



Foto: JASON LEE/Reuters/TT

Hårdare vindar inför partimötet

Xi Jinpings första år vid makten har varit mer händelserikt än tio år under de föregående ledarena. Den nya ledningen laddar upp inför ett avgörande partimöte i november. Censuren skärps och utrymmet för avvikande åsikter minskar. Göran Leijonhufvud analyserar Xi Jinping och "den kinesiska drömmen" som presidenten lanserat om ökat välstånd och en starkare global maktställning.

Sidan **8**

Bistrare klimat för företagen

Det kommer fler och fler rapporter om ett hårdnande klimat för utländska företag i Kina. KinaNytt har tagit temperatur genom att fråga tre erfara svenska affärsmän i Kina om deras syn på skärpta villkor och konkurrens.



Sidan **14**

Kina kan inte välja längre

Kina kan inte längre välja mellan reformer eller tillväxt manar EU-företagens handelskammare i Kina i en ny rapport. Ekonomin måste omstruktureras, liberaliseras och internationaliseras för att trygga fortsatt tillväxt. KinaNytt har tittat närmare i rapporten.

Sidan **16**

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 4/2013

Ledare – Handsken är kastad - Vakna Sverige!	3
Nya medlemmar	4
Analys – Xi Jinping följer i Maos fotspår	6
Jan-Ove Waldner på frimärke i Kina	8
Nyheter från Kina ur svenskt perspektiv	8
Kinadagen i Almedalen	10
Behöver Sverige vakna?	11
Hårdare företagsklimat i Kina	14
EU-handelskammaren efterlyser reformer i Kina	16
Hemligheten ligger i noggrannheten	18
På spaning eftermorgondagens tillväxt	20
Krönika – Ska vi lära oss kinesiska – eller bättre engelska?	22
Statistik	23
Kina satsar på infrastrukturförprojekt	23
Christie's hoppas på Kinas rika	23
Nya regler för uppehållstillstånd upprör	23
Svenska företag får kinesisk valuta - ett genombrott	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 30 år, mesta tiden som korrespondent för Dagens Nyheter.

Göran Leijonhufvud bloggar om Kina på www.lionhead.se



JOHAN MYRSTEN

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

Utgivningsplan KinaNytt 2013

UTGIVNING:

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

ANNONSPRISLISTA 2013:

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

INFORMATION:

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

Med reservation för eventuella ändringar. Annonspriserna gäller för 2013. Medlemmar i SCTC erhåller 15% rabatt på ovan angivna priser.

Handsken är kastad – Vakna Sverige!

SÅ VAR DET DAGS IGEN. Efter en underbar sommar är det full fart på SCTC:s verksamhet. Inte för att den låg nere under sommaren, snarare tvärtom, utan för att vi nu med full kraft driver vårt förändringsarbete vidare bland annat med delar av sommarens aktiviteter som grund.

En av dessa aktiviteter var Kinadagen i Almedalen den 1 juli 2013 där SCTC var en av medarrangörerna. Det blev ett mycket lyckat arrangemang som ni kan läsa mer om i Kristina Sandklefs rapport i detta nummer av KinaNytt. I rapporten refererar hon till den appell som jag framförde där jag uppmanade svenska politiker att vakna upp och förstå att Sverige måste ha en tydlig Kinastrategi som kan stödja framför allt våra tillväxtbolag i deras strävanden att lyckas i Kina. Appellen hittar ni i sin helhet på sidan 11.

Den handske som jag kastade plockades glädjande nog omedelbart upp av bland annat TCO och Sveriges Ingenjörer som hade det avslutande passet på Kinadagen. I slutet av sommaren hade vi sedan det första mötet i den grupp som nu konstituerat sig för att driva processen. Gruppen består av representanter för utrikesdepartementet, näringsdepartementet, TCO, Sveriges Ingenjörer, Almaga, East Capital, Track II, Envac, Börje Ljunggren, Asia Perspectives samt SCTC:s presidium. Två ytterligare representanter kommer att bjudas in till nästa möte men sedan blir det stopp eftersom gruppens framgång kommer att bygga på att den är hanterbar i formatet samt kan skapa en förtroendefull och konstruktiv gruppdynamik byggd på öppenhet i både sinne och handling.

Det handlar INTE(!) om att skapa ännu ett meningslöst dokument utan att ta fram en handlingsplan för hur de mindre och medelstora tillväxtföretagen i Sverige ska få ökade och konkreta affärsmöjligheter i utbytet mellan Sverige och Kina.

Gruppen kunde vid det första mötet snabbt konstatera att den skulle arbeta med att förbättra förutsättningarna för och upplägget med till exempel delegationsresor, inte minst när det gäller målsättning, omfattning och representation så som branscher, fackförbund, politisk uppbackning och så vidare, samt förberedelse och efteranalys, allt för att öka sannolikheten för konkreta resultat i affärsutbytet. En annan del av arbetet blir att ta fram en handfast "spelplan" kring vilken politik och näringsliv, läs tillväxtföretagen,

skulle kunna samlas och som baserat på tillväxtföretagens konkreta behov och förutsättningar skulle ge politikerna vägledning kring vilka frågor som är väsentliga för näringslivet och som därför ska drivas vid olika politikerbesök eller andra officiella utbyten mellan Sverige och Kina.

Ett väsentligt moment i arbetet, och därför den första "hemläxan" till gruppens medlemmar, blir att göra en relevant behovsinventering. Genom olika kanaler ska vi inleda dialog med tillväxtföretagen om de konkreta utmaningar man anser sig möta och där således ett stöd måste skapas. I bästa fall kan detta arbete resultera i så konkreta planer att man också kan inleda en dialog med relevanta kinesiska myndigheter för att nå den yttersta målsättningen, nämligen bilateralt stöd för dessa företags affärsutbyte med Kina.

