum, så är det nästan dödfött, så funkar jag i alla fall."

För drygt två år sedan kunde han i alla fall lansera sin första mousserande vodka. Det skedde i Kina.

Plöjde ner vinst

"Vi sålde 80 000 buteljer. Kunskapen och kapitalvinsten därifrån har jag plöjt ner i den nya, kommande vodkatillverkningen och i

Stockholm Limited (företaget bakom designbutikerna)."

Den nya vodka "Stockholm" är inte den första mousserande, varken för honom eller en handfull andra aktörer.

"Men det är den första som håller denna kvalitet och som dessutom kommer i lägre alkoholhalt. Trenden mot svagare spritdrycker har varit på gång länge, så vi ligger helt rätt i tiden".

Fortsättning på sidan 38



Nytt bubbel. Roger Johansson med en flaska mousserande vodka, en av hans många affärsidéer. Här tillsammans med en distributör i Hongkong. Foto:Mikael Bick

Ingen trängsel längre i vår tids köptempel

Har du också gått förbi någon av de många franska och italienska lyxbutikerna i Peking eller Hongkong och tänkt på vad tomt det ser ut därinne, var är kunderna? Här får du svaret.

Det är mångfasetterat. Ibland finns kunderna där, fast de inte syns – till exempel.

DET HANDLAR OM VÄLKÄNDA märken som Louis Vuitton, Chanel, Dior, Saint Laurent, Armani, Prada och Hermès för att bara nämna några.

Jag var så nyfiken så jag gick in i Louis Vuittons flaggskepp i Central i Hongkong. Fasaden upptar nästan halva Pedder Streets östra sida. Den förmedlar en känsla av att detta är vår tids palats.

I butikens väldigt rymliga lokaler i två etage såg jag fem personer. Ett par var på väg ut med en mindre påse med butikens logga på. Hon såg ut att vara hälften så gammal som mannen och inte direkt hans dotter. Och så var det

ett par till och en ensam man. De tre stod vid en disk och tittade på väskor.

Det var söndag eftermiddag. Kanske inte helt representativt.

Men borta är dagarna då de globala lyxvarorna gick åt som smör i solsken i Kina.

Köpfesten med exklusiva varor började på 1990-talet i de stora hotellens foajéer i Peking, Shanghai och Kanton. Den fortsatte nästa årtionde i storstädernas flottaste shoppingarkader och varuhus.

Men även då funderade jag ofta över hur tomt det var i många av lyxbutikerna.

Jag fick höra att för de berömda företagen gällde det bara att etablera närvaro på en väldigt lovande marknad.

Dessutom, sade folk i branschen till mig, kan det i Kina räcka med att en enda nyrik kund tittar in och mer eller mindre länsar hyllorna för att butiken ska rädda försäljningsstatistiken.

Jag såg en sådan kund vända upp och ner på hela affären medan högen av utvalda kläder bara växte vid kassan. Expediten kunde inte vara mer tillmötesgående.

Senare har jag fått höra att det kan se tomt ut men en del av affärerna har privata hissar från parkeringen direkt till ett VIP-rum för de rikaste kunderna.

För fem år sedan blev landet den snabbast växande lyxmarknaden i världen för exklusiva kläder, lädervaror och juveler till exempel.

Det globala konsultföretaget Bain & Co undersökte 15 ledande internationella lyxmärken. Tillsammans hade dessa öppnat 80 nya affärer i Kina under de första åtta månaderna 2010.

Att lyxmarknaden inte är glödhet längre beror på många saker. President Xi Jinpings snart treåriga kampanj mot korruptionen slår hårt mot all konsumtion



Konsten tar plats. Internationellt kända konstnärer får stort utrymme på Louis Vuittons huvudbutik i Peking. Tavlorna som hänger ovanför kläderna på bilden till vänster är målade av japanen Kimiko Fujimura och skulpturen ovan är skapad av fransmannen Philippe Huguely.

som drar till sig uppmärksamhet. Dessutom går ekonomin inte längre på högvarv.

Den snabbväxande e-handeln gör sitt till. Och så har kineserna blivit blasé efter över två årtionden med marmor, guld och tjugiga takkronor och allt annat "over the top" i lyxbutikerna.

