



Thomas Lagerqvist ny ordförande i SCTC

Ökat engagemang ska ge ökat medlemsvärde och fler medlemmar



Thomas Lagerqvist, som valdes till SCTC:s nya ordförande efter Bo Landin vid föreningsstämman den 26 maj skriver sin första krönika.

Agneta Engqvist har intervjuat "de nordiska advokaternas Mr China" som nu lämnar Hongkong efter över 19 år för att flytta hem till Sverige under sommaren.

I Hongkong var Thomas Lagerqvist Svenska handelskammarens ordförande under 16 år.

Läs mer på sidorna **3** och **10**

Thomas Lagerqvist, seniorkonsult, Mannheimer Swartling Advokatbyrå och SCTCs nye ordförande.

Oroligt bland grannarna när Kina satsar på marinen.

När Peking ökar försvarsutgifterna och gör en målmedveten satsning på marinen, går det inte obemärkt förbi i Stilla-havsasien. Den kinesiska framfarten ekonomiskt med växande budget för militära utgifter leder till oro och kapprustning bland landets grannar, skriver Göran Leijonhufvud i sin analys för KinaNytt.

Läs mer på sidan **8**



Västra Kina lockar utländska företag

Kinas satsning på de västra provinserna, Go West-kampanjen, har nyligen fått grönt ljus att fortsätta fram till år 2020 och nu överväger Exportrådet att öppna kontor i Sichuans huvudstad, Chengdu. Volvo PV tog under våren beslut om att förlägga produktion i just Chengdu och även Ikea, Ericsson, Astra Zeneca, Atlas Copco och ABB finns på plats.

Läs mer om västra Kina på sidan **12**

合作 SWEDEN-CHINA
Trade Council

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

Innehåll 3/2011

Ledare	3
Nya medlemmar	4
Statistik	7
Analys – Kinas ökade närvaro utlöser kapplöpning	8
Medlemsprofil – Thomas Lagerqvist, SCTC:s nya ordförande	10
Exportrådet blickar västerut	12

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.

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.
Annonspriserna gäller för 2011. Medlemmar i SCTC erhåller 15% rabatt på ovan angivna priser.

SCTC:s nya ordförande, Thomas Lagerqvist:

Ökat medlemsvärde, ökat engagemang och fler medlemmar

Ett stort tack till medlemmarna för förtroendet att låta mig leda Sweden-China Trade Council som ordförande. Jag är glad och stolt för det och ska förvalta förtroendet så gott jag kan tillsammans med vår mycket erfarna och aktiva styrelse. En styrelse som är så sammansatt att den representerar de olika medlemskategorierna samt medlemmarnas industritillhörighet och geografiska lokalisering.

ETT STORT och djupt känt tack också till min företrädare, Bo Landin. Du lämnar ett stort arv, en stadig plattform som vi ska bygga vidare från. Tack också för att du fortfarande vill ställa upp i din nya roll som Hedersordförande. Vi kommer att ha glädje av det - för att inte tala om nyttan för föreningen.

För alla er som inte var med på årsmötet skulle jag vilja upprepa den korta programförklaring som jag lämnade som en introduktion före valet.

Med den oerhörda kunskap och erfarenhet som finns bland medlemmarna, inklusive den som deras styrelserepresentanter besitter, så blir min roll i styrelsen dirigentens roll, inte första fiolens eller solistens roll. Musiken ska andra stå för medan jag ska försöka få det hela att låta bra och samspelt.

För mig handlar det i grunden om tre saker. Ökat medlemsvärde, ökat medlemsengagemang och ökat medlemsantal. Alla är fundamentala för vår framgång som förening, både samlat men också var och en för sig.

1. Vi måste skapa medlemsvärde för alla våra olika medlemmar, genom att tillgodose deras olika behov. Alla är vi ense om målet. I grunden finns det dessutom uttryckt i stadgarna som beskriver vilka värderingar SCTC ska stå för och vad föreningen ska engagera sig i. Det gäller bara att hitta rätt sätt att leverera detta så att alla upplever sig få "valuta för pengarna". Det pågår redan ett arbete inom Medlemskommittén som vi får återkomma till när de hunnit litet längre.

2. Ökat medlemsengagemang. Det ska vi skapa genom att få igång ett mer utbrett kommittéarbete där medlemmarna kan medverka och samtidigt nätverka. Jag drivs av en övertygelse om att aktivt kommittéarbete kring frågor som är viktiga och relevanta för olika medlemsgrupper kommer att skapa betydande medlemsvärde. Att medlem-

marna är geografiskt spridda och på många andra sätt är svåra att samla under en hatt får inte vara ett problem utan en möjlighet. Se bara på vår Maringrupp som går från klarhet till klarhet. Där har medlemmarna samlats kring tydliga frågor och ser fördelarna med att tala med en röst kring dessa frågor. Det måste finnas flera sådana gemensamma nämnare som ni, medlemmar, kan låta oss få ta del av. Om det finns tillräckligt många som kan enas om klara frågeställningar eller behov och meddelar oss detta, så ska vi hjälpa till att arrangera den nödvändiga plattformen eller forumet för erfarenhets- och tankeutbyte kring frågor som är relevanta för just er verksamhet.

3. Ökat medlemsantal. Det kan vi åstadkomma genom att först utveckla ett tydligt värdeerbjudande som attraherar potentiella medlemmar. Allt handlar om att övertyga potentiella medlemmar att vi kan leverera "valuta för pengarna". Ju tydligare vi kan bli och ju mer av "vad kan DU(!) ha för fördelar av detta?" som vi kan erbjuda ju mer stöd får vi i värningsarbetet för nya medlemmar. Det ger dessutom tydligare vägledning för styrelsen i dess strategiska arbete. Ökat medlemsengagemang ger i sig ett attraktivt värdeerbjudande om behovet är just nätverkande och kunskaps- och erfarenhetsutbyte. Men det händer inget automatiskt utan bygger på att många fler engagerar sig i verksamheten.