SCTC har varit i kontakt med olika andra organisationer än dem som för närvarande är representerade i gruppen. När vi beskrivit projektet och dess syften visar deras reaktioner att vi tycks vara på rätt väg och att vi tar initiativ som uppfattas inte bara som viktiga för tillväxtföretagen utan också har trovärdighet eftersom de drivs av näringslivets aktörer för att tillgodose konkreta behov.

Nästa möte äger rum om några veckor, där "hemläxan" lägger grunden för de fortsatta diskussionerna. Vi återkommer med rapport.

Sist men inte minst pågår det i en annan, mindre, grupp ett arbete med SCTC:s varumärke. Arbetet bygger på en genomgång av våra målgrupper och dessa målgruppers åsikter om SCTC. Åsikterna är ju grundade på det vi levererar och kommunicerar till er och hur relevant ni anser att det är för er. Det i sin tur innebär att värdet av varumärket bygger på både förnuft och känsla, det vill säga den rationella kvaliteten och den emotionella kvaliteten. Inte minst den senare är viktig eftersom det är den som väddar till känslan inför varumärket. Projektet ska förhoppningsvis vara klart innan årsskiftet och vi ska se till att ni får en lägesrapport i nästa nummer av KinaNytt.

Må väl

Thomas Lagerqvist
ordforande@sctc.se



Nya Medlemmar

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

DNB är Norges största bank med bred internationell närvaro. Inom sektorerna energi, shipping och fiske har koncernen en globalt ledande kompetens och i Norden är vi en ledande aktör inom bank och finans.

Vi har verkat i Sverige sedan 1995 och är på denna marknad en nischbank med fokus på Corporate Banking, Investment Banking, kapitalförvaltning och bilfinansiering.

Då våra nordiska kunder växer globalt i allt snabbare takt ser vi det som väldigt värdefullt att ha närvaro i bland annat Kina, där Mats Wermelin är Senior vice president i Shanghai. Genom lång lokal erfarenhet hjälper vi våra kunder med råd om hur man gör affärer i Kina samt hur de kan underlätta dagliga bankärenden.

DNB Bank ASA, filial Sverige
105 88 Stockholm
Besöksadress; Kungsgatan 18
Tel: +46 8 473 41 00
www.dnb.se



Peter H. Carlsson

Kontaktperson:
Peter H. Carlsson
Head of DNB Northern Europe
peter.h.carlsson@dnb.se

Groth & Groth AB är ett konsultföretag som erbjuder tjänster kring organisations- och verksamhetsutveckling samt användning av informationsteknik. Kunderna finns främst inom offentlig och ideell sektor, i Sverige, Norden och Europa.

Bolaget har särskild kompetens inom områdena utbildning, forskning, innovationer och entreprenörskap, e-lärande, e-hälsa och e-förvaltning. Vi genomför förstudier, omvärldsanalyser, tar fram beslutsunderlag, gör uppföljningar och utvärderingar. Vi kan gå in i en organisation och fungera som expert, projektledare, facilitator etc.

Groth & Groth AB
Sigynvägen 3
182 64 Djursholm
Tel: +46 708 23 57 11
www.gogab.se/
om-groth-groth-ab



Johan Groth

Kontaktperson:
Johan Groth
johan.groth@gogab.se

PartnerTech utvecklar och tillverkar avancerade produkter i partnerskap med ledande B2B företag. Genom vår beprövade erfarenhet och höga kvalitet kan vi erbjuda våra kunder konkurrenskraftiga lösningar genom hela tillverkningsprocessen, från produktutveckling till produktion, logistik och eftermarknadstjänster. Vårt globala erbjudande omfattar enheter i Europa, Nordamerika och Asien. I Kina erbjuder vår högteknologiska enhet i Dongguan, nya möjligheter för våra kunder på den asiatiska marknaden.

PartnerTech AB
Box 223, 201 22 Malmö
Besöksadress: Skeppsbron 3
Tel: +46 40 10 26 40
www.partnertech.com

Kontaktperson:
Leif Thorwaldsson,
VD och koncernchef
leif.thorwaldsson@
partnertech.se



Leif Thorwaldsson

Savor Media AB är ett medie-företag som arbetar inom besöksnäringen. Vi skapar kommunikation mellan annonsörer och köpstarka turister samt affärsresenärer. Savor Media erbjuder utveckling av nya produkter, grafisk design, tryckeriproduktion och distribution. Savor Media står bakom ett stort antal publikationer i samarbete med flera av Stockholms bästa hotell och andra viktiga aktörer inom besöksnäringen. Bland våra produkter ingår destinationsmagasin på kinesiska och ryska samt den prisbelönta hotellboken "Savor Stockholm".

Savor Media AB
Besöksadress: Nybrokajen 3
111 48 Stockholm
Tel: +46 70 530 85 55
www.savormedia.se



Stefan Ossmyr

Kontaktperson:
Stefan Ossmyr, vd
stefan.ossmyr@savormedia.se

Vara kommun är en landsbygds kommun med ett starkt närings- och föreningsliv. Inom kommunen rymmer över 1 700 företag, flera av dem världsspannande. Här finns en stark entreprenörsanda. Kommunen har en tradition av att arbeta långsiktigt och vidga vyerna. Vi fokuserar på kompetens, kultur och internationalisering i vår strävan att ständigt utvecklas

och har sedan 2006 ett tätt samarbete med en kommun i Kina. Långsiktigt är avsikten att det regionala näringslivet ska gynnas av kommunens kontakter.