I dag vill kineserna ha mer substans. Dessutom är de trötta på att det alltid är dyrare att köpa de internationella lyxvarorna hemma än utomlands. Flera märken har därför justerat sina priser.

Många företag i branschen flärd och extravagans tvingas se över sina strategier, stänga ner butiker i Kina, öppna färre än planerat eller ta nya grepp.

Mer än 80 procent av de globala lyxmärkena har fått stänga någon eller några butiker i Mittens rike och i år beräknas de som tvingas dra ner uppgå till 95 procent. Armani har till exempel stängt en handfull och Prada hela 16.

Några kombinerar butiken med ett kafé eller med en restaurang som Gucci i Shanghai. De försöker på så sätt ge

kunderna en större upplevelse än bara shopping. Hermès, Armani och Dolce & Gabbana väntas följa efter.

Andra lyxiga märken uppgraderar sina butiker ännu mer för att dra ifrån och profilera sig ännu starkare.

Louis Vuitton har valt att uppgradera i Peking men samtidigt stänga på andra ställen. Företagets flaggskepp inom China World-området är nu också en konstupplevelse.

När jag tittade in för att se på konsten hann jag inte ens orientera mig förrän en anställd i oklanderlig mörk kostym mötte mig och frågade efter mina önskemål.

Där har den excentriske New York-arkitekten Peter Marino designat hela den vidsträckta butiken med exklusiva soffor, fåtöljer, skulpturer, målningar och foton. Det ska vara ett sätt att få kunderna att stanna längre och förstå kvaliteten på allt.

Butiken säljer dam- och herrkläder och inte minst de världsberömda hand-

väskorna och koffertarna i olika storlekar med LVs initialer. Här kan kunderna även beställa skräddarsydda och handmålade väskor.

Trots nedgången väntas kinesiska kunder fortsätta att vara världens största köpare av lyxvaror. Men de köper dem hellre utomlands, särskilt i Frankrike, Italien, USA och Japan.

Flaggskepp. Louis Vuittons stora huvudbutik mitt i centrum i Hongkong. Foto: Agneta Engqvist



AV AGNETA ENGQVIST,
agneta.engqvist@gmail.com

Ostindiefararen Göteborg söker nya ägare



”Detta är ett tungt beslut som vi tvingats ta”, säger Lars G Malmer, ordförande i stiftelsen Ostindiefararen Göteborg i ett pressmeddelande.

”Vi har i det längsta jobbat för att hitta en lösning som skulle göra det möjligt för skeppet att fortsätta att segla och fungera som den fantastiska plattform för marknadsföring av Sverige och Göteborg som det är.”

Seglatserna efter hemkomsten från Kina har möjliggjorts tack vare ett substantiellt finansiellt stöd från stiftarna (AB SKF, AB Volvo, Stena AB, Business Region Göteborg, Göteborgs Hamn samt Göteborgs stad och Västra Götalandsregionen) som säkrat grundfinansieringen för att hålla skeppet i seglingsbart skick.”

ANNONS

KINA DAGEN I ALMEDALEN

Kina - ur askan i elden Vart är Xis Kina på väg?

*Vad går Xis korruptionskampanj egentligen ut på?
Hur ska svenska företag klara utmaningarna i Kina?
Vad händer mellan Kina, USA och Indien?
Censurens långa arm - är yttrandefriheten hotad
också utanför Kina? Vad tycker kineser om Sverige?*

Välkommen till en heldag om Kina och Sverige!

Medverkar gör bl.a.
Michael Forsythe, New York Times
Tobias Glitterstam, Business Sweden
Emma Ihre, Mannheimer Swartling
Börje Ljunggren, fd ambassadör
Annika Rembe, Svenska institutet
Hanna Sahlberg, Sveriges Radio
Oscar Stenström, statssekreterare

Program och delarrangörer på www.kinadagen.se

4 juli
9–17.00
Aulan
på Campus
Gotland
#kinadagen2016

Efter mer än 20 framgångsrika år och en Kinaresa som blev en unik succé kan Stiftelsen Ostindiefararen Göteborg inte längre driva verksamheten vidare. Förhandlingar med olika intressenter, i såväl Sverige som utomlands, har drivits under flera år. Dessa har inte lett till konkreta resultat och Stiftelsen förbereder nu försäljning av skeppet Göteborg då det ej längre finns ekonomiska förutsättningar att driva verksamheten vidare.

