



Foto: Elisabet Söderström

Expo 2010 är slut men Spirit of Innovation lever vidare

Den svenska paviljongen vid världsutställningen Expo 2010 i Shanghai kammade hem en guldmedalj för bästa utställning och det var självfallet många glada miner när paviljongen stängde en sista gång den 31 oktober efter att ha besökts av 3,6 miljoner människor. Nu töms paviljongen och byggnaden ska flyttas till Tangshan för att placeras i ekostaden Caofeidian. Vad som kommer att hända med det enorma området som hyst världsutställningen är ännu oklart, men hållbarhet blir nyckelordet när området byter skepnad.

sid **12-15**



Affärer i med och motgång

Laurent Leksell, ordförande i det medicintekniska företaget Elekta och styrelseledamot i SCTC, har gjort affärer i Kina i över 30 år. Nu delar han med sig sina lärdomar till KinaNytts läsare – var beredd gå på en mina!

sidan **10**

Kinas snedvridna ekonomi

Johan Myrsten skriver om den ombalansering av Kinas ekonomi som länge efterfrågats av analytiker och politiker, fokus måste bli att öka hushållens inkomster och konsumtion.

sidan **8**



Missnöjet med hälsovården

Göran Leijonhufvud analyserar den stora vårdreformen, ska den klara ett nedrustat system och ökade vårdbehov?

sidan **6**

合作 **SWEDEN-CHINA**
Trade Council

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

Innehåll 5/2010

Tack för i år!	3
Nya medlemmar	4
Statistik	4
Analys – Hälsovårdsreformen	6
Johan Myrsten – Kinas ekonomi snedvriden	8
Laurent Leksell om sina 30 år med Kina	10
Expo 2010	13
5 frågor till: Magnus Breidne, IVA-delegationens Kina-besök	16
Terrakottaarmén gör succé	18
Svenska företag i Kina	20
Kinesiska företag i Sverige	23
Medlemserbudanden	24

Medarbetare i detta nummer



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



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



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

Utgivningsplan KinaNytt 2011

UTGIVNING:
KinaNytt distribueras med 5–6 nummer per år, fördelad över tre nummer på våren och två–tre nummer under hösten 2011.

ANNONSPRISLISTA 2011:

4-färg		sv/v	
1/1 sida	12 000 SEK	1/1 sida	9 600 SEK
1/2 sida	6 750 SEK	1/2 sida	5 400 SEK
1/4 sida	4 500 SEK	1/4 sida	3 600 SEK

INFORMATION:

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

Med reservation för eventuella ändringar. Annonsspriser gällande för 2011. Medlemmar i SCTC erhåller 15% rabatt på ovan angivna priser.

Jubileumsåret 2010 – SCTC 30 år

Ett händelserikt år går mot sitt slut och att Sweden-China Trade Council i år firat 30-års jubileum har nog inte gått någon obemärkt förbi – det var heller inte meningen!

KINAS VICE PRESIDENT Xi Jinpings besök i slutet av mars i år var givetvis höjdpunkten tillsammans med den nyligen avslutade världsutställningen Expo 2010 i Shanghai. Vice presidenten hade med sig över 200 kinesiska företagare till det stora affärsseminariet i Blå hallen i Stockholms stadshus och lika många svenska företagare hörsammade inbjudan, dit också näringsminister Maud Olofsson, Investors Jacob Wallenberg, SEB:s Marcus Wallenberg, Atlas Copcos Ronnie Leten, Ericssons Hans Vestberg, Scania Leif Östling, Exportrådets Ulf Berg och många andra namnkunniga sällat sig. Men utan er, alla medlemmar i SCTC som också var med i Stadshuset, hade det aldrig blivit den succé det blev i slutändan.

Vi var också väldigt glada över handelsminister Ewa Björlings medverkan vid föreningsstämman i maj. Tillsammans med den tidigare ordföranden i Europeiska handelskammaren i Kina, Jurg Wuttke bidrog handelsministern till en mycket intressant belysning av de frågor som är viktiga för Sverige och medlemmarna i handeln med Kina. En självklar och mycket uppskattad gäst denna dag var också Kinas ambassadör till Sverige, Chen Mingming.

Vårt andra stora firande blev i samband med vår egentliga födelsedag den 15 september då vi bjöd in medlemmarna och alla våra vänner till en välbesökt mottagning. Även här bidrog ambassadör Chen Mingming med uppskattande ord om SCTC:s roll och betydelse.

Med anledning av vårt jubileum bjöd handelsrådet Li Guoqing speciellt in SCTC:s styrelse till en mottagning med gäster från företag, såväl svenska som kinesiska, högskolor och universitet, organisationer och myndigheter.

Vi är självfallet väldigt stolta över den viktiga roll vi spelar i handelsrelationerna mellan Sverige och Kina.

Alla våra arrangemang i Sverige måste naturligtvis uppmärksammas också, våra frukostmöten på olika teman är mycket populära och vi vill gärna passa på och tacka såväl deltagare som talare för ert stora engagemang!

Vi är också mycket stolta över att vår talarserie Asia Executive Meetings i samarbete med Sweden-India Business Council och Sweden-Japan Foundation varit så framgångsrikt. Ett varmt tack till Michael Wolf, Swedbank, Laurent Leksell, Elekta, Tom Johnstone, SKF, Ronnie Leten, Atlas Copco och Bo Dankis, Exportrådet och Gadellius som personligt och engagerat bidragit med sina erfarenheter i Asien till många intresserade åhörare!

Stor succé har det varit för den svenska paviljongen vid världsutställningen i Shanghai. Vi gratulerar självfallet medlemsföretaget Springtime som ordnade guldmedalj till paviljongen i samarbete med Futurniture, Eastwei Relations och

Tengbom i konkurrens med 28 andra länder. Nu töms paviljongen och så småningom packas byggnaden ihop för transport till Tangshan och ekostaden Caofeidian, där den kommer fortsätta vara en mötesplats för innovativa svensk-kinesiska projekt.

Den sista oktober var det tack och avskedsföreställning för Expo 2010 då SCTC:s vd hade förmånen att vara med på plats. Det var med blandade känslor som den svenska kommittén stängde dörren för sista gången om utställningen, hårt arbete blandat med otaliga högtidsstunder. Det stående intrycket måste dock vara att det svenska deltagandet har varit oerhört lyckat och en mycket nöjd Staffan Björk, Sveriges representant i världsutställningarnas internationella kommitté konstaterade att han aldrig tidigare sett ett så väl fungerande samarbete mellan stat och näringsliv.

Som officiell partner i den svenska paviljongen vill vi gärna rikta ett varmt tack till alla som varit inblandade i arbetet med att marknadsföra det svenska temat "Spirit of Innovation". Nu fortsätter det arbetet både i Kina och här i Sverige. SCTC ser fram emot att vara en del av detta.

I skrivande stund går vi nu in i december månad och konstaterar att SCTC:s jubileumsår varit innehållsrikt och högkvalitativt, detta tack vare alla våra fantastiska medlemmar som delar med sig av sina erfarenheter. Genom era samlade insatser har vi kunnat värva nya medlemmar och självfallet är det en viktig del i vårt fortsatta arbete. Att både värna existerande medlemmar och att locka nya. Via våra tre nybildade kommittéer, redaktions-, medlems-, och programkommittéerna har vi nu möjlighet att samla medlemmarnas synpunkter på verksamheten. Hör gärna av er med era idéer till kommittéerna! Dessa kommer att presenteras närmare i kommande nummer av KinaNytt.

Tack för ett fantastiskt jubileumsår, vi ser nu fram emot ett lika aktivt 2011 och vi delar gärna med oss av vad Ronnie Leten, vd och koncernchef för medlemsföretaget Atlas Copco nyligen uttalade sig om i Dagens Industri.

"Är man inte stark i Kina får man svårt att vara en global vinnare. I Kina och även i Indien är de stora marknadsandelarna ännu inte tagna, medan slaget i Europa kan handla om halva procentenheter."

Med tillönskan om en riktigt skön jul och ett gott nytt år!

Bo Landin
Ordförande

Elisabet Söderström
VD



KINANYT

ISSN 1100-4959

UTGIVARE: Sweden-China Trade Council Ekonomisk förening

ANSVARIG UTGIVARE:

Elisabet Söderström

TEL: 08-588 661 11

FAX: 08-588 661 90

E-POST: info@sctc.se

www.sctc.se

Utgivningsvecka 49

FRÅN
SWEDEN-CHINA TRADE
COUNCILS KANSLI

Nya Medlemmar

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

EcoEnergy Scandinavia i Stockholm, är ett projektutvecklingsbolag med fokus på avfalls- och biobränsleddade energianläggningar. Bolaget har samlat en stor del av den kompetens som byggts upp i Sverige under de senaste decennierna och gjort Sverige till världsledande i sektorn för att nu tillgängliggöra dem på andra marknader.

EcoEnergy fokuserar idag sin verksamhet på Ukraina och Kina. I Kina har förstudiefasen avslutats för en avfallsförbränningsanläggning i Changzhou och nu inleds det avslutande projektutvecklingsarbetet.

ECOENERGY SCANDINAVIA AB
Björnnäsvägen 21, 114 19 Stockholm
Tel: 08-544 707 70
VD: Göran Svensson



Göran Svensson,
EcoEnergy Scandinavia

Kontaktperson: Niklas Ahlsén,
niklas.ahlsen@ecoenergy.se
www.ecoenergy.se

Kairos Future är ett internationellt forsknings- och konsultföretag som hjälper företag att förstå och forma sin framtid. Med ett unikt helhetserbjudande inom framtidsanalys, strategi och förändring är företaget marknadsledande inom sin nisch.