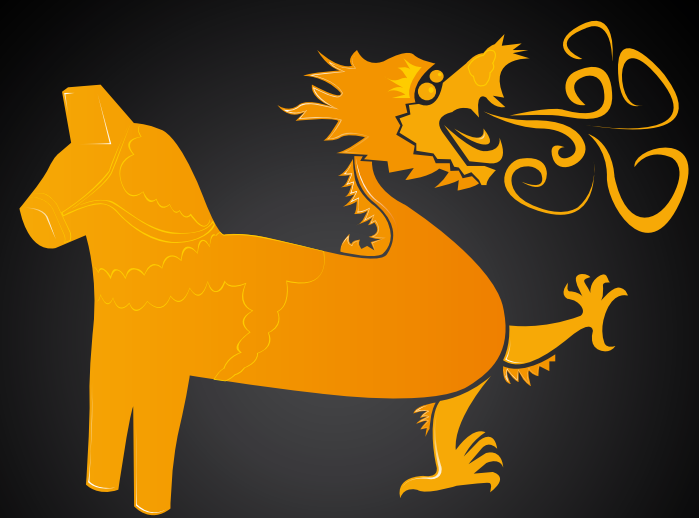
Vara kommun
Stora Torget 8
534 81 Vara
Tel: +46 512 310 00
www.vara.se



Helena Torsell

Kontaktperson:
Helena Torsell
Internationell samordnare
helena.torsell@vara.se

ANNONS



Svenska banktjänster i Kina

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

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



Den kinesiska revolutionens ledare Mao Zedong återopas ofta av nye presidenten Xi Jinping. Bilden visar Mao Zedong när han hälsar massorna vid ett jättemöte i Peking under kulturrevolutionen 1966. Foto: Bettman/CORBIS/TT

ANALYS

Partimöte sätter tonen för politik och ekonomi

Xi Jinping följer i Maos fotspår

Kinas nya ledning laddar upp inför ett avgörande partimöte i november. Censuren skärps igen och utrymmet för avvikande åsikter minskar. Xi Jinpings första år vid makten har varit mer händelserikt än tio år under de föregående ledarna.

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

XI JINPING har lanserat ”den kinesiska drömmen” om ökat välbefinnande och en starkare global maktställning som sin främsta förkunnelse. Han har inlett en klappjakt mot dem som han tycker utmanar kommunistpartiets maktinnehav med inlägg på internet – under förevändning att komma åt ”ryktesspridare”. Han har dragit igång en kampanj mot korruptionen.

Inte minst har han sett till att stöka undan rättsgången mot sin främste utmanare Bo Xilai i god tid före höstens partimöte. Domen på livstids fängelse för korruption, tagande av mutor och maktmissbruk var hårdare än väntat. Bo Xilai kan ha provocerat fram en hård dom med sitt energiska försvar i rättsalen.

Xi Jinping tog över som ledare för det styrande kommunistpartiet i november i fjol och blev landets president i mars i år. Han är också överbefälhavare.

Som följeslagare och premiärminister har han fått Li Keqiang, en man med både juridisk och ekonomisk examen. Det är framför allt han som håller i den ekonomiska politiken och han verkar göra det med ganska strama tyglar.

Spänd väntan

Det partimöte i november, som alla väntar på med spänning, är det som brukar sätta tonen för en ny tillträd ledare. Det mönstret ser ut såhär:

Partikongressen hålls på hösten vart femte år.

Den väljer en ny centralkommitté på cirka 300 medlemmar. Den nya centralkommittén håller direkt ett första, ganska formellt möte – ett plenum. Det var det som hände i november i fjol.

Nästa möte för centralkommittén brukar hållas i februari eller i början av mars året därpå. Då handlar det om att stämma av inför nationella folkkongressen, som kan kallas Kinas parlament och som möts i mars varje år.

Det är först vid centralkommitténs tredje plenum, vanligtvis i oktober eller november, efter cirka ett år, som de stora besluten för perioden brukar klubbas. De nya ledarna har då hunnit bli varma i kläderna och kan börja sätta sin prägel på politiken.

Ett berömt plenum

Ett känt exempel på det är elfte centralkommitténs tredje plenum i december 1978. Det var då Deng Xiaoping hade konsoliderat sin makt och kunde lansera de ekonomiska reformerna och öppningen utåt – grunden för 30 år av snabb tillväxt.

Signalerna hittills från Xi Jinping och Li Keqiang är inte entydiga och ibland till och med motstridiga. Men mycket tyder på att Kina i Xi Jinping fått en ledare som i sin retorik och taktik gärna använder metoder och ideologiska citat från den forne ledaren Mao Zedong (1898–1976) – fast utan dennes storhetsvansinne eller grymhet.

Detta är ju ironiskt eftersom den utmanövrade Bo Xilai uppfattades som något av en maoist och fortfarande har anhängare i den maoistiska vänstern. Nu kan det se ut som om Xi Jinping har övertagit Bo Xilais taktik.

Under sin tid som partichef i Chongqing prövade Bo Xilai en del metoder från Mao på 1960-talet. Han byggde också upp sin popularitet hos de lite äldre genom att nylansera de gamla röda sångerna från Maos tid.

Mao fortfarande gångbar

Att Mao Zedong fortfarande kan vara gångbar hänger ihop med en viss nostalgi för den tiden, då kineserna var mera jämlika på gott och ont – alla var ungefär lika fattiga och livet kunde te sig mindre komplicerat. Mao är också en sorts ikon för partiet trots allt lidande han förorsakat. Bilden av honom har börjat få överjordiska proportioner.

Xi Jinping har dragit igång en ”korrigeringsrörelse” inom kommunistpartiet mot korruption och slöseri. Den påminner om vad Mao gjorde redan 1942.

Presidenten begränsar samtidigt debatten om demokrati, rättssamhälle och konstitutionellt styre. Och lägger till en dos nationalism.

De skribenter, som tidigare lanserade Bo Xilai

som kommunistpartiets räddare är tillbaka efter en tid i karantän. De får sprida samma mer eller mindre maoistiska budskap i tidningarna som tidigare, trots att medierna nu kontrolleras av Xi Jinping. Den fristående kommentatorn Chang Ping gav många exempel på detta i en artikel i South China Morning Post den 20 augusti.

Två prinsar i maktkamp

Xi Jinping och Bo Xilai är båda födda in i kommunistpartiets ledning, så kallade prinsar. Deras fäder hade höga poster. De har haft samma inriktning, och även Xi Jinpings familj har under årens lopp samlat på sig en egen förmögenhet tack vare sin ställning.