Jag avslutar med att önska all en underbar sommar. Fundera på vad jag sagt och hör av er till mig på tla@msa.se om ni har idéer, förslag eller tankar. Jag hoppas få höra av många och att vi ses till hösten med förnyade krafter.

Thomas Lagerqvist
Ordförande



Thomas Lagerqvist
Ordförande

LEDARE

Nya Medlemmar

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

Intertrust erbjuder ett brett spektrum av kommersiella, rättsliga, skattemässiga och administrativa tjänster till företag och förmögna privatpersoner. Företaget har 1000 anställda vid 29 kontor i 20 länder och kombinerar sitt internationella nätverk med lokal kunskap och kulturell förståelse.

Med närvaro i Peking, Shanghai och Kanton kan vi hjälpa både svenska företag som är på väg att etablera sig i Kina och kinesiska företag som etablerar sig i Sverige. Intertrust erbjuder tjänster alltifrån att ge företagen en företagsadress, styrelseledamöter, redovisningstjänster, administrativ hantering och lönehantering.

Genom våra svenska kontor och vårt internationella nätverk kan vi tillmötesgå svenska företagens behov vid en etablering i Kina.

INTERTRUST SCANDINAVIA
Stureplan 4 C,
114 35 Stockholm
Tel: +46 8 463 10 88
Norra Vallgatan 70,
211 22 Malmö
Tel: +46 40 973 250
www.intertrustgroup.com



Jesper Gustafsson

Kontaktperson: Jesper Gustafsson, Relationship Manager, jesper.gustafsson@intertrustgroup.com

DB Schenker är ett av världens största transport- och logistikföretag. Vi ingår i ett globalt logistiknätverk och kan därför ta vara på kunskap, erfarenheter och idéer från världens alla hörn. Vi kan också kombinera olika transportsätt – bil, båt, flyg och tåg – och skapa logistiklösningar med bästa möjliga avvägning mellan ekonomiska och ekologiska krav. Vårt mål är att bli den miljömässigt mest hållbara logistikleverantören i världen. Denna strävan gynnar också våra kunders effektivitet, eftersom minskad miljöpåverkan kräver effektivare logistikplanering.

Kina är en av DB Schenkers absolut viktigaste marknader. Vi har funnits i Hong Kong sedan 1966, första kontoret i Kina öppnades i Beijing 1981. Idag finns vi på plats med ca 4000 anställda fördelade på 60 kontor över hela landet.

DB SCHENKER AB,
DIVISION AIR & OCEAN
Box 402, 401 26 Göteborg
Tel: 46 31 703 80 00
www.dbschenker.com



Helgi Ingolfsson

Kontaktperson: Helgi Ingolfsson
Director Div.
Air & Ocean Scandinavia
airoceansweden@dbschenker.com

Visma har levererat bokförings- och lönehanteringstjänster till svenska och nordiska företag i över 20 år. Idag är Visma Sveriges största leverantör av bokföringstjänster utan att vara knuten till en revisions firma. Vismakoncernen är Nordens ledande leverantör av produkter och tjänster inom program och system, outsourcing, inköp och inkasso, retail IT-lösningar samt projekt- och konsulttjänster. Företaget startade sin Kina-desk 2009 och har sedan dess sett ett enormt intresse för kinesiska investeringar i Sverige.

VISMA SERVICES AB
Box 34 212,
100 26 Stockholm,
Tel: +46 8 693 90 00
www.visma.se



Torbjörn Bygdén

Kontaktperson: Torbjörn Bygdén, Manager International Services, Auktoriserad redovisningskonsult torbjorn.bygden@visma.se

Concico AB är en konsultbyrå specialiserad på den snabbt växande kinesiska konsumentmarknaden, eller snarare på de olika segment av konsumenter som finns i Kinas provinser och städer. Vi genomför marknadsundersökningar som förklarar den kinesiska marknaden för produkter och tjänster. Vi levererar strategiska beslutsunderlag för hur våra kunder

skall maximera sin försäljning i Kina.

Våra metoder inkluderar bl.a. besök till kinesiska hem där vi intervjuar kineser om deras inköpsvanor, undersökningar i butik, onlineundersökningar samt olika typer av kvalitativa intervjuer. Vi genomför också populära trendspaningar t.ex. av användningen av kinesiska sociala medier eller inom möbelindustrin.

Förutom i Stockholm, har vi genom vår lokala partner kontor i Beijing, Shanghai, Chengdu, Guangzhou, Shenzhen och Hong Kong. Bolaget har grundats av Magnus Omstedt som talar flytande kinesiska och har jobbat med Kina i över 10 år, senast som Market Research chef för IKEA i Kina.

CONCICO AB
Park Venue
Engelbrektsgatan 9-11
114 32 Stockholm
Tel: + 46 739461753
www.concico.com



Magnus Omstedt

Kontaktperson: Magnus Omstedt
magnus@concico.com

KPMG i Sverige hjälper svenska företag som investerar i Kina och kinesiska företag som investerar i Sverige. Vi erbjuder strategiska och finansiella tjänster samt skatterådgivning. Bland våra 1 500 medarbetare i Sverige finns personer med gedigen erfarenhet av frågor relaterade till Kina och som

är särskilt dedikerade till vår China Desk. I Kina har vi 9 000 professionella medarbetare på 13 kontor runt om i landet som aktivt håller oss uppdaterade om vad som gäller på den kinesiska marknaden.