Kairos Future China erbjuder Kina-relaterad omvärlds-, marknads- och konkurrentanalys. Genom unika metoder och ett nätverk av lokala experter bevakar företaget makrotrender och kartlägger Kinas föränderliga konsument-, innovations- och aktörslandskap. Företaget hjälper ledare och organisationer att omvandla insikt till strategiska beslut och strategiskt agerande i Kina.
KAIROS FUTURE
Box 804, (Besöksadress: Vasagatan 40)



Ulf Boman,
Kairos Future

STATISTIK

Kina exklusive Hongkong

Statistik januari – oktober 2010

BNP ÖKADE med 10,6 procent under perioden och industriproduktionen ökade med 16,1 procent. De förverkligade utländska direktinvesteringarna ökade med 16,6 procent perioden. Exporten ökade

med 32,7 procent (exporten uppgick till 1 270,6 miljarder USD) och importen ökade med 40,5 procent (importen under perioden uppgick till ett värde av 1 122,8 miljarder USD). Den sista september var valutareserven 2 648,3 miljarder USD.

(Källa: HKTDIC)

Major Economic Indicators	2009		Jan–Oct 2010	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,334.7		1,334.7	
Gross Domestic Product (RMB bn)	34,346.5	9.3 ¹	26,866.0 ⁴	10.6 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	17,175.0	9.8 ¹	14,334 ⁴	7.5 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	5,153.0	8.5 ¹	4,869 ⁴	9.7 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	19,413.9	30.5	18,755.6	24.4
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		11.0 ¹		16.1 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	13,267.8	15.5	12,531.3	18.3
Consumer Price Index		-0.7		2.9
Urban Unemployment Rate (%)	4.3		4.2 ⁵	
Exports (US\$ bn)	1,201.7	-16.0	1,270.6	32.7
Imports (US\$ bn)	1,005.6	-11.2	1,122.8	40.5
Trade Surplus (US\$ bn)	+196.0		+147.8	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	90.0	-2.6	74.3 ⁴	16.6
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	2,399.2	23.3	2,648.3 ⁶	16.5

Note: ¹ R1 Real growth ² Urban investments in fixed assets ³ All state-owned and other types of enterprises with annual sales over RMB 5 million ⁴ Jan–Sep 2010 ⁵ As of Jun 2010 ⁶ As of Sep 2010
Sources: The National Bureau of Statistics, Ministry of Commerce, and General Administration of Customs.

101 36 Stockholm
Tel: 08-545 225 00
www.kairosfuture.com
Ulf Boman, partner och ansvarig för Kairos Futures internationella verksamhet
Kontaktperson: Katarina Bergshem, katarina.bergshem@kairosfuture.com

Orsa kommun driver det Mål 2 finansierade EU-projektet "Affärsutveckling Dalarna Zhongshan, Kina", vars syfte är att skapa långsiktiga affärsrelationer mellan företag i Dalarna och Zhongshan i sydöstra Kina. Ett antal intentionsavtal har tecknats inom områdena industri, miljö/energi, forskning/utbildning och turism. Regionernas samarbete har fokuserat på tre delområden: Miljö/energi, turism samt hjälpmedelsområdet för medverkan av uppbyggande av en hjälpmedelscentral enl. svensk förebild.
ORSA KOMMUN
Box 79, 794 22 Orsa
Tel: 0250-55 21 00
www.orsa.se
Kontaktperson: Ola Granholm, näringslivschef, ola.granholm@orsa.se



Ola Granholm,
Orsa Kommun

Sustainability Support Services (SSS) (Europe) AB, Lund, etablerades 2008 och har specialiserat sig på att tillhandahålla efterlevnadskontroll och stöd för icke-europeiska företag som önskar följa olika EU-regler. Kemikalielagstiftningen

REACH (registrering, utvärdering, godkännande och begränsning av kemikalier) trädde i kraft den 1 juni 2007 kommer att ha en betydande inverkan på tillverkare och exportörer av kemikalier och varor innehållande kemikalier. Företaget fungerar som helpdesk i Europa, och har etablerats för att ge tekniskt stöd och vägledning som krävs för icke-EU (icke-europeiska) tillverkare och exportörer av kemikalier och kemiska produkter till den europeiska unionen.

Företaget har arbetat med REACH-relaterade frågor sedan 2002 och har hållit ett stort antal workshops i ämnet. SSS har uppdrag från 900 icke-europeiska företag.
SSS (EUROPE) AB
Markaskälsvägen 6, 226 47 Lund
Tel: 0733 650 399
www.sustainability-support.com
Kontaktperson: Shisher Kumra, sk@reach-onlyrep.eu



Shisher Kumra,
SSS (Europe)

ANNONS



SÖKES:

Svenska företag med nya affärssamarbeten i Kina

FINNES:

Finansiellt stöd upp till 750 000 SEK
Kunskap och erfarenhet

Har du ett svenskt företag med:

- 5 - 249 anställda
- En årsomsättning på högst 500 MSEK och/eller
- En balansomslutning på högst 430 MSEK

RING Swedpartnership på
08-725 98 85

www.swedpartnership.se

Swedfund
Swedpartnership

Missnöje med hälsovården

Reform ska hjälpa både medborgarna och ekonomin

Få saker är så viktiga för balansen och harmonin i dagens kinesiska samhälle som att skapa en fungerande hälsovård. Det är den felande länken i övergången till en mer hållbar ekonomisk modell.

Regeringen har också beslutat om en stor vårdreform, men som alltid blir det även här en fråga om genomförandet i detta stora och komplicerade land. Vissa bedömare talar om sjukvården som "en tidsinställd bomb". De tänker på hur nedrustat systemet hunnit bli och hur mycket vårdbehoven ökar.

ANALYS AV GÖRAN LEIJONHUFVUD, goran@lionhead.se

SEDAN REVOLUTIONEN 1949 har regimen gjort stora framsteg inom hälsovården. Bara genom att den värsta svälten är borta och bättre hygien är införd så ökar hälsan hos befolkningen. Sjukdomar som smittkoppor, difteri och polio är så gott som utplånade genom energiska kampanjer. Tuberkulos och malaria är också på tillbakagång.

Barnadödligheten under fem år har gradvis bringats ner till 8 procent. Medellivslängden har ökat signifikant och är nu 66 år i fattiga provinser och 78 år i Shanghai.

Kommunistpartiet och regeringen byggde upp primärvården efter 1949 så att det fanns kliniker med åtminstone sjukvårdare med en enkel grundutbildning i de flesta byar.

Reformer försämrade vården

De reformer som Deng Xiaoping inledde 1978 har lett till en snabb ekonomisk tillväxt. Många talar om ett mirakel. Men inom hälsovården har reformerna lett till en försämring.

När det ekonomiska ansvaret decentraliserades blev primärvården svagare eller upphörde helt på många platser. Statens andel av sjukvårdsutgifterna sjönk från 80 procent 1980 till 36 procent 2001. Kostnaden för att vårdas på sjukhus är bland de högsta i världen sett i relation till den genomsnittliga inkomsten.

Sett till vem som betalar notan har Kina faktiskt ett mer privatiserat system än USA.

Budgeten för hälsovård är bara 1 procent av BNP, vilket placerar Kina på plats 156 av 196 länder i en jämförelse från världshälsoorganisationen 2006.

För patienten blir det ännu dyrare eftersom läkarna ofta ber patienten om ett extra kuvert med pengar att stoppa i egen ficka. Många gånger behöver de inte ens be om det. Patienterna vet vad som gäller. Läkarna anklagas också ofta för att få provision från läkemedelsföretagen.

Vinsten i högsätet

Sedan 1992 har regeringen överlämnat sjukvården till marknadskrafterna. Sjukhusen skulle visa vinst. Därför började vårdenheterna söka skalfördelar, lönsamma nischer och välbärgade patienter, som kan betala för högsta världsklass på specialkliniker.

Men för gemene man är systemet ett förbryllande lappverk. Det ger upphov till stor oro och irritation och leder till att folk sparar pengar för framtida vårdbehov. Kineserna har bland de högsta sparkvoterna i världen. Inte sällan väljer den som är fattig att avstå från nödvändig vård.

I dag vill ledarna i Peking lägga om kursen så att ekonomin inte är så beroende av exporten och investeringarna. De vill att den inhemska konsumtionen ska bli motorn i utvecklingen. Folk ska helt enkelt konsumera mer och spara mindre.

Det är därför en sjukvårdsreform och en bra sjukförsäkring är så viktig för balansen i ekono-



min – alldeles oavsett att det har ett humanistiskt och socialt värde i sig.

Systemet döms ut

De nuvarande ledarna Hu Jintao och Wen Jiabao tittade på detta strax efter att de tillträtt. 2005 var regeringens tankesmedja färdig med en rapport som dömde ut systemet som "i grund och botten misslyckat". Rapporten ville ge högsta prioritet åt primärvården och underkände marknadens krafter som ledande princip inom vården.

Efter den larmsignalen har regeringen snabbat på utbyggnaden av den nya kooperativa sjukförsäkringen på landsbygden, där fortfarande majoriteten av befolkningen bor. Där betalar bönderna själva en andel, de lokala myndigheterna en andel och centralregeringen en andel. Men fortfarande har 400 miljoner av 1,3 miljarder invånare ingen sjukförsäkring alls, enligt hälsoministeriet. I städerna är täckningen bättre.

Premierna är ganska låga liksom ersättningsnivåerna, så de olika allmänna sjukförsäkringarna avskaffar inte behovet av att spara för trygghet.

I januari 2009 kom så regeringens nya hälsovårdsreform. Under de tre åren 2009–2011 ska regeringen spendera 850 miljarder yuan, detsamma i kronor räknat, för att bygga upp ett modernt hälsovårdssystem. En stor del av pengarna ska gå

till subsidier för låginkomsttagare och till primärvården.

Tillväxt skapar nya vårdbehov

Till 2020 ska alla medborgare ha tillgång till ett grundläggande vårdssystem som är "säkert, effektivt, tillgängligt och på en nivå som medborgarna har råd med".