Men Bo Xilai hade otur, hans fru fälldes för ett mord på en brittisk affärskontakt. Kanske hade han dock redan beseglat sitt öde med sin alltmer upptrappade kampanj för att utmana Xi Jinping om högsta makten. Och eftersom nästan alla höga partifunktionärer har utnyttjat sin ställning för att vinna personliga ekonomiska fördelar, gick det att hitta sådana förseelser även från Bo Xilai så att han kunde åtalas.

Den maktkampen skapade den största krisen i kommunistpartiets ledning sedan oroligheterna 1989. Vi kan fortfarande se efterdyningarna. En nära allierad till Bo Xilai, förre säkerhetschefen Zhou Yongkang, som intill nyligen var en av Kinas mäktigaste män, är nu föremål för en utredning om korruption. Hans familj har misstänkt stora rikedomar.

Xi Jinping vet att människor är trötta på korruptionen och går till angrepp på bred front mot mutvälde och andra ekonomiska oegentligheter. Många kadrer på mellannivå och lägre nivå har gripits. Samtidigt är vanliga medborgare nästan lika trötta på kampanjer mot korruptionen som de är trötta på själva korruptionen, eftersom kampanjerna brukar rinna ut i sanden. Cyniska kommentarer är vanliga.

Berömd jurist arresterad

Men menar Xi Jinping allvar den här gången? Frågan måste ställas sedan polisen i juli grep den respekterade juridikprofessorn Xu Zhiyong och förde bort honom till okänd plats.

Varför grep polisen Xu Zhiyong? Anledningen var att han sänt ett öppet brev till regeringen där han begärde att tio aktivister skulle släppas. Aktivisterna hade i en öppen demonstration krävt att alla statsanställda tjänstemän ska deklarera sina finansiella tillgångar offentligt.

Xu Zhiyong är en av initiativtagarna till medborgarrörelsen Gong Meng, som pläderar för ett öppet och konstitutionellt styre. Rörelsen

Fortsättning på sidan 8 ➔

Fortsättning från sidan 7 ➔

har redan tio år på nacken. Men presidenten har reagerat på sådana aktioner genom att starta en särskild offensiv mot ”konstitutionalism”. Den som försöker hävda olika rättigheter med hänvisning till Kinas författning ligger i riskzonen. Det är inte bara Xu Zhiyong bland rättighetsivrarna som har arresterats.

När en man som Xu Zhiyong fängslas, alltså en man som egentligen kunde vara en viktig medarbetare i kampen mot mutvälde och frosseri, då måste vi fråga oss hur seriös presidenten egentligen är när han tacklar frågan.

Men det är just när någon med potential att samla ett folkligt missnöje och övergå till konkret handling som kommunistpartiets panikreflexer slår till. Partiet tolererar i dag en debatt på internet om många ämnen, men det är farligt att gå vidare och organisera människor till en aktion i den fysiska verkligheten.

Sju ämnen tabu

Det är sannerligen inte bara korruptionen som Xi Jinping försöker slå ner på. Ett partidokument säger att ledare och partimedlemmar måste se upp med sju hot mot den gällande ideologin. Bland dessa hot nämns uppfattningen att mänskliga rättigheter är universella, alltså lika i alla länder. Andra tabufrågor är oberoende rättsväsende, pressfrihet och frivilliga organisationer i civilsamhället. Allt detta är ämnen som inte får diskuteras i skolan eller på universiteten. Partiets misstag i det förflutna är också tabu.

En arresteringsvåg sveper över landet riktad mot aktivister som försökt ta upp sådana ämnen på internet. Xi Jinping har beordrat partiet att ”ta makten över sociala medier”. Klimatet för medierna, inklusive nätet, är bistrare än på länge.

Samtidigt har en del skribenter börjat rikta försiktig kritik mot Xi Jinping för hans hårda nypor. Än så länge använder dessa kritiker historiska förebilder för att angripa presidenten indirekt.

Mycket av angreppen mot de sju tabuämnena är en oblyg flirt med den maoistiska vänstern för att konsolidera partiets makt.

Fortsatta ekonomiska reformer

Medan detta pågår på den politiska arenan, fortsätter regimen med de ekonomiska reformerna i samma riktning som tidigare.

Besluten på tredje plenumet väntas handla om att öka den inhemska konsumtionens roll som motor, i stället för att lita till export och investeringar. Det kan också bli större friheter för entreprenörer och för små och medelstora privatföretag, samt fortsatta avregleringar för börser och banker.

Några fler stimulanspaket är inte att vänta trots att ekonomin hackat en längre tid. Premiärminister Li Keqiang är mycket striktare än sin företrädare Wen Jiabao och har mycket större fokus på de finansiella riskerna med en överstimulans.

Med alla dessa bollar i luften är intresset för partimötet i november ovanligt stort.

J-O stärker sitt varumärke i Kina



JAN-OVE WALDNER har, som första västerlänning, blivit frimärke i Kina och blir nu också draglok för svenska företag som vill etablera sig i landet.

Det evigt gröna trädet, Chang Qing Shu, som pingislegendaren kallas i Kina är fortfarande oerhört populär i landet, en popularitet som utmynnat i ett frimärkssamarbete mellan svenska Posten och China Post.

Samtidigt lanserar Jan-Ove Waldner ett nytt affärsprojekt i Kina, kinesiska webbportalen ”Chang Qing Shu – The Potential of a Legend” där svenska företag erbjuds att komma in på den kinesiska marknaden med hjälp av legendarens namn och varumärke.

Nyheter från Kina ur ett svenskt perspektiv

VÄRLDENS FOLKRIKASTE LAND, www.vflnyheter.se, är en ideellt driven nättidning, som har som mål att leverera de viktigaste nyheterna från Kina, från ett svenskt perspektiv, för svenska läsare. Utöver daglig nyhetsrapportering vill sajten gå in på djupet och analysera de händelser och förlopp man bevakar.