KPMG AB,
STOCKHOLM OFFICE
Box 16106
103 23 Stockholm
Tel: +46 8 723 91 00



David Sjöstrand och Gabriel Ingemarsson

Kontaktpersoner: David Sjöstrand, Senior Tax Manager, david.sjostrand@kpmg.se och Gabriel Ingemarsson, Senior Audit Manager, gabriel.ingemarsson@kpmg.se

Malmeken AB erbjuder tjänster inom affärs- och verksamhetsutveckling samt Sustainable IT. Vi arbetar främst med fordonsindustrin och ofta i gränslandet mellan industri och akademi. Vi har gedigen erfarenhet av komplexa projekt med många olika företag och organisationer i internationell miljö. Många uppdrag är framtidsinriktade med scenarioplaneering och omvärldsbevakning med fokus på hållbart företagande och hållbar stadsutveckling inklusive mobilitet. Genom förståelse för drivkrafter bakom förändring ökar sannolikheten att företag och organisationer fattar rätt beslut i en alltmer komplex värld. Else-Marie Malmek som grundade företaget 2006, har drygt 25 års erfarenhet från främst fordonsindustrin.

Många företag, inte minst inom fordonsindustrin stärker sina affärsrelationer med Kina. Else-Marie Malmek, VD för Malmeken AB, har under 25 års tid byggt upp ett stort nätverk med personer och företag som på ett eller annat sätt kan erbjuda lösningar ur ett hållbarhetsperspektiv. Hon ser nu en affärsmöjlighet att tillsammans med detta nätverk förverkliga

”The Sweden-China Virtual Bridge for Sustainable Business”. Vill ni vara med och bygga denna virtuella bro, ta då kontakt med: else-marie.malmek@malmeken.se.

Malmeken AB
Skärvallsgatan 6B
426 79 Västra Frölunda
Mobil: +46 708 295454
www.malmeken.se

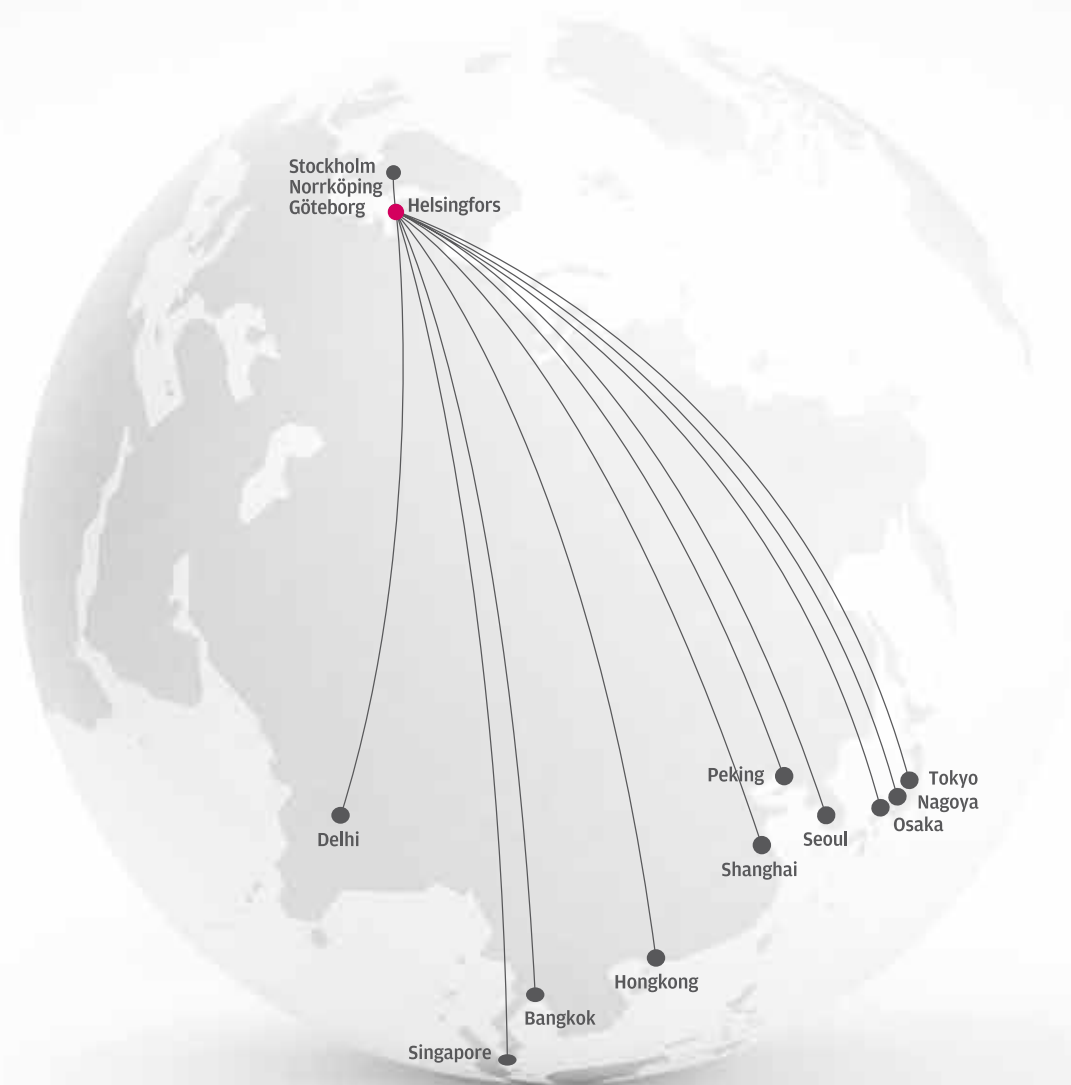


Else-Marie Malmek

Kontaktperson: Else-Marie Malmek
else-marie.malmek@malmeken.se

FLYG GENVÄGEN FRÅN SVERIGE TILL KINA

Flyg den snabbare, kortare vägen via Helsingfors till alla större destinationer i Asien.