Samtidigt skapar urbaniseringen och den snabba tillväxten nya vårdbehov, till exempel genom luftföroreningar och stress. Vällävnadsjukdomar som fetma, typ 2 diabetes, högt blodtryck och därmed relaterade följsjukdomar ställer nya krav på en redan ansträngd vårdapparat. Sjukhus och kliniker tvingas mer och mer svara för långsiktiga och dyrbara behandlingar. Den problematiken beskrivs ingående i den nya boken "Fat China" av Paul French och Matthew Crabbe (Anthem Press, 2010).

Dessutom blir en allt större del av befolkningen äldre, lever längre och behöver mer tillsyn. 1995 var 17 procent av befolkningen över 50 år. 2025 är den andelen 35 procent.

Med tanke på den otrygghet som de långvariga bristerna inom sjukvården skapat hos medborgarna kan det ta lång tid att bygga upp tilliten igen, så att folk vågar spara mindre för framtida vårdbehov.

Svårt minska Kinas snedvridning

En ombalansering av Kinas ekonomi har länge efterlysts av analytiker och politiker som vill minska landets extremt starka beroende av export och investeringar. De vill i stället öka hushållens inkomster och konsumtion.

Hittills har dock utvecklingen snarare gått åt andra hållet. Frågan är också hur mycket partiledningen egentligen vill förändra i sin tillväxtmodell.

AV JOHAN MYRSTEN, johan.myrsten@comhem.se

DET ÄR EN väldig snedbalans som präglar Kinas ekonomi, en obalans som påverkar hela världsekonomin.

Siffrorna kan variera, men alla visar samma bild: vanliga kineser och privata hushåll får ut mindre än hälften av vad landets produktion ger. Resten tas om hand av staten eller företagen.

Det är som om Kina bara använder två av sina tre gaspedaler i ekonomin. Man gasar med exporten och investeringarna medan konsumtionens roll minskat genom åren. Den snedvridningen ökade när Kinas ledare satsade stort på investeringar i infrastruktur när landets exportindustri drabbades av finanskrisen hösten 2008 och vintern 2009.

Följden är en unikt låg privat konsumtion i förhållande till ekonomins storlek.

Enligt Internationella valutafonden (IMF) har de kinesiska hushållens konsumtion sjunkit från cirka 55 procent av landets BNP 1981 till 37 procent i fjol. Den andelen brukar ligga kring 50 procent eller mer i såväl utvecklade ekonomier som tillväxtländer.

Sparandet har tilltagit

Enligt IMF beror detta delvis på att systemen för hälsovård, utbildning och pensioner är "underutvecklade", och att vanliga kineser känner sig tvungna att spara mycket av rena försiktighetsskäl. Sparandet som andel av inkomsterna har stigit påtagligt de två senaste årtiondena, främst i städerna.

Men en ännu viktigare orsak till den vikande konsumtionen är att hushållens "inkomster har fallit brant", mätt som andel av förädlingsvärdet i Kina, framhåller IMF.

Detta uttrycktes nyligen rätt drastiskt av professor Ari Kokko vid Handelshögskolans Kinacentrum, China Economic Research Centre.

"Bara en tredjedel av Kinas BNP går nu till löner, sade han vid ett Kinaseminarium i Rosenbad i oktober."

"Ingen kapitalistisk ekonomi har kunnat pressa ned löneandelen så lågt. Och dessutom är valutans undervärderad med kanske 20–30 procent. Jag skulle bli förvånad om inte det blir sociala problem som följd av den stora obalansen mellan kapitalvinster och löner," sade Ari Kokko.

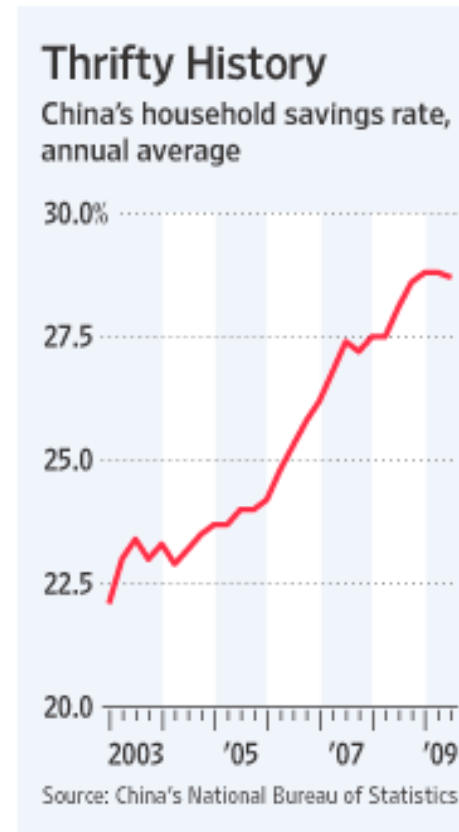
Ifrågasatt investeringspolitik

Vid samma seminarium framhöll ekonomiprofessorn Yao Yang vid Pekings universitet att lönerna i Kina inte ökat lika snabbt som produktiviteten i industrin de senaste årtiondena.

Enligt Yao har hushållens andel av Kinas nationalinkomst sjunkit från cirka 65 procent i slutet av 1990-talet till ungefär 50 procent, medan staten och företagen nu står för cirka 25 procent var.

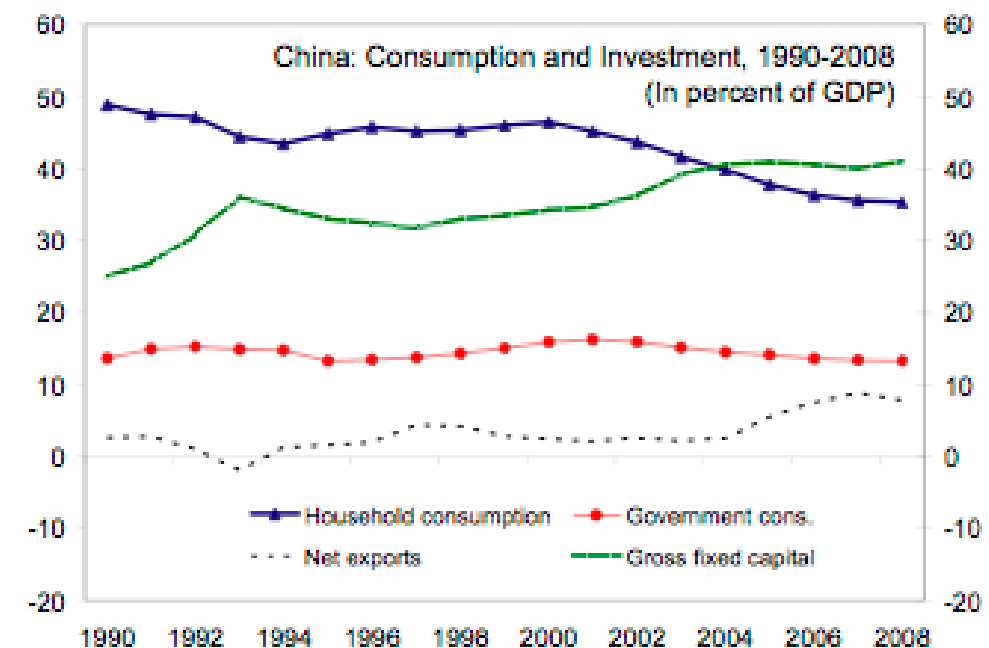
Yao ifrågasatte också regeringens investeringspolitik.

"Kina har investerat för mycket i infrastruktur, och kapitalintensiva näringar har subventioneras. Det vore bättre att investera mer i



människor och utbildning, särskilt för att stärka migrantarbetarna," sade Yao Yang.

I stora drag är denna bild känd sedan länge. Att Kinas ekonomi behöver bli mindre beroende av omvärlden har även partiledningen sagt många gånger. Men det går trögt att ändra tillväxtmodellen. Det kräver bland annat ett bättre socialt säkerhetsnät, som tar tid att bygga upp.



Frågan är också hur mycket partiledningen egentligen vill ändra. Det handlar om en regim vars stora mål har varit att bibehålla en mycket snabb tillväxt "utan att på något mer djupgående sätt ändra den politiska modellen", konstaterade Financial Times tunge analytiker Martin Wolf i Stockholm tidigare i år.

"Det handlar främst om hur inkomster distribueras i det kinesiska samhället. Jag brukar ibland skämta om att Kina är det mest kapitalistiska samhället i världshistorien. För i grunden tillkommer alla inkomster kapitalet och landet, inte hushållen. Och om hushållen inte får några inkomster kan de inte spendera dem."

Detta har blivit sämre de senaste tio åren, för Kina har drivit en mycket kapitalintensiv utveckling, enligt Martin Wolf.

Hushållens inkomster måste öka

"Investeringsboomen har gått till kapitalintensiv aktivitet i infrastruktur, inte till den sorts aktiviteter som höjer hushållens inkomster. En följd av det är att sysselsättningen faktiskt ökat mycket långsamt de senaste tio åren. Detta har varit rätt pervers."

"Den undervärderade valutakursen och det massivt underprissatta kapitalet har lett till en utvecklingsväg som är mycket dålig för hushållens sysselsättning och disponibla inkomster. Det måste ändras."

"Så det finns stora strategiska frågor för Kina. Men precis som i Väst vill de inte gärna ändra på det sätt de tänkt och gjort saker, för de anser att det har varit framgångsrikt, sammanfattade Martin Wolf."



Laurent Leksell
grundare, huvudägare och styrelseledamot i det världsledande medicinteknikföretaget Elekta, styrelseordförande i Stockholms stadsmission och styrelsemedlem i Konsthögskolan i Stockholm. Ny i styrelsen för Sweden-China Trade Council.

Ålder: 58 år

Bor: På Östermalm i Stockholm.