Bakom sajten finns bland annat Björn Djurberg som arbetar som journalist i Kina, bland annat som stringer för TV4, Puck Engman, Linus Fredriksson och Joakim Eriksson.

”Vi startade Världens Folkrikaste Land för att fylla vad vi anser vara ett tomrum inom svensk press. Det saknas en kontinuerlig rapportering om Kina i svenskt medielandskap och det saknas en levande debatt. Vår önskan är att detta projekt ska kunna växa och bli en viktig del i det svenska nyhetsflödet om Kina”, skriver 80-talisterna bakom projektet på sajten.

81 FLIGHTS A WEEK TO ASIA

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

Kinadagen i Almedalen fyllde aulan i Visby Högskola den 1 juli i år. Foto: Marie Claire Maxwell



Kinadagen i Almedalen

Svenskarna behöver lära sig mer om Kina, tyckte kommunikationskonsulterna Anita Kratz och Ulf Mårtensson och drog ihop en stor Kinadag i Almedalen i somras med en mängd Kinakunniga personer som talare. Trots konkurrens med runt 3000 seminarier lyckades arrangörerna fylla aulan i Visby Högskola hela måndagen. Som ren kuriosita kan noteras att Falungong, som genom sin tidning Epoch Times hade avisierat att de skulle hålla Kinaseminarier samtidigt, uppenbarligen kände av konkurrensen och ställde helt sonika in sina seminarier och kom på Kinadagen istället.

AV KRISTINA SANDKLEF, kristina.sandklef@eastcapital.se

VAD AVHANDLADES då under denna Kinadag? Undertecknad inledningstalade om vikten av att vi förstår Kina när landet blir en allt viktigare aktör, ekonomiskt med sin marknad, politiskt som internationell aktör och kulturellt med vårt ökande utbyte med Kina. Därefter drog seminariet i gång på allvar med ambassadör Börje Ljunggren som talade om Xi Jinping, den kinesiska drömmen och alla utmaningar han står inför samtidigt som Xi Jinping vill stärka Kina militärt och politiskt. Tomas Larsson från Kairos Future och Jerker Hellström från FOI diskuterade mikrobloggarna, en viktig kraft i det framväxande civila samhället, och konstaterade att även om självcensuren är stark så är det lite coolt att vara rebell på nätet. Malin Oud från Track II talade om det framväxande civilsamhället där framför allt kvinno- och miljöorganisationer gått i bräschen. För dessa har det varit viktigt att ha en "svärmor" i partiet så att de kunnat arbeta mer fritt.

Därefter diskuterades korruptionen i Kina, och journalisten Ola Wong konstaterade att alla som sitter på en budget är mottagliga för korruption, medan Börje Ljunggren nämnde att rättsmedvetandet trots allt ökat i Kina. En annan svår fråga som avhandlades var miljöproblemen i Kina där Ulf Andreasson från Tillväxtanalys menade att det stora missnöjet med miljön hos den urbana medelklassen är det som driver partiet att agera idag.

En intressant vinkling på dagen var när Oda Fiskum, dramatiker och sinolog, och Si Han,

intendent på Östasiatiska museet, tillsammans med Tomas Larsson diskuterade Kinas kulturliv och "soft power". Kina vill ju bli en kulturell stormakt, men originaliteten är liten i det officiella kultur-Kina, där skådespelare hellre vill jobba inom reklam och TV för att tjäna pengar och studenterna på konsthögskolor är där för att de inte kom in på handelshögskolor. Däremot finns det mycket kulturkapital i undergroundrörelsen och Tomas Larsson utnämnde Si Han till Kinas soft power ambassadör då Si Han låg bakom utställningen Secret Love på Östasiatiska museet, om HBTQ konst i Kina och har bidragit mer till Kinas soft power än vad Konfuciusinstitutet gjort.

Kinas ekonomiska framtid avhandlades när Christer Ljungwall och Klas Eklund drabbade samman i en het diskussion om alla utmaningar, medan Malin Oud berättade om hur kinesiska företag har svårt att anpassa sig till utländska förhållanden när de investerar utomlands och att teknokrater har svårt med tvåvägskommunikation. Thomas Lagerqvist utmanade de svenska politikerna med en appell, se sidan 11, om att Sverige måste ha en Kinastrategi för att öka våra affärsmöjligheter mellan Kina och Sverige, något som idag utmynnat i att SCTC nu har en mindre referensgrupp där detta diskuteras, se sidan 3. Även representanter från Almega, Sveriges Ingenjörer och TCO var med och pratade om sina erfarenheter av Kina, och de utmaningar de möter från Kina.

Thomas Lagerqvist utmanade de svenska politikerna i Almedalen med en appell om att Sverige måste ha en Kinastrategi. Uppropet är i sig inte en kritik mot de främjandeinsatser som görs utan mot politikernas avsaknad av en Kinastrategi. Appellen har lett till att en konstruktiv dialog dragit igång i en mindre referensgrupp i SCTC:s regi. Här följer Thomas Lagerqvists appell i sin helhet.

Behöver Sverige vakna?

Självklart en retorisk fråga om den skulle ställas till det svenska näringslivets representanter. För de större exportföretagen utgör verksamheten i Kina redan en betydande del av den globala affärsvolymen. De behöver inte väckas.

De runt 10 000 företag som exporterar till Kina eller de cirka 800 företag som etablerat sig i Kina behöver inte heller väckas.

Men det är en utomordentligt relevant fråga om den ställs till svenska politiker oavsett på vilken nivå de befinner sig och var de än är i Sveriges avlånga land.

Kina är idag den näst största ekonomin i världen. Snart kommer Kina att vara den största.