Boka dina flyg och se våra aktuella priser till Hongkong, Peking och Shanghai på finnair.se

FINNAIR
DESIGNED FOR YOU

Kina exklusive Hongkong

Statistik januari–maj 2011

BNP ÖKADE MED 9,7 procent årets första fem månader och industriproduktionen ökade med 14 procent. De förverkligade utländska direkt-investeringarna ökade med 26 procent perioden januari–mars. Exporten ökade med 25,5 procent

(exporten uppgick totalt till 712,4 miljarder USD) och importen ökade med 26 procent (importen uppgick till ett värde av 689,4 miljarder USD). Den sista mars 2010 var valutareserven 3 044,7 miljarder USD.

(Källa: HKTDC)

Major Economic Indicators	2010		Jan–Maj 2011	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,340.0		1,340.0	
Gross Domestic Product (RMB bn)	39,798.3	10.3 ¹	9,631.1 ⁴	9.7 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	19,109	7.8 ¹	5,963 ⁴	7.1 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	5,919	10.9 ¹	2,187 ⁴	14.3 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	24,141.5	24.5	9,025.5	25.8
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		15.7 ¹		14.0 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	15,455.4	18.4	7,126.8	16.6
Consumer Price Index		3.3		5.2
Urban Unemployment Rate (%)	4.1		4.1 ⁵	
Exports (US\$ bn)	1,577.9	31.3	712.4	29.4
Imports (US\$ bn)	1,394.8	38.7	689.4	29.6
Trade Surplus (US\$ bn)	+183.1		23.0	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	105.7	17.4	38.8 ⁴	26.0
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	2,847.3	18.7	3,044.7 ⁵	24.4

Note: ¹ Real growth ² Urban investments in fixed assets ³ All state-owned and other types of enterprises with annual sales over RMB 5 million ⁴ Jan–Apr 2011 ⁵ End of March 2011 Sources: The National Bureau of Statistics, Ministry of Commerce, and General Administration of Customs.

ANNONS



SÖKES:

Svenska företag med etableringsplaner i Kina eller på andra tillväxtmarknader.

FINNES:

Finansiellt stöd upp till 750 000 SEK. Stödet ges som ett lån som konverteras till gåva efter ett genomfört och godkänt projekt.

Har du ett svenskt företag med:

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

RING Swedpartnership på
08-725 98 85

Swedfund
Swedpartnership

Kinas ökade närvaro utlöser kapprustning

ANALYS

ANALYS AV GÖRAN LEIJONHUFVUD, goran@lionhead.se

Kinas ekonomiska framfart och växande militärbudgetar leder till oro och kapprustning bland landets grannar. När Peking ökar försvarsutgifterna och gör en målmedveten satsning på marinen, går det inte obemärkt förbi i Tokyo, New Delhi, Hanoi eller Jakarta. Inte heller i Washington för den delen – och det är fortfarande USA som är Stilla havets stormakt.

HITTILLS HAR KINA åkt snålskjuts – som en del analytiker uttrycker det – på den marina världsordning som amerikanska flottan kontrollerar. Det är en ordning som garanterar världshandeln, det vill säga flödet av råvaror, produkter och tjänster, just det som den kinesiska ekonomin har en glupande aptit på. Hur länge kommer Peking att acceptera den ordningen? När ska den kinesiska draken börja dela jobbet som världens polisman med Onkel Sam?

Det finns en anledning till att Indien, som fortfarande har hundratals miljoner fattiga, bygger en flotta med 600 skepp. Eller att Vietnam närmar sig sin forna fiende USA och att Australien gör en dyrbar satsning på hypermoderna ubåtar. Den australiska regeringens senaste vitbok om försvaret pekar öppet på risken för en konflikt med Peking.

Även i New Delhi är tongångarna ganska alarmistiska. ”Kina vill gärna få ett fotfäste i Sydasien och vi måste fundera över det. Det är viktigt att vara förberedd”, sade Indiens premiärminister Manmohan Singh för fyra månader sedan. Han menar inte att Kina nödvändigtvis vill ha ett militärt fotfäste, men att den stora grannen i norr ökar sitt ekonomiska och strategiska intresse i regionen. Det skulle kunna få militära konsekvenser.

Indien största vapenköparen

Försvarsministern A K Anthony säger: ”Moderniseringen av Kinas väpnade styrkor och den ständigt ökande militärbudgeten inger allvarlig oro.”

Dessutom finns det fortfarande olösta gränsfrågor på två ställen längs den långa indisk-kinesiska gränsen. Indien har börjat uppgradera flera flygplatser i nordöst och basera jaktplan på två flygbaser där. Dessutom har armén skapat två infanteridivisioner för bergsstrider med 35 000 soldater.

Indien har ersatt Kina som världens största importör av vapen, enligt en studie nyligen av fredsforskningsinstitutet Sipri i Stockholm. Nio procent av vapenöverföringarna under perioden från 2006 till 2010 gick till Indien.

En av studiens författare, Siemon Wezeman, säger att Indiens utbyggnadsplaner för framtiden är ”massiva”. Det handlar inte bara om ett upplevt hot från Kina utan också om förhållandet till Pakistan, båda kärnvapenmakter. Men den accelererande upprustningen har mest med Kina att göra. Betoningen ligger på jaktplan och på marinen.