Familj: Hustru Marianne, sjuksköterska, och fyra vuxna barn som alla bor utanför Sverige.

Studier: Civilekonomexamen 1973 och ekonomie doktor i internationellt företagande och finansiering 1979, Handelshögskolan i Stockholm, gästforskare vid Harvard Business School i Boston 1978-79, lärare på Handelshögskolan och IFL 1974-80 och gästprofessor vid bland annat franska Insead 1979.

Karriär: Startade Elekta 1972 tillsammans med sin far, neurokirurgen Lars Leksell, och var vd fram till 2005. Är sedan dess arbetande styrelsemedlem med inriktning på strategifrågor och kundrelationer.

Medalj: Har i höst tilldelats "ingenjörsvärldens finaste medalj": Ingenjörsvetenskapsakademiens guldmedalj av normalstorleken."

Intressen: Nordisk nutidskonst. Har börjat blygsamt med kinesisk nutidskonst.

Övriga fritidsintressen: Jakt, skönlitteratur och historia, resor och sommarhuset i Stockholms skärgård.

Blir inspirerad av: "Konst är en inspirationskälla, men inte den enda. Jag tycker att en stor inspiration är Elektas uppgift att hitta bättre och nya tekniker för att behandla svåra sjukdomar runt om i världen."

Framtida Kinaresor: "Jag skulle vilja turista i västra Kina och Mongoliet – utanför allfarvägarna."

Mejladress:
laurent.leksell@elekta.com

Som svenskt företag är du en liten fisk i en stor sjö när du är i Kina. "Den insikten måste man ha på en så stor och komplicerad marknad. Man får vara beredd att korrigera sina strategier – och även att gå på en mina", säger Laurent Leksell, ordförande för det medicintekniska företaget Elekta.

Han och Elekta har upplevt tvära kast i Kina. Under cirka fem år blev försäljningen helt förlamad då företagets strålkniv hade kopierats av kineser i slutet av 1990-talet. I dag håller landet på att bli Elektas största marknad efter USA.

Som ny styrelseledamot i Sweden-China Trade Council delar Laurent Leksell här med sig av över 30 års erfarenheter av affärer i Kina.



Laurent Leksell, Elekta, om sina 30 år med Kina:

Underskatta inte dina kinesiska konkurrenter

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

"EN DEL SVENSKA företag blir blyga och tveågsna inför den stora marknaden. Det är inte bara att kasta sig in. Du måste vara långsiktig och konsekvent. Samtidigt är den en källa till förnyelse för svensk industri och du måste använda hela din arsenal", säger Larry Leksell, som han kallas till vardags.

Hans första besök i Kina var 1978 hos några kunder i Anhui och Peking. Sedan har det blivit mer än 50 gånger ytterligare, det vill säga två-tre

gångar per år.

Han varnar för att underskatta de kinesiska konkurrenterna. "Många svenska företag saknar insikt om hur snabbt konkurrensbilden kan ändras till exempel. Du ser inte hoten och du missar möjligheterna."

Larry Leksell är överhuvudtaget förvånad över hur väldigt snabbt utvecklingen går och att kinesiska staten faktiskt har hygglig kontroll över den

ekonomiska utvecklingen. Om Kinas växande inflytande i världen säger han:

"Vi är många runt om i världen som är överraskade och undrar hur vi ska anpassa oss till detta. På det stora hela taget är det väldigt positivt med Kinas roll, tycker jag, det ger en ökad balans. Kina är världens ekonomiska motor. Men landet måste också ha en viss ödmjukhet i den processen."

Hur påverkar denna utveckling Sverige, svenska företag och Elekta?

"Vi kommer att ha ett ökat handelsutbyte. I relationen med Kina får vi alltmer nytta av medlemskapet inom EU när det gäller handelspolitiken. Hur det än går måste vi acceptera att det finns en inte obetydlig ekonomisk och politisk risk i Kina. Det gör det på alla marknader, men det är en speciell utmaning med Kina på grund av den politiska strukturen, kulturen och språket."

Tillfrågad om sina bästa råd till investerare i Kina eller exportörer dit, säger Larry Leksell:

"Det gäller verkligen att förstå vilka konkurrenterna är och vad de har för strategi, målsättning, ägarstruktur och finansiell situation – för du möter eller kommer att möta formidabla lokala konkurrenter som du inte känner så väl. Och kanske fler än du tror, marknaden är så enorm.

Beroende på vilken bransch du tillhör måste du vara ordentligt segmenterad och inte ta hela landet från början.

I slutändan måste du vara beredd att konkurrera på lokala villkor. Eller så bestämmer du dig kanske för att vara en nischspelare med hög teknik och höga kostnader."

Om du är ett kunskapsintensivt företag – gör så gott du kan, tycker Larry Leksell. Var beredd på att konkurrenterna kan ta det bästa du har och göra en kopia eller anpassning av sin egen produkt.



Det gäller också att söka lokal kompetens och systematiskt försöka utveckla en stark lokal företagsledning. Också så att kineserna känner sig delaktiga i en större helhet i företaget.

Larry Leksell betonar att det också gäller att hitta nätverk och verkligen avsätta resurser för att följa med vad som sker när det gäller regler och förordningar, till exempel lokala miljöföreskrifter. I Kina skickar man inte ut förslag på remiss utan testar genom att skapa pilotfall.

Till importörer i Sverige och svenska tillverkare i Kina ger Larry Leksell rådet att säkra kvaliteten i produkter och processer.

"Gör det på ett tidigt stadium, så du inte behöver backa. Var uppmärksam på det kinesiska företagets förmåga att leverera och till kontinuerlig kvalitet.

Om du ska börja med tillverkning, titta på helt nya områden som norra och västra Kina med tanke på kostnadsstruktur och arbetskraft."

Till alla som gör Kinaaffärer vill Larry Leksell säga:

"Förvänta dig inte att allt går på räls. Utnyttja det. Du måste lära dig mer, utveckla verksamheten. Allt som händer är en del i läroprocessen. Du måste bygga din närvaro långsiktigt."

Vad betyder Kinamarknaden för Elekta?

Larry Leksell säger att Kina liksom USA är en helt integrerad del av koncernen. "Vår organisation i Kina har bara kinesiska chefer och många av dem sitter dessutom i ledningen för vår region Asia Pacific. Koncernledningen har löpande kontakt med dem. De kan avancera och påverka, vi respekterar dem och marknaden. Personalomsättningen är låg."

KinaNytt frågar Larry Leksell om Elekta någonsin fått kompensation eller fått rätt i domstol i Kina eller annat land efter att strålkniv hade kopierats i Kina år 1998.

Elekta levererar avancerad medicinsk teknik och innovativa lösningar för förbättrad strålbehandling av cancer och sjukdomar i hjärnan. Cirka 2 800 anställda i 20 länder.

• Startades av familjen Leksell 1972, är noterat på Stockholmsbörsen.

• Elekta bygger på uppfinningen av strålkniv av hjärnkirurgen Lars Leksell, far till Laurent Leksell. Bolaget har också förvärvat rättigheterna till lineäracceleratorer (Linac), så kallade strålkanoner som används för cancerbehandling.

• Familjens eget aktieinnehav i Elekta är värt drygt 1,5 miljarder kronor.

• Utvecklar även medicinska mjukvarusystem samt elektroniska patientjournaler.

• I dag betjänas 100 000 patienter per dag med Elektas produkter.

• Störst i Kina inom strålbehandling av cancer, nr två i världen efter amerikanska Varian Medical Systems.

• Jobbar konsekvent på att ta fram produkter som passar Kina och övriga Asien, framför allt prismsigt, utan att ge avkall på avancerad behandling. "Det är som när du köper en bil, du behöver inte alltid åtta cylindrar. Det går att få en strålkanon för mellan 5 Mkr - 20 Mkr", säger Laurent Leksell.

• **Försäljningen i Kina:** Mest strålkanoner. Kina är snart Elektas största marknad totalt efter USA. Japan ligger före. Asien svarar för drygt en tredjedel av den globala omsättningen på cirka åtta miljarder kronor.

• **Tillväxten:** 20-25 procent per år i Kina de senaste tio åren. Långsiktigt är målet 10-15 procent per år.

• **Anställda i Kina:** 540 personer, varav runt 300 finns inom tillverkning, forskning och utveckling.

• Har säljkontor i Peking och Shanghai samt servicekontor över hela landet.

• Kina är en del av koncernens utvecklingsorganisation. I Kina sker utveckling av mjuk- och hårdvara även för marknader utanför Kina.

Tillverkar i Kina: I Shanghai och Peking finns två fabriker. Där tillverkas lineäracceleratorer och komponenter till dessa.

Hemsida: www.Elekta.se

Båda reportagebilderna är från Larry Leksells senaste Kinaresa i oktober då han deltog i den svenska medicintekniska delegationen till Shanghai.

Vad skulle din pappa sagt om han träffade dig i dag?

"Han skulle både ha varit förvånad och väldigt hedrad. I mitten av 1980-talet uppskattade han att världen behövde tre strålkniivar. Nu finns 300 med den här tekniken. För vissa sjukdomar i världen är det en standard att använda den. Strålkniiven och strålkirurgi är numera den i särklass bästa metoden för behandling av godartade hjärntumörer samt metastaser det vill säga sekundära tumörer som spritt sig till hjärnan samt vissa kärlsjukdomar i hjärnan. Fördelen är hög precision, mindre komplikationer samt förstås att operationen är helt oblodig."

"Vi har inte fört några processer i Kina. Men vi vann i Frankrike mot en underleverantör till oss. De levererade olagligt till dem i Kina som kopierade vår strålkniiv. Kopiering är ett av problemen med kinesisk sjukvård."

Han tror att på kort sikt kan detta problem öka. Men på längre sikt med Kina i WTO tror Larry Leksell att det säkert blir bättre.