”Men nu är denna del av skeppets tillvaro slut. Vi hade gärna sett att hon seglade vidare men kan konstatera att de ekonomiska förutsättningarna inte finns, Stiftelsen skall nu försöka hitta den bästa lösningen för skeppet och en del av processen är att se om det finns intressenter med andra förutsättningar i Göteborg, i övriga Sverige eller på annat håll, som är beredda att engagera sig för att ta över skeppet. Detta för att kunna segla vidare eller på något sätt göra skeppet tillgängligt för göteborgarna också i framtiden”, fortsätter Malmer .

Byggandet av Göteborg, som tog 10 år, hade inte varit möjligt utan alla privatpersoners och företags generösa donationer samt ett mycket omfattande ideellt arbete av tusentals frivilliga.

Fortsättning från sidan 35

Roger Johansson säger också att den lägre alkoholvolymen gör att bubblorna blir mer kraftfulla och att karboneringen håller flera timmar i öppnad flaska.

”Nu kan man göra alla vodkabaserade drinkar sparkling.”

Roger Johansson samarbetar med Norrtelje Brenneri som tillverkar vodkan och med Boris Design i Hongkong som sköter all branding och marknadsföring. Han tycker inte att ”Stockholm” är en vanlig vodka och vill därför inte att den ska jämföras med exempelvis Absolut.

Målgruppen är män och kvinnor mellan 25 och 40 år ”som har mersmak för det bästa i livet”.

Men för Roger Johansson och Joanna Lelek handlar livet i Hongkong om så mycket mer än vodka. De driver två butiker med svensk design, de är generalagenter för flera svenska företag och de drar som sagt snart igång en nätbutik för Kina. (Se texten om företagen på sidan 35.)

Inga långluncher

Han förklarar varför han och Joanna Lelek bland annat är ett starkt team:

”Min absolut sämsta egenskap är mitt otroligt dåliga sifferminne. Jag har svårt att minnas datum och tid, men ansikten och namn glömmmer jag aldrig. Joanna däremot glömmmer aldrig en siffra, däremot ansikten.”

Tempot i Hongkong är något som Roger Johansson verkligen gillar, ”att man är ett samtal eller ett möte ifrån att få något gjort. Vare sig det gäller produktion, sälj eller vad det nu kan vara så är det bara att göra det. Och det blir av, för att alla här funkar på det sättet.”

Hemma i Sverige kunde han känna sig lite nedtryckt.

”Jag älskar Sverige av många olika anledningar. Men samtidigt ogillar jag det långsamma tempot, den där mentaliteten med skyggglapparna på.”

Fortsättning på sidan 39

Analys | Fortsättning från sidan 11

Sedan blossade motsättningarna upp igen, bland annat med en väggtidningsdebatt i Peking 1974. Samma år drabbades vi av en hätsk kampanj mot utlännningar. Den definitiva upplösningen av rörelsen kom inte förrän Mao Zedong avled 1976.

Tabu i dag

I dag 2016 är det tabu i Kina att diskutera kulturrevolutionen, att analysera hur det kunde gå så snett och att fördela skulden. Det är ett lika förbjudet ämne som andra missgrepp av kommunistpartiet såsom Stora språnget 1958-61 eller massakern i Peking 1989.

Men under ytan finns fortfarande sår och gammalt groll, inom familjer, mellan grannar och på arbetsplatser.

Efter mycket bryderi och efter en rättgång mot Maos medhjälpare i ”de fyras gäng” stängde partiet boken om kulturrevolutionen efter en ganska schematisk utvärdering 1981. Den räddade Maos eftermäle efter försiktig kritik. Partiet bestämde att den bortgångne ordföranden i alla fall var till 70 procent bra och bara till 30 procent dålig.

Han är kvar som en symbol för revolutionen och landets enande 1949. Hans porträtt hänger fortfarande över Himmelska friden port i Peking och hans ansikte finns på sedlarna.

Den officiella utvärderingen talade om en miljon dödsoffer och fyra miljoner fångslade – kraftiga underskattningar, tror de flesta bedömare.