Ökat fokus från USA

Kina protesterade mot att Indien, USA och Japan genomförde gemensamma militärövningar söder om Japan under april och maj. USA-presidenten Barack Obamas administration har gjort klart att USA tänker svara på Kinas militära uppbyggnad i Stilla havet. Enligt den nya amerikanska strategin publicerad i februari ska Stillahavsasien stå mer i fokus än hittills.

Andra länder som dras in i kapprustningen är Japan, Sydkorea, Malaysia och Singapore att

döma av deras senast publicerade planer. Inte sedan det kalla krigets dagar har vi sett en uppbyggnad av arsenalerna i Stillahavsasien i denna skala.

Kina ligger i konflikt med fyra grannländer om ögrupper i Sydkinesiska sjön: Vietnam, Filippinerna, Brunei och Malaysia. Det finns en liknande konflikt med Japan längre norrut. Det är fråga om vatten som bedöms ha stora fyndigheter av gas och olja på havsbotten. Peking deklarerade i fjol att dessa vatten är ett kinesiskt ”kärnintresse”.

Dispyterna leder med jämna mellanrum till öppna incidenter. Senast den 26 maj angrep en kinesisk patrullbåt ett vietnamesiskt forskningsfartyg innanför Vietnams exklusiva ekonomiska zon, enligt regeringen i Hanoi. Den annars så försiktiga regimen tillät för första gången på länge hundratals demonstranter att protestera mot Kina på gatorna i Hanoi och Ho Chi Minhstaden. Vietnam har beställt sex ubåtar från Ryssland.

Motvikt mot Kina

De östasiatiska ländernas organisation Asean, en gång bildat som en motvikt till Kina, har inte lyckats lägga upp en gemensam förhandlingsstra-

tegi. Kina vill förhandla bilateralt med de olika länderna. Men flera av dem har repat mod på sistone efter halvkvädna visor om stöd i bakgrunden från USA. Det gäller till exempel Vietnam.

Kinas ekonomiska expansion innebär att landets väpnade styrkor kan få en ny uppgift, nämligen att skydda landets medborgare även utomlands. De franska journalisterna Serge Michel och Michel Beuret har fått fram att det finns ungefär 50 000 kinesiska arbetare i Nigeria, mellan 20 000 och 50 000 i Sudan, 40 000 i Zambia, 30 000 i Angola, 20 000 i Algeriet och flera tusen spridda i andra afrikanska länder. En liknande uppbyggnad har börjat i Latinamerika.

Förre utrikesministern Li Zhaoxing påpekade nyligen med viss rätt att Kinas försvarsmakt inte kan anses överdrivet stor med tanke på hur stort landet är, hur stor befolkningen är, och hur lång kust som finns att försvara.

”Vår begränsade militära styrka är enbart för att skydda vår nationella suveränitet och territoriella integritet och utgör inget hot mot något land”, sade Li Zhaoxing.

Men uppenbarligen har Kina inte övertygat alla sina grannar om det.

Kinas militärbudget ökade med 15 procent 2009, med 7,5 procent 2010 (efter finanskrisen) och med 12,7 procent 2011. Efter USA är det Kina som har de största militärutgifterna.

Den offentliga militärbudgeten för 2011 ligger på drygt 90 miljarder dollar, motsvarande 557 miljarder kronor. Men USA-regeringen uppskattar att den i själva verket är ungefär 150 miljarder dollar. Indiens är cirka 35 miljarder dollar.

Försvarsbudgeten utgör mindre än 2 procent av Kinas BNP, medan den är nästan 5 procent i USA.

FAKTA





Thomas Lagerqvist, affärsjurist med Kina som specialitet, ny ordförande för Sweden-China Trade Council.

Ålder: Snart 67 år.

Familj: Hustru Lena Fransson, designer, en vuxen dotter och en bonusdotter och deras familjer inklusive fem barnbarn.

Flyttar från: En hyreslägenhet på fyra rum i Stanley i Hongkong "med obegränsad sjöutsikt till horisonten och med det ständiga ljudet av havet, Syd kinesiska sjön, som bakgrundsmusik på balkongen tre våningar upp."

Flyttar till: Ett radhus med tre sovrum i Enskededalen i Stockholm med utsikt över Åstorpsringen och ett 1960-tals-hyreshus på andra sidan vägen. "Alternativt, när detta blir för stor kulturskillnad mot Hongkongutsikten så finns familjens vinterbonade sommarhus på Östersidan i Fiskebäckskil, med utsikt över Västerhavet, hela vägen upp till Smögen."

Studier: Jur.kand, Stockholms Universitet 1971.

Karriär: Affärsjurist sedan 35 år, specialist på uppköp och fusioner, immaterialrätt och transaktioner över gränserna. Sedan 1985 har han arbetat med Kinarelaterade frågor och var baserad i Hongkong 1992-2011, först för Advokatfirman Vinge och sedan 2007 för Mannheimer Swartling Advokatbyrå. Varit kontorschef och delägare på båda advokatbyråerna. Ordförande i Svenska handelskammaren i Hongkong i 16 år, 1994-2010. Hedersordförande där sedan april 2011. Ordförande i Sweden-China Trade Council sedan maj 2011.

Fritid: Segling, konst, konstanterverk, mat och resor.

Senast lästa bok: Niall Ferguson: "Civilization: The West and The Rest"

Epostadress: tla@msa.se

SCTC:s två nya styrelsemedlemmar Jonas Törnblom, Envac och Oscar Lundberg, SEB kommer presenteras närmare i höstens kommande nummer av KinaNytt.