Han säger att det är en viktig balansgång. Å ena sidan ska vi inte undanhålla den senaste tekniken för de kinesiska kunderna. Å andra sidan måste företagen ha strategier för att säkra sina patent och immateriella rättigheter.

Det finns ett 50-tal kopierade strålkniivar i landet. Det är flera olika företag som piratkopierat. Det som skiljer jämfört med originalet är framför allt pris plus helt klart säkerhet och kvalitet, enligt Larry Leksell.

Senast han var i Kina var som medlem av den svenska medicintekniska delegationen till Shanghai i oktober.

"Jag tycker det var mycket positivt och bra att göra en gemensam satsning, stödd av svenska regeringen. Det skapar möjligheter för industrin att träffa kinesiska företag och myndigheter och ger en officiell prägel och sanktion."

Ett tema under besöket i Shanghai var Kinas stora reform av sjukvården.

"Det är en enorm utmaning. Utan ett förbättrat sjukvårdssystem går det inte att upprätthålla den ekonomiska utvecklingen. Trygghetssystemet måste förbättras, annars går det inte att få ner sparkvoten som ligger på 30 procent.

Jag tror att kinesernas strategier är bra, att pröva sig fram med olika modeller - förutsatt att den ekonomiska utvecklingen fortsätter. Jag tror att de lyckas."

Elektat bidrar med att tillförsäkra produkter som är anpassade till Kinas behov och att utbilda läkare och sjukvårdspersonal i att använda produkterna.

Vad betyder Kina för dig personligen?

"Dels är det fascinerande både kulturellt och historiskt att komma dit, dels är det en svår utmaning och spännande i jobbet. Jag uppskattar möten med kinesiska kunder och med arbetare. Det är lätt att skratta med kineserna. Oftast är det trevliga och otvungna möten.

Städerna förändras hela tiden, men vissa saker hänger kvar. Jag ser vissa beteenden, mest moderna. Men runt hörnet finns det traditionella Kina."

I februari är det dags igen.



Staffan Björk, Sveriges representant i världsutställningarna internationella kommitté, BIE, gratulerar Nina Ekstrand, biträdande generalkommissarie, Annika Rembe, generalkommissarie, Christine Engdahl, paviljonschef samt Anna Rygård, programchef.

Guldmedalj för svenska paviljongen vid Expo 2010

Det blev guldmedalj för den svenska paviljongen vid världsutställningen i Shanghai och det var en mycket stolt general-kommissarie som kunde avsluta det svenska deltagandet i Expo 2010 med flaggan i topp.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

"DET ÄR NATURLIGTVIS fantastiskt att få ta emot den här utmärkelsen. Ändå från början har vi strävat efter en utställning som på alla sätt kommunicerar vårt budskap Spirit of Innovation och jag tror att den här utmärkelsen är beviset på att vi lyckats med detta", kommenterade Annika Rembe när världsutställningen avslutades den sista oktober.

Priset, som delades ut av världsutställningarnas internationella sekretariat, BIE, hade

följande motivering:

"Guldmedaljen tilldelas Sverige för en mycket tilltalande kombination av hållbar utveckling, innovation och kommunikation på ett attraktivt och pedagogiskt sätt."

Bakom den prisbelönta utställningen står PR-byrån Springtime i samarbete med kommunikationsbyråerna Futurniture och Eastwei Relations samt arkitektfirman Tengbom. Springtime har också

tagit fram berättelsen och temat "Spirit of Innovation" för den svenska paviljongen.

Den svenska paviljongen har tidigare också uppmärksamats av China Business Journal med utmärkelsen "Utmärkt Paviljong" samt av China Business Network som "Mest företagsvänliga paviljong". Även den svenska webbsidan www.swedenexpo.cn blev utsedd till den bästa Expo-webbsidan av kinesiska tidningen Global Times.



Den svenska utställningen fick guldmedalj i Shanghai.

Nyheter till Kina!

TAIWANFR **19.550:-**

10 DGR. Natur, kultur och storstad på den lilla ön öster om Kina. Helt ny rundresa där vi även besöker Peking.

PANDA EXPRESSFR **15.750:-**

10 DGR. Sichuanprovinsen i centrala Kina. Pandabjörnar, en fantastisk natur och den goda maten allt i samma resa.

PEKINGFR **6.750:-**

8 DGR. Flyg, hotell, transfer.

KINA RUNTFR **19.550:-**

15 DGR. Den optimala rundresan i Kina.

TIBET – VÄRLDENS TAKFR **25.150:-**

15 DGR.



SVENSK-KINESISKA RESEBYRÅN

08-10 88 24 • www.svenskkinesiska.se

Fakta svenska paviljongen

3 600 000 besökare
230 000 barn lekte i Villa Villekulla utanför den svenska paviljongen
139 dagar med VIP-aktiviteter i den svenska paviljongen
170 VIP-aktiviteter
2 300 spontana VIP-delegationer till den svenska paviljongen
31 000 gäster i VIP-delegationer till den svenska paviljongen
110 svenska partners
450 kulturframtäddanden
3 500 pressklipp i kinesiska tidningar under utställningsperioden.
150 miljoner kronor i totalbudget

Fakta Expo 2010 i Shanghai

1 maj – 31 oktober 2010
73 082 000 besökare
80 miljoner besökare på Exports hemsida
27,3 % av besökarna kom från Shanghai
13,2 % av besökarna kom från Jiangsu
12,2 % av besökarna kom från Zhejiang
41,5 % från övriga Kina
5,8 % utländska besökare



Den imponerande kinesiska nationalpaviljongen kommer att bevaras på Expo-området och slår återigen upp sina portar för besökare den 1 december efter en snabbrenovering.
Foto: Elisabet Söderström

När nu världsutställningen stängts återstår en viktig fråga som alla undrar över, vad kommer att hända med det 5,28 kvadratmeter enorma område som huserat utställningen, ett område stort som Södermalm. Det kommer dröja till 1 maj nästa år innan området är återställt till hur det såg ut för två år sedan innan utställningen började byggas. Bara fem byggnader kommer att stå kvar.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

Hållbarhet nyckelord när Expo-området byter skepnad



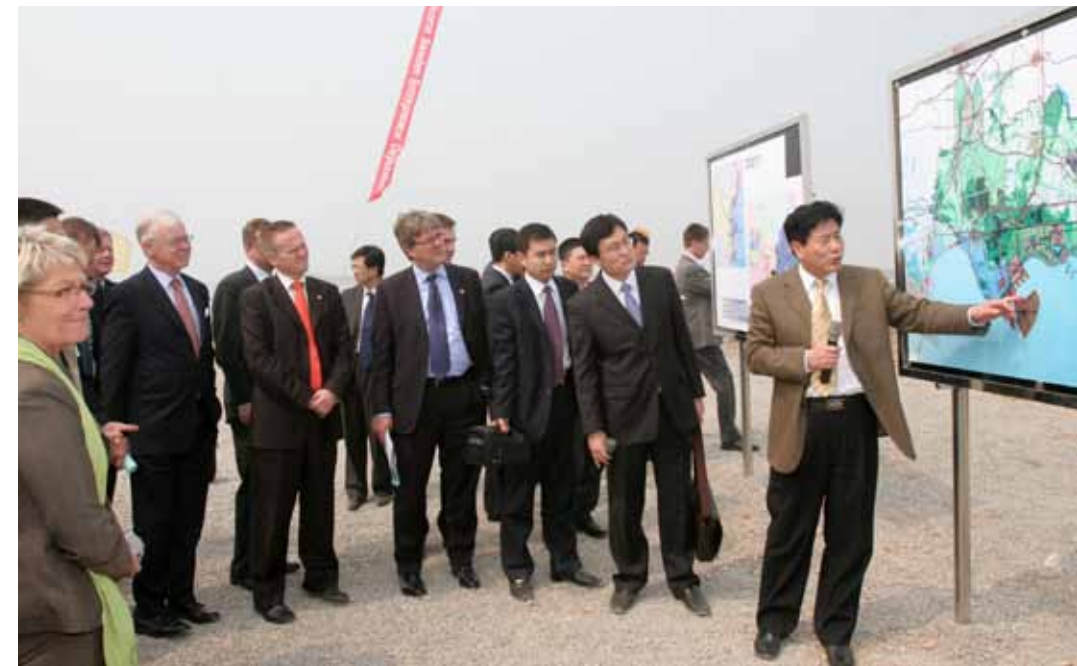
Det 5,28 kvadratmeter stora Expo 2010-området ska nu planeras om för en hållbar framtid.
Foto: Elisabet Söderström

DET ÄR NU som stadsplanerarna i Shanghai har en stor uppgift framför sig och idéerna har varit många. Bland annat att stadens många konsulat skulle flytta till området, en idé som snabbt övergavs när man började fundera över värdet på marken. I senare planer lyfter man fram en hållbar miljö som avhängigt och att det troliga är en blandning av utställningslokaler, sportevenemang, konferenslokaler, hotell och bostäder.

De fem byggnader som kommer sparas till eftervärlden är den kinesiska nationella paviljongen, Performance Center, Theme Pavilion, Expo Center och Expo Axis. Den kinesiska paviljongen kommer slå upp sina portar igen redan den 1 december efter en snabb renovering. Paviljongen kostade 1,5 miljarder CNY, motsvarande i svenska kronor, och kommer bli en permanent del av Pudongs skyline.

Expo Performance Centers 80 000 kvadratmeter kommer att döpas om till Mercedes-Benz Arena enligt rykten och byggas om till ett shoppingcenter med hockeyrink och biograf. Ett internationellt konferenscenter planeras till Expo Center och redan i januari kommer Shanghai People's Congress att hålla sin kongress i byggnaden. Expo Axis, den tusen meter långa upphöjda gångvägen genom området kommer också att förbli intakt. Planer finns också på att de tre grönområdena som finns i området ska få vara kvar.