Ekonomi rasade

Rörelsen blev också ett hårt slag mot ekonomin, särskilt i början. Värdet på industriproduktionen minskade med 9,6 procent 1967 och med ytterligare 4,2 procent 1968 enligt den officiella statistiken. Raset kan ha varit ännu större. Det tog många år innan industrin återhämtade sig.

Många kineser gick miste om både utbildning och normal karriär till följd av den kaotiska kampanjen när undervisningen på högskolorna låg nere i flera år. Många bär på ett starkt revanschbegär, som har gjort dem till framgångsrika företagare i den nya ekonomin. De lärde sig att klara sig själva, att ta initiativ för att överleva.

Efter kulturrevolutionen skulle Kina ha behövt en sanningskommission av syd-

Fortsättning från sidan 38

Han tycker att Sverige har lyckats otroligt bra med att sälja in den svenska drömmen, att svenskarna jagar och jagar efter Villa, Volvo och Vovve. ”När man väl är på den jakten så upphör allt annat runt om en i världen. Inget är intressant förutom nya V70, radhuset eller semestern i Sälen.”

Roger Johansson växte upp i Akalla norr

afrikanskt snitt, eller en uppgörelse med det förflutna av tysk modell. I stället kom partiets självbevarande summering.

I början av 1980-talet tillät Deng Xiaoping enskilda författare att beskriva grymheter och lidande under kulturrevolutionen i fiktiv form. Det var den så kallade sår litteraturen. Deng Xiaoping hade ett intresse av att avigsidorna med ”de tio förlorade åren” skulle komma upp i ljuset. Men sedan fick det vara nog med påminnelser om partiets missgrepp.

Nostalgiska känslor

På senare år har det dykt upp en del vittnesmål på internet där forna rödgardister beskänner sina synder, berättar om sina missgrepp och ber om ursäkt. Men i takt med att 50-årsminnet närmat sig har sådana inlägg minskat påtagligt. Det är tydligt att partiet inte vill ha för många vittnesbörd.

Tystnaden kring händelserna 1966–76 gör att många i den yngre generationen är omedvetna om vad som hände under de där åren. De betraktar bara de saker från kulturrevolutionen som är vanliga på marknaderna i storstäderna som lustiga och udda föremål.

Medelålders och äldre kineser kan hysa en viss nostalgi för den tiden. De längtar inte efter förföljelserna och oroligheterna, men de kan känna att livet på sätt och vis var mera okomplicerat när alla människor hade det ungefär lika knapert. De kan känna att det fanns en annan sammanhållning under 1950- och 1960-talen. Därför träffas ofta grupper i parkerna och sjunger de gamla kampsånger från kulturrevolutionen, till exempel.

Men den ideologiskt motiverade fanatismen och övergreppen under de tio åren har nog vaccinerat de medelålders och äldre mot att gå in i en liknande massrörelse. Kulturrevolutionen har i stället uppnått motsatsen till vad Mao ville: människor är i dag fixerade vid det materiella och vid att ordna det bästa för den egna familjen, de har återgått till konfucianska värderingar och har inget engagemang för samhället i stort . De enda former av ”ism” som kineserna i dag är beredda att följa är konsumismen, nationalismen, konfucianismen och buddismen.

Mao torde rotera i kristallsarkofagen där han ligger i sitt mausoleum på det stora torget mitt i huvudstaden.

om Stockholm. När han besöker sin förort träffar han gamla klasskamrater som fastnat där, de spelar fotboll på torget eller knarkar. Många är antingen döda eller sitter inne. Andra tjänar mer pengar än vad han själv gör. De säljer knark och är inte så intresserade av ett vanligt jobb eller vad Roger gör.

”Jag har slutat berätta hur mitt liv ser ut

Påverkat Xi Jinping

Dagens alltmer dominante ledare Xi Jinping är på många sätt en produkt av kulturrevolutionen. Hans far var en hög ledare, men blev ett av de första offren för kritikstormen 1966 och satt fängslad flera år. Berövad faderns beskydd skickades Xi Jinping vid 15 års ålder ut att arbeta i jordbruket i en avlägsen bergsby mellan 1969 och 1975. Den erfarenheten delade han med många stadsungdomar. Först när fadern blev rehabiliterad 1978 tog sonens karriär fart.