Thomas Lagerqvist, ny ordförande i SCTC:

Hastigheten i Kinas enorma förändring imponerar mest

Han är känd som Mr China i svenska och nordiska advokatkreter. I över 19 år har Thomas Lagerqvist jobbat med merparten av det svenska näringslivet i Kina. Som mångårig ordförande för svenska handelskammaren i Hongkong utmanade han dessutom den lokala regeringen i miljöfrågorna.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

NU ÅTERVÄNDER Thomas Lagerqvist till Sverige, men fortsätter att arbeta med Kina för advokatfirman Mannheimer Swartling. Han är också vald till ny ordförande i Sweden-China Trade Council.

Det starkaste intrycket under nästan två årtionden är inte *vad* som sker i Kina utan *hur* det sker, förklarar Thomas Lagerqvist:

"Alla förvånas över den fantastiska utvecklingen av så många sidor i vardagslivet, det ekonomiska reformarbetet, den industriella uppgraderingen et cetera. Men det har också hänt på andra ställen i världen vid olika tidpunkter. Det är hastigheten i förändringen som imponerar mest."

Thomas Lagerqvist är lika imponerad över den kinesiska regeringens tydliga och mycket långsiktiga planering, ibland också med en "rimligt transparent" målbeskrivning som gör det möjligt att förstå vart Kina är på väg.

Ombedd att sammanfatta sina insatser sedan han kom ut till Hongkong 1992 svarar han:

"Jag har direkt och indirekt medverkat till cirka 300 nordiska investeringar och företagsför-

värv i Kina sedan 1992. Dessutom har jag haft glädjen att se vår advokatbyrå agera som 'inhyrd juristavdelning i Kina' för några svenska storföretag."

Han tycker att alla dessa affärer och förhandlingar har gjort honom till en bättre förhandlare, mer tålmodig, mer analytisk och frågvis. Det handlar om att "vara mer kreativ för att skapa kommersiella lösningar som är legalt hållbara".

"Jag har också lärt mig att relationer, om de är rätt etablerade med rätt personer i rätt sam-

manhang, kan leda till band som håller samman en affärsrelation lika bra som det

bästa av avtal. Litegrann som i Sverige i gamla dagar, när man spottade i näven och tog i hand."

Men Thomas Lagerqvist betonar samtidigt att en relation inte får ersätta det arbete som bör ligga bakom ett avtal och som säkerställer att parterna har en väl genomgången samsyn om vad som ska göras.

Han tycker inte att det är svårt att förstå vad som händer i Kina eller i kontakterna med kineser.

"För mindre Kinamogna personer så är det ibland svårt att förstå hur annorlunda Kina är i

olika sammanhang, varför och hur man bör göra i stället. Mycket bygger på olika tidsbegrepp, som tålmod jämfört med 'tid är pengar'. Samma gäller mellan 'avtal ska hållas', det vill säga i den form som avtalet är skrivet, och 'allt flyter', det vill säga har man en relation så ska den erbjuda förståelse, generositet och flexibilitet eftersom allt förändras sig över tid."

På det personliga planet finns det många saker han kan vara både ödmjuk inför och impone-rad av när det gäller Kina, till exempel det långa historiska perspektivet på vardagsting. Han säger också: "Det finns en strävan hos många kineser som liknar asfaltsblommans, alltså en obändig kraft att ta sig igenom motigheter. Det gör ju att man reflekterar över sina egna styrkor och svagheter och framför allt över hur privilegierade vi i västvärlden är."

Under sin tid som ordförande i Svenska handelskammaren i Hongkong försökte Thomas Lagerqvist få stadens myndigheter att förbättra den usla luftkvaliteten. I dag säger han:

"Jag är oerhört besviken över den lokala regeringens totala ointresse för att agera med kraft. Jag deltog i massor med regelbundet återkommande möten med den lokala regeringen. Nästan alla gånger tog vi upp luftkvaliteten. Till slut fick vi tydliga signaler att man inte längre ville tala med oss om detta – i stället för att lyssna på den mängd erfarenheter från hela världen som vi kunde erbjuda."

Svenska handelskammaren är i dag den fjärde största europeiska i Hongkong.

"Många andra handelskamrar avundas det engagemang från medlemmarna och den starka sammanhållning som vi har. Jag är oerhört stolt över den utvecklingen som ägt rum tack vare en aktiv och engagerad styrelse samt ett kansli som aldrig såg problem utan bara möjligheter."

Nu flyttar Thomas Lagerqvist hem till Sverige och han säger: "Jag kommer att sakna pulsen, spänningen och hastigheten i förändringen. Men separationsångesten blir lättare att hantera just därför att jag fortsätter att aktivt arbeta med Kina."

Det ska han göra dels för Mannheimer Swartling dels för Sweden-China Trade Council.

Meningen är att han också ska vara på plats i Kina minst tre gånger per år.

Du var ordförande i handelskammaren i Hongkong i 16 år. Kommer du att stanna som ordförande i Sweden-China Trade Council lika länge?

"Nej! Jag lovar! Åldersstatistiken borde lugna de klenetrogna. Skulle jag vara ordförande i SCTC

lika länge så skulle jag vara 83 när jag slutade. Jag litar på att om jag inte har vett att avgå i tid så har medlemmarna

förstånd att agera så snart vi inte levererar medlemsvärde efter förväntan."

Mannheimer Swartling Advokatbyrå

"Nordens största advokatbyrå och den mest internationella."

Kontor i Sverige: Stockholm, Göteborg, Malmö och Helsingborg.

I utlandet: Berlin, Frankfurt, Bryssel, St Petersburg, Moskva, New York, Hongkong och Shanghai.

Totalt antal anställda: 650 anställda varav cirka 430 jurister

Omsättning (2010): 1,23 miljarder SEK, varav 75 procent från börsnoterade svenska och internationella klienter.

I Kina: Kontor i Hongkong och Shanghai. Totalt antal anställda 25 varav 21 jurister från Sverige, Tyskland, England, Hongkong och Fastlandskina.