Hur området gestaltar sig i sin slutliga utformning återstår att se. Det svenska generalkonsulatet i Shanghai har sammanställt en kortfattad rapport om världsutställningen och framtiden för Expo-området, läs gärna mer på www.swedenabroad.com/shanghai



Här vid havet i ekostaden Caofeidian i närheten av Tangshan, 20 mil öster om Peking kommer den svenska paviljongen att återuppföras.
Foto: Nic Otto

Tangshan köper svenska paviljongen

Det blir den kinesiska ekostaden Caofeidian som tar över den svenska paviljongen nu när Expo 2010 är avslutat. Försäljningen blev helt nyligen klar efter förhandlingar med många intresserade kinesiska städer, men valet föll på den i svenska miljösammanhang kända ekostaden i närheten av Tangshan, 20 mil öster om Peking.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

”VI ÄR MYCKET glada över att paviljongen kommer att föras upp i ekostaden Caofeidian, då vi redan idag har ett bra svensk-kinesiskt samarbete som bland annat har lett till många kommersiella uppdrag åt svenska företag. I paviljongen kommer det bland annat att finnas en utställning om det svensk-kinesiska eko-stadssamarbetet”, säger handelsminister Ewa Björling i ett pressmeddelande.

”Den svenska paviljongen har varit en fantastisk plattform som visat sig fungera väl för olika typer av verksamhet. Jag ser fram emot att den även fort-

sättningsvis ska fungera som en plattform för dialog om viktiga framtidsfrågor som både Kina och Sverige möter, inte minst inom hållbar stadsutveckling och miljöteknik”, säger general-kommissarie Annika Rembe.

Paviljongen kommer att monteras ner för att transporteras vidare och uppföras i Caofeidian som troligtvis är det största och mest progressiva stadsutvecklingsprojektet i Kina på över 150 kvadratkilometer. Paviljongen kommer att placeras vid havet i det nya Bo01-området som hämtat sin inspiration från västra hamnen

i Malmö. Malmö stad och Tangshan är systerstäder.

Här kommer paviljongen att erbjuda plats åt ett antal bilaterala verksamheter. Malmö stad och Tangshans systerstadskontor kommer troligen att inhysas i byggnaden och enligt planerna kommer även Sino-Swedish Innovation Center att förläggas dit. Byggnaden kommer även att fungera som utställningslokal och som utbildningsplats för kommunala tjänstemän inom ramen för Tangshan och Malmös utbildningsprogram TangMa.



Den svenska paviljongen töms nu på sitt innehåll inför flytten till Tangshan.
Foto: Elisabet Söderström



Magnus Breidne

Efter sju år i Peking, ny chef för projektverksamheten inom Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) i Stockholm.

Ålder: 58 år.

Bor: "Själsligt just nu någonstans mellan Peking och Stockholm, letar våning i centrala Stockholm."

Familj: Sambo Pan Wei, arbetar med specialresor i Kina.

Studier: KTH-examen i teknisk fysik 1977, tekn dr KTH 1981 (optik).

Karriär: Efter doktorsexamen två årtionden som forskare senare chef för forskare inom optik i Sverige och Frankrike, men även adjungerad professor för Mittuniversitetet, chef för Kista Photonics FoU-center 2002–2003.

Chef för tekniskt-vetenskapliga attachékontoret i Peking 2004–fram till 14 november i år.

Sedan slutet av 1990 styrelsemedlem i många nystartade bolag i Sverige, Norge, Danmark och Sydkorea inom fotonik, telekom och laser.

Ordförande för Amnesty International i Sverige 1990–93.

Nya jobbet: Som chef för projektverksamheten inom IVA i Stockholm ska Magnus Breidne inspirera och koordinera åtta projektledare som driver projekt som initierats internt inom IVA, men som ska vara relevanta för svenska samhället. Han ska vara med och utforma projekten och se till att de blir finansierade. Började 15 november i år.

Fritiden: Vandring i berg, gärna norr om Peking, men hellre i Alperna.

Senast lästa bok: Light Years av amerikanen James Salter.

Mejladress: magnus.breidne@iva.se

Den dramatiska utvecklingen av snabbtåg, den karismatiske e-handelskungen Jack Ma och universitetet i Zhejiang imponerade mest på deltagarna då IVA:s delegation nyligen besökte Kina med kungen i spetsen.

Här svarar Magnus Breidne på fem frågor om besöket och om sin egen framtid. Det var han som organiserade resan på uppdrag av Ingenjörsvetenskapsakademien IVA. Magnus Breidne lämnar Kina efter sju år som teknisk-vetenskaplig attaché. Mest kommer han att sakna ambitionerna i samhället och farten.

Magnus Breidne planerade IVA-delegationens besök i Kina:

Snabbtåg, ambitioner och raketfart imponerade på svenskt högnivåbesök

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn



1) VAD VÄCKTE STÖRST UPPMÄRKSAMHET HOS DELTAGARNA?

"Jag ville ju att de skulle bli imponerade och något skrämde och jag tror jag lyckades. Samtidigt hade deltagarna nog förväntat sig att bli förvånade."

Störst uppmärksamhet fick definitivt den presentation om Kinas pågående utveckling av snabbtåg som delegationen fick. Det som imponerade var inte bara utvecklingen inom framdrivningstekniken, utan också den tekniska utvecklingen av räls, broar, tunnlar och stationer. Kineserna har mycket skickligt plockat från olika delar av utvecklingen i världen och skapat en unik och mycket slagkraftig kombination – för att inte tala om hur snabbt de tar beslut, bygger och levererar. Och nu är de i startgroparna för att exportera.

Besöket på Zhejiangs universitet gav också väldigt mycket. Den filosofiske rektorn gjorde ett mycket intressant svep över det kinesiska utbild-

BESÖKET i rymdstaden utanför Peking var ett uppskattat inslag under IVA-resan i Kina. Här ses Magnus Breidne, två från höger, vid förbesöket tillsammans med från vänster Li Weining, delprojektledare, China Academy of Engineering, Ove Schöber, ansvarig för säkerheten, Marie Owe, IVA, samt Zhang Mingzhu, director International Affairs, China Academy of Space Technology.



ningssystemet och avslutade med de imponerande siffrorna kring sitt eget universitet. Det är numrer tre i Kina och får mest forskningspengar av alla universitet. Vi åt lunch i den kantin som serverar 22 000 måltider varje dag och vi besökte också det allra bästa kinesisk-svenska forskningscentret som finns i Kina. Det är ett samarbete inom optisk kommunikation och laserspektroskopi mellan å ena sidan KTH/Lunds universitet och å andra sidan Zhejiangs universitet."

2) VILKEN PERSON IMPONERADE MEST UNDER RESAN?

"Det var e-handelsbolaget Alibabas grundare Jack Ma. Tänk dig en seriös amerikansk ståuppartist med kinesiskt utseende helt besjälad av sin affärsidé att hjälpa småföretagarna att göra fler och bättre affärer. Vi fick se en synnerligen karismatisk person med en self-made man-historia som inte är sämre än Henry Fords eller motsvarande.

Han talade till oss mot en fond av stora elektroniska tavlor där man i realtid kunde följa alla transaktionerna på Alibaba runt om i världen. Just nu tror jag att omkring 50 miljoner företag i världen använder bolagets tjänster.

Efter det besöket tror jag att många i delegationen fick en ny och tydligare bild av hur olika kinesiska entreprenörer kan vara när de också mötte Li Shufu, Geelys ordförande och Volvo Personvagnars nye ägare. Medan Jack Ma var modern och amerikansk kändes Li Shufu kinesisk och mer svårtolkad."

3) HUR VAR BESÖKET PÅ DEN SÅ KALLADE RYMDSTADEN UTANFÖR PEKING?

"Vi lyckades få se mer av Kinas tillverkning av satelliter och höra fler detaljer kring Kinas månprogram än någon tidigare svensk delegation.

Vissa upplevelser blev synnerligen konkreta som när vi fick gå in i en testkammare som simulerar oändlig rymd."

4) VILKA INTRYCK HAR DU AV KINESISK FORSKNING OCH UTVECKLING EFTER DINA SEX ÅR I KINA?

"I negativ mening: att den är komplex och ogenomsködlig för alla utan ett fåtal, och helt centralstyrd. I positiv mening: att kineserna kunnat nå så långt på kort tid inom områden där de bestämt sig för att bli bra på som till exempel telekom och nanofysik, och de resurser man kan sätta in när man vill, och så farten."

5) VAD KOMMER DU ATT SAKNA MEST I KINA?

"Oj! mycket: flera personer jag blivit nära vän med, den fantastiska maten, samhällsdynamiken – inte alltid positiv men jag kommer att sakna den, den positiva inställningen till teknik och vetenskap som finns på alla nivåer i samhället, med ingenjörens centrala roll. Men det som har gjort mest intryck under dessa år är Kinas ambitioner och farten, farten, farten!"

ÖPPNADE DÖRRAR. Tack vare att kung Carl XVI deltog fick de 30-talet deltagarna i IVAs Kinadelegation bland annat veta mer om Kinas månprogram och tillverkning av satelliter. Här ses kungen flankerad till vänster av IVAs vd, professor Björn O. Nilsson och till höger av professor Lena Treschow Torell, delegationsledare och preses för IVA. Bland övriga deltagare märktes professorerna Christian Azar och Maria Strømme, SEBs styrelseordförande Marcus Wallenberg, Handelsbankens vd Pär Boman, Trafikverkets generaldirektör Gunnar Malm och astronauten Christer Fuglesang.

Foto: Robban Andersson/Scanpix

PÅ INSPEKTION, bilden nedan: Magnus Breidne tillsammans med Agneta Taube, till vänster, ansvarig för logistik, American Express samt Marie Owe, till höger, projektledare för IVAs Kinaresa - Royal Technology Mission när de var på inspektionstur före delegationsresan.