President Xi Jinping är alltså tidigt prägad av kulturrevolutionens fraktionsstrider i högsta ledningen, som domineras av några ledande familjer där makten går i arv.

Dessa händelser under hans formativa år har säkert satt djupa spår i hans psyke och kan förklara hans starka kontrollbehov. Han har samlat på sig mer makt än någon ledare sedan Mao.

Sedan Xi Jinping tillträdde har myndigheterna upprepade gånger visat upp arresterade regimkritiker som ångerfulla botgörare på nationell tv. En del medborgare reagerar oroligt på denna metod som påminner dem om spöken från kulturrevolutionen då offentlig kritik och självkritik hörde till vardagen.

Personkult och mystik

Xi Jinping uppmuntrar samtidigt en personkult som börjar närma sig Maokulten. Det kinesiska politiska systemet – under kejsartiden och under kommunistpartiet – graviterar mot en fixering vid den högste ledaren.

Presidenten försöker också spela på mystiken kring Mao och citerar honom gärna. Men inom ekonomin är det Deng Xiaopings marknadsreformer som han prisar. Det var faktiskt hans egen far Xi Zhongxun som övertalade Deng att starta de kapitalistiska frizonerna i södra Kina, ett viktigt inslag i det ekonomiska uppsvinget.

I dessa dagar när 50-årsminnet av kulturrevolutionens start är aktuellt varnar partiet medborgarna från att ifrågasätta den officiella utvärderingen från 1981. Glöm och gå vidare är budskapet. De tio årens kaos visar hur viktig stabiliteten är, framhåller partipressen.

Stabilitet till varje pris. Så blir kulturrevolutionens grymheter en ursäkt för dagens kontroll.

i Hongkong. Hur jag än skulle berätta så skulle det uppfattas som skryt eller mallighet”, säger Roger Johansson.

I stället jobbar han vidare i Hongkong. På tal om designbutikerna som han driver med Joanna Lelek säger han:

”Vi vill göra en svensk hörna i Asien, visa att det finns lite mer än Volvo och Ikea.”

vad årets inriktning går ut på. "Det är hemligheter, men inga konstigheter", säger han.

Men han är generös och gillar min liknelse att han ska sätta på sig speciella glasögon för att hålla utkik, det vill säga ha den perception som behövs.

Annars säger han att hans jobb i Kina är att ha bilateral kontakt med PLA, folkets befrielsearmé som är kommunistpartiets förlängda arm.

"Vi är inte här för att snoka på kineserna. Men det är svårt att få all info du vill ha. Fast det får man å andra sidan ingenstans. Det är inte förväntat att man ska gå runt och knacka dörr för att få info i Kina."

PLA brukar ha ett tjugotal aktiviteter över året, seminarier, förbandsbesök et cetera. Försvarsattachéerna kan resa vart de vill i Kina utom till Tibet, men PLA ordnade en resa dit för dem i år. "Vi fick bara se det tjusiga, men vi fick se det med egna ögon. Det ger alltid en extra dimension till läget på platsen", säger Mats Fogelmark.

Att följa militären

Vill han träffa den kinesiska militären skickar han en diplomatisk not. Det kan till exempel handla om att en inkommande delegation vill ha bilaterala möten.

Men jobbet ska ju handla om underättelser också, att följa PLA och den militära utvecklingen.

"En attaché bygger alltid sin rapportering på information från så många oberoende källor som möjligt, därför är det viktigt att ha ett bra nätverk, ungefär som du", säger Mats Fogelmark till mig och han fortsätter:

"Jag är ju här officiellt, så källa nummer ett är PLA och dess protokoll. Nummer två är övriga 200 utländska militära kolleger och deras civila kolleger."

Dessutom arbetar han med öppna källor som tidningar, webben och så vidare. Han nämner också egna kunskaper.

Fem gånger Nordkorea

Hittills i år har Mats Fogelmark besökt Nordkorea fem gånger, bland annat för den stora paraden och en attachéresa till berget Paektu. Senaste resan var 7–10 juni och då var det för att fira vår nationaldag.

"Då kunde jag bjuda in mina nordkoreanska militära kontakter och mina internationella kolleger."