Medverkat i uppköp, bildande av samföretag och andra affärstransaktioner för Sandvik, Volvo Buses, SKF, Volvo PV (Geelys uppköp), Trelleborg, Haldex med flera.

Hemsida: www.mannheimerswartling.se





Här i provinsen Sichuans huvudstad, Chengdu utexamineras varje år 50 000 nya ingenjörer.

Exportrådet planerar kontor i Chengdu:

Utländska företag blickar västerut

Kinas tillväxt attraherar utländska företag och investeringar som aldrig förr. Historiskt sett har majoriteten av de utländska bolag som sätter upp verksamhet i Kina valt att etablera sig i kustregionerna kring Peking, Shanghai, Kanton och Shenzhen eftersom dessa regioner sedan Kinas öppning 1978 har erbjudit tillgång till förmånliga incitament, arbetskraft och låga löner. Men ökande konkurrens och kostnader samt tillgång till en snabbt expanderande konsumentmarknad har gjort att kinesiska och utländska bolag blickar västerut i Kina.

AV EXPORTRÅDET SHANGHAI, sofie.nilsson@swedishtrade.se

Vad är "Go West" och vad syftar det till?

"Go West" är benämningen på den kinesiska statens satsning med syftet att utveckla Kinas västra regioner. Projektet, som från början beräknades pågå under tio år, är nu förlängt till år 2020. Statliga incitament i dessa regioner ämnar leda till en ekonomisk utjämning mellan de utvecklade östra regionerna och de fattigare västra. Genom att bygga ut infrastrukturen, förbättra miljön,

attrahera utländska investeringar och behålla kvalificerad arbetskraft genom förbättrat utbildningssystem vill regeringen med detta attrahera utländska bolag att etablera sig i regionerna.

Vad menas med "väst"?

Trots uttrycket "Go West" är det de mellersta delarna av Kina som avses, och då i huvudsak provinserna Sichuan, Shaanxi och Hubei samt

30-miljoners staden Chongqing med samma status som en provins. Rika naturresurser, lägre kostnader för hyra av fabriker och mark samt större tillgång till en stabil arbetskraft har gjort de mellersta delarna till attraktiva områden att bygga upp.

Exportrådet har nyligen genomfört en undersökning* bland svenska bolag som redan finns representerade i västra Kina visar att de mest förekommande anledningarna till etableringen i väst är att exploatera den lokala marknaden, söka strategiska samarbeten samt ta del av fördelaktiga politiska incitament.

Av Kinas befolkning på 1,3 miljarder människor bor ca 85 % i "mindre städer" och landsbygden, vilket visar den marknadspotential som finns för företag villiga att expandera från kustregionerna.

Svenska bolag som etablerat sig

Volvo PV är det senaste "svenska" exemplet som väljer att förlägga produktion i inlandet med placering i staden Chengdu, nära nya ägaren Geelys fabrik i området. Chengdu, som är ett starkt fäste för ICT-industrin och Chongqing, som är ett nav för många företag inom bilindustrin är två av de mest utvecklade och snabbast växande områdena i den expansiva regionen.

I Chengdu genomförs årligen Chengdu Auto Show som blir en allt viktigare mässa, enligt Pär Uhlin, chef för kommunikationsbyrån Eastwei MSL, vars kunder är bland andra SAAB, Opel

och Porsche. Eastwei som har verkat i Kina sedan 1990-talet genom sina kontor i Peking, Shanghai och Kanton och beslöt att sätta upp kontor i Chengdu 2006. Det var i Eastweis fall lanseringen av IKEA i Chengdu samma år som blev den avgörande faktorn till egen etablering med personal från Chengdu i västra Kina.

"Då vi arbetade intensivt med IKEA under ett halvår av deras lansering så insåg vi att vi också måste kunna erbjuda våra kunder i Kina att täcka även städerna Kunming, Xi'an, Chengdu och Chongqing" säger Pär Uhlin.

Svenska exempel inom konsumentvaror är IKEA som nämnts ovan med varuhus i Chengdu och nästa etablering i väst planeras i Wuhan. Hennes & Mauritz har i skrivande stund två butiker bara i Chengdu samt en butik i Chongqing.

Stora Fortune 500 bolag såsom Intel, Ericsson, Nokia, Microsoft och IBM investerar i området kring Chengdu och merparten har även satt upp egen utveckling.

Finlandssvenska Tieto satte för två år sedan upp ett forsknings- och utvecklingscenter i Chengdu och detta har idag blivit ett av Tietos största FoU-center i världen. Tieto följde med en kund i slutet på 1990-talet till Peking där man etablerade sig med ett bolag men enligt Daniel Stenborg, chef för företagets forsknings- och utvecklingsenhet i Kina, kan man till och med påstå att Chengdu har blivit Kinas IT- och telekomnav för forskning och utveckling av mjukvara för nästa generations system. I Tietos fall tar man

Forts på sid 14



Snabbfakta till väst

Sichuan

Invånare: ca 100 miljoner
Fokus: tillverkning (råvaror som stål och järn) samt ICT-sektor med stor andel outsourcing projekt Chengdu (som är provinshuvudstaden) valdes år 2007, tillsammans med Chongqing, till Kinas pilotstäder i reformarbetet med att minska gapet mellan inland och kust Största konsumentmarknaden i väst.

Chongqing

Invånare: ca 30 miljoner. Regionen som är Kinas fjärde "storstadsregion" (de övriga är Peking, Shanghai och Tianjin) med samma status som en provins.
Fokus: Tillverkning, kemisk industri, utrustningsprodukter (inom elektronik och maskin) och störst inom fordonsindustrin (bil, motorcyklar) Rik på naturtillgångar, som kol naturgas, aluminium m m Viktig konsumentmarknad i väst.