Sedan 1984 har Ingenjörsvetenskapsakademien (IVA) ordnat så kallade Royal Technology Missions (RTM), delegationsresor för svenska företagsledare, myndighets- och högskolerepresentanter på hög nivå. Tack vare kungens medverkan kommer delegationerna in på en hög nivå i de besökta länderna.

IVA är en oberoende arena för kunskapsutbyte. Endast 10 procent av budgeten är statliga pengar. "Genom att initiera och stimulera kontakter mellan olika kompetensområden och över nationsgränser fungerar akademien som en gränsöverskridande brobyggare mellan näringsliv, forskning, förvaltning och olika intressegrupper." (IVAs hemsida)

IVAs kunskapsnätverk består av en inre kärna med cirka 1 000 svenska och utländska ledamöter samt ett näringslivsråd med ca 200 medlemsföretag.

www.iva.se



Utställningen med de världsberömda terrakottasoldaterna från Xian har blivit en publiksuccé.
Foto: Karl Zetterström

Publiksuccé för terrakottaarmén

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

UTSTÄLLNINGEN KINAS TERRAKOTTAARMÉ i bergrummet under Östasiatiska museet har redan setts av 170 000 besökare och museet har tvingats anställa mer personal för att möta det stora intresset. Gensvaret från publiken har varit enormt ända sedan utställningen öppnade. Redan före invigningen hade över 30 000 biljetter sålts. För museet var det ett ekonomiskt risktagande när utställningen planerades.

I en radiointervju för Dagens Eko berättar initiativtagaren och chefen för Statens världskulturmuseum, Sanne Houby-Nielsen.

”Det var gambling. Det får jag erkänna att det var. Men vi litade på idén och tänkte att det här är så starkt att vi tror att det

går hem, säger Sanne Houby-Nielsen.

Utställningen, som öppnade 28 augusti, är unik i sitt slag. Den innehåller 315 fynd som aldrig tidigare har visats i Sverige. Kinas terrakottaarmé är den första utställningen som visas i bergrummet under Östasiatiska museet.

”Att ställa ut terrakottaarmén i underjorden och låta besökarna möta armén öga mot öga är unikt. Miljön är magisk och har den dramaturgi som krävs för att gestalta den första kejsarens värld och universum”, säger Sanne Houby-Nielsen.

Utställningen, som producerats av Östasiatiska museet/Statens museer för världskultur, tar oss till den tid då Kina en gång växte fram till det impe-

rium som varade i över 2000 år – Mittens rike. Kinas terrakottaarmé kan visa upp sensationella arkeologiska upptäckter. Fynd som kastar nytt ljus över en tid då idén om evig makt i tid och rum gav upphov till monumentala gravområden och byggnader.

Utställningen innehåller de världsberömda terrakottasoldaterna från den förste kejsaren Qin Shihuangdis (221-210 f Kr) grav, samt nya fynd från flera av Han-dynastiens kejserliga gravar. Föremålen har tidigare visats endast i ett fåtal länder utanför Kina. Föremålen kommer från elva museer, fem kejserliga gravanläggningar och över tio olika utgrävningsplatser i Shaanxi-provinsen.

FAKTA

Utställningen har öppet tom 16 januari 2011

Öppet kl 10–20 alla dagar i veckan. Biljett kan köpas på hemsidan eller på plats vid entrén till bergrummet.

Entré 150 kr, fri entré tom 19 år.

Utställningen visas i bergrummet under Östasiatiska museet på Skeppsholmen i Stockholm. Bergrummet - en gång den svenska marinens bas - har ställts i ordning av Statens fastighetsverk i nära samarbete med Statens museer för världskultur, som planerar flera stora utställningar i lokalerna.



OFFICIAL AIRLINE OF SANTA CLAUS

FINNAIR

THE FAST AIRLINE BETWEEN SWEDEN AND ASIA

Gunnebos system snabbar på tunnelbanefärden

SÄKERHETSKONCERNEN

Gunnebo har tecknat flera order på leverans av system för tillträdeskontroll till förlängningar av tunnelbanesystemet i Peking samt till nya linjer i Tianjin Shenyang, Hangzhou och Suzhou. Det sammanlagda ordervärdet uppgår till 4,8 miljoner euro eller 44,9 miljoner kronor, uppger Gunnebo i ett pressmeddelande.

Leveranserna gäller snabbslussar, speciellt utvecklade för att hantera höga passagerarflöden på ett säkert sätt vid tunnelbanestationer som har ett automatiserat system för biljett-

hanteringen. Gunnebo kommer att leverera över 2 000 slussar.

”Hittills finns det elva kinesiska städer som har tunnelbanesystem och Gunnebo har utrustat tio av dem med våra effektiva lösningar för tillträdeskontroll”, säger Mats Johansson, som är chef för Gunnebo i Kina.

”Marknaden för utbyggnad av infrastruktur går på högvarv i Kina, just nu håller till exempel ytterligare tio städer på att projektera tunnelbanesystem. Då Gunnebo redan idag är en av de ledande leverantörerna av lösningar för tillträdeskontroll till den kinesiska kollektiv-

trafiken så som tunnelbanor och flygplatser finns det goda möjligheter för denna affär att växa i framtiden” säger Mats Johansson.

Snabbslussarna som Gunnebo kommer att leverera är optimerade för att hantera höga flöden, vara tillförlitliga och ha en lång hållbarhet. De utvecklades för några år sedan åt tunnelbanesystemet i Hongkong och har sedan installerats vid tunnelbanelinjer i Peking och Shanghai.

Gunnebo öppnade i somras ett säljkontor i Shanghai.

Opcon tecknar avtal för kinesiska motormarknaden

ENERGI- OCH MILJÖTEKNIKKONCERNEN Opcons dotterbolag Opcon Technology (Suzhou) CO., Ltd (OTS) har ingått en avsiktsförklaring om långvarig produktion och leverans av komponenter till Beijing Automotive Powertrain CO., Ltd (BAPC). BAPC tillverkar motorer och växellådor och är ett dotterbolag till den ledande kinesiska biltillverkaren BAIC med 40 000 anställda.

Opcons kinesiska dotterbolag OTS som är en del av affärsområdet Engine Efficiency har tidigare enbart levererat till kunder i Europa. OTS går nu strategiskt in också på den snabbt växande kinesiska marknaden med framtida leveranser direkt till kinesiska kunder. Avsiktsförklaringen med BAPC är ett första steg.

”Den kinesiska bil- och lastbilsmarknaden växer kraftigt där Kina redan har gått om USA som världens största marknad. Redan i år räknar man med att det ska säljas 17 miljoner bilar i Kina. Detta är bara början i vår strategi inom Engine Efficiency att vara med och växa med vår teknik och fokus på energieffektivisering också på den lokala kinesiska marknaden”, säger Tom Gustavsson affärsområdeschef Engine Efficiency.

”I ett första steg handlar det här om en produkt, där vi redan nu har enats om detaljerna.

Vi inleder också arbetet direkt med teknologiöverföring från Sverige och med att få upp en produktionslina för massproduktion. Vi hoppas också att LOI:t på sikt ska leda till att vi kan expandera detta samarbete till fler produkter”, säger Tom Gustavsson.

Opcons affärsområde Engine Efficiency arbetar i huvudsak med energieffektiv solenoidteknik och tändsystem för förbränningsmotorer inklusive etanol-, naturgas- och biogasmotorer till kunder som Scania, Cummins, Saab, Husqvarna, Kongsberg, Haldex, m.fl.

Opcon har verksamhet i Sverige, Kina, Tyskland, Storbritannien. Antalet anställda är cirka 390. Koncernen är uppdelad i två affärsområden:

Renewable Energy arbetar med framställning av el ur spillvärme, bioenergi, hanteringssystem för naturgas, industriell kyla, återvinning av värme, torkning av biomassa, rening av rökgaser, hanteringssystem för biobränslen mm, luftsystem för bränsleceller samt mätning och övervakning av processer.

Engine Efficiency arbetar i huvudsak med energieffektiv solenoidteknik och tändsystem för förbränningsmotorer inklusive etanol-, naturgas- och biogasmotorer.

Akzo Nobel valde Ningbo för största satsningen hittills

Världens största färgföretag, AkzoNobel invigde i början av november sin största satsning någonsin – en toppmodern anläggning med placering i Ningbo, Kina. Verksamheten är en direkt förlängning av AkzoNobels verksamhet i Stenungsund, berättar företaget i ett pressmeddelande.

FÖRETAGET SATSAR 275 miljoner euro, drygt 2,5 miljarder kronor, i den nya investeringen och har resulterat i en produktionsenhet med såväl högre energieffektivitet och lägre andel genererad mängd avfall än jämförbara internationella anläggningar.

Anläggningen är företagets 27:e etablering i Kina. Totalt är 6 500 personer anställda inom den kinesiska verksamheten, där merparten av produktionen sker för den inhemska marknaden.

Tillsammans med anläggningen i Stenungsund blir Ningbo en central hubb inom AkzoNobels affärsenheten ”Functional Chemicals”, med produktion av råvaror för tillverkning av exempelvis färg, läkemedel, kosmetika och papper.

AkzoNobel är det femtonde största exportföretaget i Sverige och i topp 20 vad gäller antalet FoU-anställda. Företaget har 3 600 anställda, fördelade på 20 anläggningar runt om i landet.

Atlas Copco invigde sin trettonde fabrik i Kina

INDUSTRIKKONCERNEN Atlas Copco invigde nyligen sin trettonde fabrik i Kina i den ekonomiska utvecklingszonen Shanghai Lingang, skriver företaget i ett pressmeddelande.

Den nya anläggningen kommer att montera och förpacka koncernens hela utbud av turbo-kompressorer och turboexpandrar för gas- och processindustrin samt även kundanpassa produkter och eftermarknadstjänster.