MEN – Kina erbjuder också mycket stora utmaningar. Våra storföretag har inga problem att hantera dessa utmaningar. Jag talar om de nya tillväxtföretagen. Sveriges framtida storföretag

De främsta utmaningarna är:

1. Teknologioverföring i skenet av det dåliga skydd av immateriella rättigheter som Kina erbjuder i praktiken;
2. Bristande kunskap om marknadens behov vilket bland annat påverkar negativt både produktutveckling och värdeerbjudanden.
3. Svårigheten att sprida verksamheten bortom den ort där man initialt etablerat verksamheten.

I andra länder samarbetar regering och näringsliv kring dessa utmaningar. Goda exempel är Tyskland, Frankrike och England. Det är ett samarbete under tydliga agendor där alla strävar efter att utveckla de komparativa fördelar som företagen kan erbjuda och som tagits fram i samråd och med nationens övergripande intressen för ögonen. Där går näringsliv och politik hand i hand. Där har politiker insikten om hur de kan hjälpa till. Där finns viljan att göra insatser och företagens värde för nationens tillväxt är synligt för alla.

Där blir det resultat!

Men i Sverige finns det inget organiserat samarbete mellan regering och näringsliv. Det finns inte ens en Kinastrategi.

Regeringen, både den förra och den nuvarande, har nöjt sig med att betrakta Kina bara som en del av Asien och därför bara som en del av en Asienstrategi. **Det duger inte!**

Denna strategi tillkom redan 1999 under eminent författarskap av Börje Ljunggren. Den har genomgått två publicerade uppföljningar, 2002 och 2005. Uppföljningar som i grunden inte ändrat på någonting. Sedan dess har ingenting hänt. Den nya alliansregeringen har inte ens bemödat sig med en ny version. Av allt att döma inte ens i tanken. Och så mycket som hänt i Kina sedan dess.

Sveriges Asienstrategi är på totalt 164 sidor, inräknat ett antal bilagor, däribland Landavsnitten som analyserar förhållandena i samtliga de 23 (!) länder som omfattas av strategidokumentet. Kina begåvas med 4 sidor i Landavsnittet. 4 sidor som saknar all relevans idag. Inga färskare analyser, inga slutsatser. Det säger en hel del om den svenska regeringens ointresse för och felaktiga bild av Kinas strategiska betydelse för Sveriges fortsatta tillväxt och vår kommersiella framtid.

1. Sveriges framgångar i Kina är helt och hållet de svenska företagens förtjänst.
2. Sveriges regering har bara en mycket liten del i dessa framgångar, både den nuvarande och de tidigare. Istället har de flesta svenska politiker hukat sig i bänkarna så snart Kina kommit på tal.
3. De svenska företagen fortsätter att stå helt ensamma i kampen mot de nya konkurrensförutsättningar som Kinas tillväxt leder till inte minst som resultatet av kinesiska utlandsinvesteringar.
4. De stora företagen klarar sig nog trots det bristfälliga stödet. Det är inte dem det handlar om. De har alla utvecklat egna strategier. De har den kritiska massan i alla viktiga avseenden. De har uthålligheten och långsiktigheten.
5. Det handlar istället om den fjärde svenska investeringssvågen till Kina, företag med nischprodukter och spets-

Fortsättning på sidan 12 →

Fortsättning från sidan 11

- kompetens. Företag som sitter på kunskap som kan erbjuda Kina lösningar på vissa av de planmål som satts upp i den 12:e femårsplanen. Men, till skillnad mot de större svenska exportföretagen så är de nya tillväxtföretagen fortfarande bara små- och mellanstora
6. För dessa Sveriges tillväxtföretag blir utmaningarna stundtals oöverkomliga. Många väljer därför bort Kina från den omedelbara tillväxtstrategin, trots att de i och för sig i många fall besitter den typ av produkter och tjänster som skulle kunna vara nyttiga för Kinas fortsatta ekonomiska utveckling och som därför skulle vara välkomna.
7. Att den svenska regeringen inte antagit en särskild Kinastrategi antyder att politikerna saknar insikt om hur Kina kommer att påverka även Sverige och de ekonomiska förutsättningarna för svenska företag. De förstår inte, eller, ännu värre, bryr sig inte om vad som i grunden står på spel, nämligen arbetstillfällen och inkomster i Sverige.
8. Det är dessutom och dessvärre ett tydligt bevis på att den nuvarande svenska regeringen inte ser värdet och saknar intresset av att förstå de nya konkurrensförutsättningarna som Kina erbjuder. Hade insikten och viljan funnits så hade regeringen, som i andra industriländer, kunnat medverka till att finna vägar genom detta nya landskap.
9. Andra länder som gjort detta har varit mycket framgångsrika. Det finns inga skäl till varför inte Sverige skulle kunna få samma framgångar.

Pär Nuder sammanfattade i en artikel i Dagens Industri, *DI WEEKEND #16, den 13 maj 2013*, hur han ansåg att den nuvarande politiska utvecklingen, en utveckling som han menade hade lett till en svagare framtidstro i Sverige, skulle kunna vändas. Svaret, i all sin enkelhet, var att det krävs **ett gott politiskt ledarskap**. Detta goda politiska ledarskap sammanfattade han så här:

- Jag förstår hur du har det (*Empati*)
- Jag tror jag vet varför (*Analys*)
- Du borde inte ha det så (*Värdering*)
- Så här borde det vara istället (*Vision*)
- Så här gör vi för att komma dit (*Åtgärd*)

Om jag tillåts travestera på denna sammanfattning så skulle jag vilja formulera grunderna för en svensk Kinastrategi primärt fokuserad för att ge stöd till våra svenska tillväxtföretag, på följande sätt:

- Vi förstår vilka utmaningar som ni står inför i ert Kinaperspektiv (*Förståelse byggd på Kunskap och relevant Analys*)
- Ni borde inte lämnas ensamma att hantera dessa utmaningar eftersom er tillväxt och internationalisering är viktig för Sverige i stort och Sveriges framtid (*Värdering byggd på Insikt*)

- Så här borde vi kunna möta utmaningarna tillsammans (*Vision/Strategi*)
- Så här gör vi för att nå dessa mål (*Åtgärd och Åtagande*)

Kunskapen och Förståelsen saknas idag. Det hämmar den nödvändiga Analysen. Svenska politiker inser inte hur viktigt Kina är för Sveriges framtid och för de svenska företagen därför att politikerna generellt sett saknar den kunskap och erfarenhet som är grunden för en sådan insikt. Denna brist förvärras och förstärks dessutom när politikerna inte heller är beredda att lyssna till dem som har denna Kunskap och Förståelse, till exempel Sweden-China Trade Council och dess medlemmar. Eller, vilket är ännu värre, så bryr de sig inte.