Shaanxi

Invånare: ca 40 miljoner
Fokus: Tillverkning, gruvindustri, tillverkning och leverans av gas, vatten och el.

Wuhan

Invånare: ca 60 miljoner
Fokus: tillverkning, bilindustri, stål- och järnproduktion samt jordbruk

Axplock av svenska företag etablerade i västra Kina

- **Chengdu:** ABB, Alfa Laval, AstraZeneca, Eastwei Relations, Ikea Chengdu Co.,Ltd., Munters, Roxtec, Scandinavian Furniture, Tetra Pak, H&M
- **Chongqing:** ABB, Assab Tooling, AstraZeneca, Ericsson, Seco Tools, H&M
- **Xi'an:** ABB, AstraZeneca, Atlas Copco, Dynapac, Ericsson, Getinge, Hexagon Metrology, Sandvik, Seco, SKF, Tetra Pak, Xi'an Silver Bus (Volvo)
- **Wuhan:** ABB, AstraZeneca, Crawford Door, Ericsson, Geodis Wilson, Hexagon Metrology, SCA (Wuhan) Packaging, Seco Tools, IKEA
- **Antal nyutexaminerade ingenjörer i Chengdu/år:** 50 000

Kontaktperson för förfrågningar, Sofie Nilsson, Exportrådet Shanghai. Tel: +86 21 6218 99 55, sofie.nilsson@swedishtrade.se

emot outsourcingprojekt men här utvecklas även anpassade telekomsystem, man utför emulationer där de outsource projektet oftast handlar om så kallade LT E (Long Term Evolution) lösningar; (det vi tidigare omnämnde som 3G).

Daniel Stenborg tycker att etableringen i Chengdu har varit rätt satsning.

”Det är en enorm tillväxt i Chengdu idag och frågan är om staden inte redan är näst intill överhettad” säger han från sitt kontor i Peking. Personalkostnaderna är fortfarande lägre än i till exempel Peking, men enligt Daniel är trycket nu minst lika högt i Chengdu som i Peking, som ofta anses vara Kinas centrum för IT-industrin.

”Vi känner redan av att det börjar bli brist på kompetent arbetskraft och det börjar bli viktigt att kunna behålla bra personal” säger Daniel Stenborg.

Valet av Chengdu berodde på att en viktig kund fanns etablerad där och det blev, liksom i Eastweis fall, den utlösande faktorn till en etablering. Dessutom har staden varit mycket behjälplig och samverkan mellan de offentliga funktionerna och näringslivet har fungerat förvånansvärt bra. Tieto, som sitter i en så kallad Science Park ett par kilometer utanför Chengdus stadskärna, fick till exempel välja en plats i parken tidigt och vara med

och bestämma mycket i utformandet av byggnader och kontor tillsammans med parkens ledning.

Vari ligger då utmaningarna?

Enligt respondenterna i Exportrådets undersökning menar svenska bolag att utmaningar framförallt ligger i de höga kostnader som är förenade med transporter till hamnarna kring kustregionerna, att lokala tjänstemän ibland saknar internationell erfarenhet och att man inte bör satsa alla sina kort på kontakter eller ”guanxi”. Bolag i etablerade i Wuhan och Xi’an har anmärkt på bristen på internationella skolor och sjukvård och också att finna likasinnade expats i de inre regionerna.

Flertalet svenska bolag som Exportrådet har talat med menar att de nästan missat tåget, men att det också beror på att vissa marknader i väst ännu inte är mogna. För att kunna expandera i väst anser sig vissa high end bolag att de är tvungna att ompositionera sig och anpassa sig till lokala förutsättningar då konkurrensen från de kinesiska bolagen är stenhård och ur ett säljperspektiv är de västra delarna i Kina tuffare än runt kuststäderna. Det är därför, menar många svenska företagsledare i undersökningen viktigt att inte halka efter även de större multinationella bolagen som nu kraftigt expanderar i väst. Det faktum att Tieto var ett av de första utländska bolagen att sätta upp i den delen av Chengdu (en helt ny park tillägnad IT och Telecom) och nu är det snart en överetablering pekar på att utvecklingen går snabbt. Städer som Chongqing, Xi’an och Wuhan är i många mening på tur. Chongqing är redan mottagare av större etableringar, framför allt inom fordonsindustrin.

Exportrådet i Kina planerar nu att i nästa steg sätta upp ett kontor i Chengdu.

”Vi har sett att de svenska företagen expanderar västerut och de behöver stöd i olika typer av faser av en etablering”, säger Van Hoang Exportrådets kontorschef i Shanghai.

”Initialt kommer vi att sätta upp ett Business Support Office, vilket är Exportrådets paket med kontorslokal och assistans i kontakter med lokala myndigheter.”

”Vi tror att ett sådant koncept gagnar svenska bolagär än mer på en plats där relativt få utländska bolag har närvaro och vi tror på en ökad samverkan och synergieffekter med fler svenska bolag som sitter ihop tillsammans”, fortsätter Van Hoang.

”Vi har redan utfört ett femtiotal projekt med svenska kunder i västra delarna i Kina och vi tror att en boom är att förvänta inom de kommande åren”.

*Exportrådet i Shanghai genomförde nyligen en enkätundersökning bland det 20-talet svenska företag som finns representerade i det område som benämns ”väst”.

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.
- **NYHETSBREV.** 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.

ANNONS

RESOR FÖR FÖRETAG & ORGANISATIONER

PEKING
SHANGHAI
HONGKONG
TAIWAN

SVENSK-KINESISKA RESEBYRÅN

08-10 88 24 | www.svenskkinesiska.se