Den nya fabriken - Atlas Copcos första fabrik i östra Asien för detta sortiment - är utrustad med den mest avancerade tekniken för turbo-kompressorproduktion som finns att tillgå.

Investeringen för anläggningen uppgår till cirka 100 miljoner kronor och förväntas sysselsätta över 150 personer 2012.

”Den här nya anläggningen är viktig för att stärka närvaron för vår Gas and Process-verksamhet i Asien”, säger Stephan Kuhn, affärsområdeschef för Atlas Copco Kompressortechnik. ”Det ger oss möjlighet att utveckla den asiatiska marknadens stora potential och kommer även att föra oss närmare våra många kunder i regionen.”

Atlas Copco är världsledande inom kompressorer, anläggnings- och gruvutrustning, industriverktyg och monteringsystem. Företaget säljer idag till mer än 170 länder. Under 2009 hade Atlas Copco omkring 30 000 anställda, varav 4 002 i Kina, och

en total omsättning på 64 miljarder kronor.

Affärsområdet kompressortechnik utvecklar, tillverkar, marknadsför och utför service på oljefria och oljeinsprutade stationära kompressorer, portabla kompressorer, gas- och processkompressorer, expansionsturbiner, eldrivna generatorer, luftbehandlingsutrustning samt styrsystem för tryckluft.



Atlas Copco öppnar sin trettonde fabrik i Kina. Fabriken är utrustad en avancerad teknik för turbokompressorer.
Foto: Atlas Copco

Stärkta positioner i Kina för Scania

Scania i Kina har tecknat ett strategiskt samarbetsavtal med den ledande kinesiska distributören av motorer för generatoraggregat, Shanghai Boden Engine Co., Ltd. Det exklusiva samarbetet kan ge en försäljning av flera hundra Scania-motorer redan första året och har ännu större potential på sikt, skriver företaget i ett pressmeddelande.

DEN STABILA EKONOMISKA utvecklingen i Kina under de senaste tre decennierna har gjort att marknaden för generatoraggregat vuxit med över 100 000 enheter per år och det har gjort Kina till världens största marknad för dessa produkter.

– Vi anser att tidpunkten är rätt för oss att ta oss an den kinesiska marknaden i större skala, säger Mikael Lindner, ansvarig för försäljning på Scania Power Generation. Våra förberedelser har lagt en stabil grund och nu har vi hittat en stark affärspartner i Shanghai Boden Engine Co., Ltd.

– En premiummotor från Scania kommer att vara förstavalet för krävande kinesiska kunder som vill ha det bästa vad gäller bränsleekonomi, slitstyrka

och driftsäkerhet. Vi ser mycket ljus på den framtida marknadspotentialen för Scantias motorer, säger Zhang Zhiqian, Managing Director på Boden Engine.

– Strategiskt innebär avtalet att Scania Engines marknadsföring i Kina kommer att intensifieras. Med stöd av Scantias organisation tror vi att samarbetet med Boden kan öka kundnyttan. Scantias motorer för generatoraggregat har en ljus framtid i Kina, säger Mats Harborn, Executive Director, Scania China Strategy Office.

Shanghai Boden Engine Co., Ltd. är en ny kinesisk motordistributör, som backas upp av flera av landets ledande tillverkare av anläggningsmaskiner. Avtalet med Scania i Kina ger Boden exklusiv rätt till försäljning och service av Scantias motorer för generatoraggregat på den kinesiska marknaden.



Scania hoppas få sälja fler motorer för generatoraggregat genom ett nytt avtal med den största kinesiska distributören, Shanghai Boden Engine.
Foto: Göran Wink, Scania

Sensys får pilotorder i Kina

SENSYS TRAFFIC AB (publ) har fått order på system för utvärdering inom en provins i Kina.

Sensys har nyligen etablerat ett samarbete med en kinesisk partner. Genom samarbetet har Sensys fått en pilotorder. Testerna ska utvärdera hur Sensys system för automatisk

hastighetsövervakning fungerar inom den aktuella provinsens förvaltning och administrativa miljö i övrigt. Ordervärdet understiger en miljon kronor.

”Dessa pilottester är första steget mot affärer i denna provins. Vi är väldigt glada att ha hittat en så aktiv och väletable-

rad partner”, säger Johan Frilund, VD för Sensys Traffic AB.

Kina är en ännu outvecklad marknad vad gäller automatisk hastighetsövervakning, men med en betydande potential för framtida tillväxt.

Huawei växer i Sverige

KINESISKA TELEKOMFÖRETAGET Huawei fortsätter sin expansion i Sverige och planerar att rekrytera ytterligare 50 personer fram till årsskiftet, berättar företaget i ett pressmeddelande. För att stärka sin position inom teknisk innovation och möta ökad efterfrågan av lösningar och tjänster behöver företaget rekrytera 25 ingenjörer till Huawei center för forskning och utveckling (FoU) samt ytterligare 25 personer till företagets marknads- kontor i Kista.

Tjänsterna som ska tillsättas är främst tekniska säljare och ingenjörer med erfarenhet av wireless, radio, core och nätverksoptimering. Idag omfattar Huawei verksamhet i Sverige totalt över 400 personer.

”Sverige och Norden är en strategiskt viktig marknad för Huawei. Här finns en innovativ miljö med erkänt duktiga och erfarna personer inom telekom. Att vi expanderar vår verksamhet i Norden är ett naturligt steg för oss eftersom vi lägger mycket resurser på att ligga i framkant av den tekniska utvecklingen”, säger James Chen, vd för Huawei i Norden.

Under sommaren 2010 etablerade Huawei sitt tredje svenska FoU-center i Lund. Totalt arbetar 300 personer på Huawei inom FoU i Lund, Göteborg och Kista. Globalt är 46 procent av företagets anställda engagerade i FoU och 2009 var Huawei det företag som sökte näst mest patent globalt enligt World Intellectual Property Organization (WIPO) som drivs av FN.

”Vi ser en ökad efterfrågan på våra lösningar och tjänster, speciellt inom nya tekniker så som LTE, men även av vårt kontinuerligt växande erbjudande inom terminaler, wireless, core, IP & transmission. För att möta det ökade trycket måste vi bli fler i Sverige, både på utvecklingsidan och säljsidan, och det tycker vi är väldigt roligt”, fortsätter James Chen.

Huawei är en leverantör av nästa generations telekommunikationsnätverk och levererar till 45 av världens 50 främsta operatörer. Huawei produkter och lösningar används i mer än 100 länder.

**KinaNytts
läsare tillönskas
En riktigt God Jul
& Ett Gott Nytt År!**

Erbjudande till SCTC:s medlemmar:

Amazing Sweden på kinesiska

AMAZING SWEDEN blev utsedd till svenska kommitténs officiella Sverigebok under Expo 2010 i Shanghai. Under världsutställningen lanserades boken på kinesiska av förlaget Snowflingmedia.

Amazing Sweden är ett svenskt smörgåsbord i bokformat och säregen i sitt slag. Boken är en svallande kärleksförklaring till landet uppe i norr. Läsaren får följa med på en uppfriskande resa genom svenskt näringsliv, kultur, historia, design, innovationer, mat och natur.

Boken ger en positiv och modern bild av Sverige och är en inspirationskälla för den som vill lära känna landet.

Amazing Sweden är den första bokproduktionen inom sin genre riktad till en målgrupp utanför Sverige. Svenska företag, som är verksamma internationellt, använder den engelska versionen som en del av sitt varumärkesbyggande. Nu finns Amazing Sweden även på kinesiska.

Författare bakom boken är Marie Dahlberg, fotograf Lena Koller och formgivare Maria Ravegård.

Boken ges ut på förlaget Snowfling Media AB.
www.snowflingmedia.com

Den kinesiska utgåvan är på 150 sidor.

SCTC :s medlemmar får volymrabatt på den kinesiska versionen av Amazing Sweden. Vid köp av fler än 50 böcker sänker vi priset från 220 SEK + moms och frakt till 190 SEK + moms men fraktfritt till adresser i Kina och Sverige. order@amazingsweden.com order@snowflingmedia.com

Ange koden: **SWE-CHI-2010** för specialpriset. Det går naturligtvis att beställa färre böcker om man så önskar.

Så blir ditt företag framgångsrikt i Kina

JOHAN BJÖRKSTÉN OCH Anders Hägglund bok "How to Manage a Successful Business in China" berättar med hjälp av praktiska exempel ur verkligheten om vilka drivkrafterna är bakom ett lyckosamt företagande i Kina och ger praktiska exempel ur verkligheten.

Som medlem i SCTC får du köpa boken, som ännu inte är utgiven i Sverige och skriven på engelska, till medlemspriset 250 kronor plus moms och frakt. Mejla gärna er beställning till info@sctc.se

Johan Björkstén grundade PR-byrån Eastwei som i dag har mer än 100 anställda i fyra av Kinas största städer. Byrån arbetar med tunga kunder som P&G, IKEA, Sony och Porsche. Johan var också en av initiativtagarna till svenska handelskammaren i Kina och är dess vice ordförande sedan starten. I Kina är Johan ett välkänt ansikte från TV där han leder sitt eget program en gång i veckan och är en ofta sedd gäst som ekonomisk kommentator.

Anders Hägglund kom till Kina 1994 som chef Sandviks verksamhet som då omfattade ett 30-tal anställda med en omsättning om 6 miljoner US-dollar som växte till över 600 anställda och 200 miljoner i omsättning tio år senare.

Sweden-China Trade Council från A till Ö

AFFÄRSIDÉ

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

DÅ OCH NU

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

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

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

FINANSIERING

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

KONTAKTPERSON

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

KUNSKAPSBANKEN

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

MEDLEMMAR

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

MEDLEMSSERVICE

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

SAMARBETEN I SVERIGE OCH KINA

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

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

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

STYRELSE

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

ÖVRIG INFORMATION

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



Omslaget till boken Amazing Sweden på kinesiska.