Han betonar att läget på den koreanska halvön har mycket stor betydelse – inte bara för regionen utan också för relationen Kina-USA.

"Ett drömscenario är att parterna tar sig tillbaka till förhandlingsbordet i någon form av konstellation. Vi måste på alla sätt fortsätta att bygga på tillit och kommunikation för att undvika konflikt. Men vem ska ta första steget?"

"Inget av länderna i regionen skulle vinna på en militär konflikt. Observera: inte heller Nordkorea. Och inte heller USA."

Historiens betydelse

I hela regionen noterar Mats Fogelmark att historien har en oerhörd betydelse. "Före posteringen kände jag ju till historiken, men att såren efter alla krigen sitter så djupt är en utmaning som man måste förhålla sig oerhört ödmjuk till. Man kan med andra ord inte tänka svenskt, det var ju länge sedan vi var i krig."

Både bra och dåliga minnen följer Mats Fogelmark genom livet efter sina olika uppdrag utomlands. "För min egen del har jag hanterat det väl med hjälp av familj och vänner, men det finns givetvis kolleger som det inte gått så bra för, kolleger som omkommit, blivit invaliderade, drabbats av posttraumatisk stress eller något annat."

Vid posteringen under inbördeskriget i forna Jugoslavien blev han kidnappad under gevärshot sex gånger och placerad i "husarrest" av militanta extremister.

"Vi var dessutom bara ett fåtal FN-observatörer på den bosnienserbiska delen av Sarajevo och visste att ingen skulle kunna komma till vår hjälp."

Känna sig liten

"Även på patrullering uppe i bergen i norra Afghanistan kan man känna sig ganska liten och långt hemifrån."

Sammanlagt har han tillbringat 6,5 år utomlands i uniform, lång tid iväg från släkt, vänner och ett "vanligt" liv.

"Men jag ångrar inte en sekund eller mina beslut att åka!"

Mats Fogelmark är glad att hans fru Annette och dotter Malin kunnat vara med på flera av utlandsuppdragen.

"Annette och jag är likadant stöpta, gillar kulturella utmaningar. Varje plats har sin tjusning. Kina är roligt, en intressant kultur."

När han sökte jobbet i Peking hade

han tunga meriter inom "firman" som han ibland kallar försvarsmakten.

"Men man får inte ha några lik i garderoben och den sökande kollar 360 grader som det heter. Det vill säga att det är inte bara överordnade som ska säga sitt utan också underlydande och även de i sidled."

Uppdrag på tre år

En fänrik kan inte söka Kinatjänsten, den som han har, inte heller en plutonchef i Afghanistan, men den som är svensk kapten där, kan det vara idé för, enligt Mats Fogelmark som redan är amiral, den högsta rangen inom marinen, även om han "bara" har en stjärna på uniformen. Det finns också de med två, tre och fyra.

Uppdraget är på tre år med möjlighet till ett års förlängning. "Men tre år av föreningar i Peking får räcka", säger Mats Fogelmark som letar ny befattning 2017 i dialog med en så kallad chefsutvecklare på försvarshögkvarteret.

"Men ju mer guld på axlarna, desto färre jobb att söka", säger han och talar om pyramiden i "firman".

Skulle det hjälpa med en pepparkaka?

PS. Efter en sista kompletterande mejlfråga kom det i alla fall. Mats Fogelmark svarade: "Inga fler kommentarer utan 'that's life'."

FAKTA AMIRALER

Mats Fogelmark i Peking har graden flottiljamilal, den lägsta bland amiralerna med en stjärna på axelklaffen. Nästa högre grad är konteramiral med två stjärnor, därefter viceamiral med tre stjärnor och amiral med fyra stjärnor.

Från och med 1 juli har Sverige två flottiljamilaler, fem konteramiraler och en viceamiral. Marinchefen Jens Nykvist är konteramiral. Amiraler motsvarar generaler inom armén.

Amiral eller general, båda med fyra stjärnor, kan endast ÖB och rikets statschef vara. Eftersom nuvarande ÖB kommer från flygvapnet och inte från marinen, så är det bara kungen som i dag är amiral med fyra stjärnor.

Alla amiraler kallas flaggmän, eftersom de har rätt till egen flagga på de örlogsfartyg som de befinner sig på.