Ministrar reser till Kina på löpande band. Sällan har de i förväg inhämtat synpunkter från tillväxtföretagen om vilka de viktiga och relevanta frågorna är för just dessa företag. Inte ens när vi från Sweden-China Trade Councils sida erbjuder denna typ av briefings accepterar och utnyttjar politikerna den befintliga kunskapen och erfarenheten.

Alltså agerar de utan insikt och erfarenhet. Alltså har de inte förutsättningar att göra en relevant Analys. Alltså inser de därför inte heller hur viktig frågan är och kommer att vara i framtiden för de svenska tillväxtföretagen och för Sverige.

Redan arbetet med att formulera en Kinastrategi skulle väcka så mycket insikter hos politikerna att planeringen i sig skulle skapa en bättre förståelse för svenska tillväxtföretags villkor i Kinasammanhang. Ett fokuserat strategiskt tankearbete skulle kanske till och med hjälpa Regeringen att förstå att, och jag citerar Riksrevisionens granskning och slutsatser från den 19 juni i år *”Statliga insatser för att främja företags export ska vara anpassade till företagens behov. Riksrevisionens granskning visar att företagen tycker det är svårt att hitta rätt bland insatserna och att de inte alltid är nöjda med hur de genomförs. Regeringen bör styra verksamheten på ett mer samordnat sätt så att insatserna kan få bättre effekt.”*

Men så länge det inte finns någon Insikt så kan de inte göra någon Värdering och då blir det inga Åtgärder och inga Åtaganden.



Thomas Lagerqvist utmanade de svenska politikerna i Almedalen i år med en appell för att Sverige måste ha en Kinastrategi. Frågan om en Kinastrategi är en fråga för nationell samling. Foto: Marie Claire Maxwell.

VAKNA SVERIGE!!

Annars blir vi både överkörda och omkörda och vår nästa generation blir den första i Sveriges historia som inte får det bättre än sina föräldrar, för att inte tala om vad situationen blir för generationen efter den.

MEN!

Detta sagt!

Frågan är för viktig för Sveriges framtid för att överlåtas till en regering som kallar näringslivet ett särintresse. Frågan om en svensk Kinastrategi måste därför behandlas över alla block- och partigränser. Frågan om en Kinastrategi är en fråga för nationell samling!!

HANDSKEN ÄR KASTAD!!

Vem blir först att plocka upp den?

Ring mig. Eller ring Sweden-China Trade Council.

ANNONS

BEHÖVER DU EN SPECIALIPST?

Du har de vassa idéerna.
Vi vet hur du kan omvandla dem till affärsmöjligheter.
Som ledande specialister inom immaterialrätt,
hjälp vi dig tackla alla utmaningar.
Stora som små.

www.awapatent.com



 AWAPATENT



Brittiska läkemedelsföretaget GlaxoSmith Kline anklagades i somras av kinesisk polis för att ha betalat miljardbelopp för att bekosta utlandsresor för läkare och tjänstemän i Kina. Foto: Reuters/TT

Hårdare företagsklimat i Kina:

Fler branscher kommer granskas

Rapporterna duggar tätt om nya problem för utländska företag i Kina. Senast är det bland annat läkemedelsindustrin och mejeribranschen som granskats av de kinesiska myndigheterna – med böter och i vissa fall arresteringar som följd.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

Betyder detta att framtiden blir hårdare för utländska bolag i en kärvare ekonomisk miljö? KinaNytt har frågat tre erfarna svenska affärsmän i Kina. De håller med om att villkoren och konkurrensen skärps och att fler branscher hamnar under luppen.

Först en bakgrund.

Sex utländska företag som tillverkar mjölkpulver bötfälldes nyligen för en priskartell. De har nu tvingats sänka sina priser.

Bland läkemedelsföretagen har brittiska GlaxoSmithKline fått mest problem. Polisen anklagar företaget för att ha betalat miljardbelopp för att bekosta utlandsresor för läkare och tjänstemän.

Glaxos konsulter Peter Humphrey, brittisk medborgare, och hans fru Yu Yingzeng, amerikansk medborgare, sitter arresterade sedan den 16 augusti. Händelsen har chockat många i läkemedelsbranschen och skrämt även andra

konsulter. Paret ska ha skaffat information på ett otillåtet sätt.

Hundratala inhemska konsulter har gripits av samma skäl, enligt kinesiska medier. Det gör att det har blivit mycket svårare att göra riskbedömningar på kinesiska företag.

Andra utländska bolag som är föremål för närgångna granskningar är Volkswagen och Apple.

Samtidigt har regeringen lite motsägelsefullt talat om att förenkla procedurerna för utländska investerare. Enklare regler ska testas i utvalda områden.

Yao Jian, talesman för handelsministeriet, sade nyligen:

”De minskade vinsterna för utländska bolag i Kina beror på förändringar i den ekonomiska miljön och på ökad konkurrenskraft hos de inhemska bolagen.”

Mats Harborn är nybliven vice ordförande i Europeiska handelskammaren och dessutom chef för Scantias strategibolag i Kina. Han tycker dock inte att det entydigt har blivit svårare för utländska företag.

Han ser det som att myndigheterna slår ner på korruption och monopolistiska tendenser hos både

utländska och inhemska företag. Men i början fick de utländska bolagen större uppmärksamhet i de kinesiska mediernas rapportering. Det påverkade den utländska pressen också. Nu är det mera balans i bevakningen, enligt Mats Harborn.

”Samtidigt kanske de kinesiska propagandastrategerna tänker att om de går hårt åt utländska företag, så har det en ännu starkare avskräckande effekt på kinesiska företag.”

Mats Harborn säger att Europeiska handelskammaren välkomnar att kinesiska myndigheter tar krafttag för att öka den sunda konkurrensen och se till att lagar och regler följs.

”Europeiska företag i Kina följer högsta praxis. Ju sundare marknad och bättre laglydnad, desto bättre förutsättningar för europeiska företag att göra affärer i Kina.”

Han tror att den skärpta övervakningen av bolagen hänger ihop med att tillväxten saktat in.

”De kinesiska ledarna vet att fortsatt tillväxt är intimt förknippad med omfattande reformer inom industrin, bankväsendet och ekonomin i stort”, säger Mats Harborn.

Han nämner ett område där det har blivit svårare för utländska företag, nämligen att reglerna för visum och uppehållstillstånd har blivit tuffare.

Martin Pei är Asienchef på stålbolaget SSAB och är stationerad i Shanghai. Han säger att det är tuffare för de utländska företagen. Konkurrensen från de lokala företagen ökar. Det tror han framför allt hänger ihop med den överkapacitet som Pekings jättelika stimulanspaket 2009 skapade.

”I princip går alla kinesiska stålbolag med förlust, vilket tvingar många att uppgradera produktmixen, så vi ser en ökad konkurrens som kommer att hålla i sig.”

På kundsidan har de kinesiska bolagen i anläggningsbranschen förväntat sig nya stimulansåtgärder från regeringen. Därför har de producerat mot lager. Men regeringen stramar åt av rädsla för en finanskris, så när stödåtgärderna uteblir tvingas företagen dra ner ordentligt på inköpen.

I det läget har SSAB aktivt utvecklat kundbasen till flera branscher, som kunnat uppgradera från enklare stål till SSABs nischprodukter.

”Därmed undviker vi konkurrensen från lokala spelare. Vi har varit framgångsrika med detta arbete i Kina”, säger Martin Pei.

Han tar tillverkningen av bilar och lastbilar som exempel. Kraven ökar på att använda mer högkvalitativt stål, till exempel för säkerhetskomponenter.

”Där är vi (SSAB) redan etablerade”, säger Martin Pei. Det gör honom optimistisk inför framtiden efter ett par svåra år.

Han håller med om att det kan se ut som om myndigheterna slår till hårdare mot korruption där utländska företag är inblandade. Han tror att fler branscher kommer att skärsådas.

Lars-Åke Severin är grundare och vd för säkerhetskonsultbolaget PSU i Kina och ordförande för Svenska handelskammaren i Peking. Han har arbetat i landet i över sju år. Han säger såhär om aktionerna mot vissa utländska företag:

”Rent allmänt tror jag att myndigheterna fokuserar på att visa medborgarna att man agerar. De väljer då gärna utländska bolag. Det är givetvis mer tacksamt opinionsmässigt att lyfta fram oegentligheter hos dem. Myndigheterna har börjat med läkemedelsbolagen men fortsätter säkert in i andra områden.”

Lars-Åke Severin understryker att de kinesiska utredarna använder efterlevnaden av regelverket som argument när de granskar bolagen.

”I kinesiska medier säger de tydligt att de börjar med utländska bolag inom läkemedelssektorn, men kommer att fortsätta med kinesiska bolag.”

Ju sundare marknad och bättre laglydnad, desto bättre förutsättningar för europeiska företag att göra affärer i Kina.



Foto: Agneta Engqvist



Foto: SSAB



Foto: Agneta Engqvist

TRE AFFÄRSMÄN med lång erfarenhet av Kina kommenterar det skärpta läget. Uppifrån och ner: Lars-Åke Severin, Martin Pei och Mats Harborn.

EU-handelskammaren efterlyser reformer i Kina:

"Alla företag bör behandlas lika"

Kina kan inte längre välja mellan reformer eller tillväxt. Nu måste ekonomin omstruktureras, liberaliseras och internationaliseras för att trygga fortsatt tillväxt. Det manar EU-företagens handelskammare i Kina i en ny rapport.

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

DET FINNS TRE huvudbudskap i årets stora vitbok med över 800 rekommendationer från de europeiska företagens handelskammare i Kina:

- Marknadskrafterna behöver få friare spelrum men också en effektivare och mer oberoende reglering.
- Teknologisk utveckling måste stimuleras genom en öppnare, mindre nationalistisk, mindre toppstyrd och mer systematisk innovationspolitik.
- Kinesiska företag behöver internationaliseras, Kina bör tillämpa globala normer och marknadshindren för utländska investerare måste minskas.

Årets "positionsrapport" från European Chamber of Commerce in China väger ett och ett halvt kilo, men dess verkliga tyngd är mycket större än så. Vitboken brukar studeras noga på kinesiska myndigheter och ministerier, berättade EU-handelskammarens vice ordförande Mats Harborn när han presenterade rapporten vid ett frukostmöte hos Sweden-China Trade Council i Stockholm.

Många av EU-företagens rekommendationer liknar dessutom slutsatserna i den stora framtidsstudien *China 2030*, som togs fram av Världsbanken i samarbete med den reforminriktade Li Keqiang innan han avancerade till posten som premiärminister.

Utgångspunkten är ekonomiska reformer nödvändiga för att Kina ska kunna upprätthålla sin tillväxt. Därför efterlyser handelskammaren "en ny balans" mellan marknadskrafterna och staten. Å ena sidan behöver regeringen dra ned sin roll genom att liberalisera finanssystemet och räntemarknaden, reformera industripolitiken och minska statsföretagens privilegier. Å andra sidan behöver regeringen stärka sin roll genom att göra övervakningen och regleringen av näringslivet mer transparent och oberoende.

"Regeringen måste inse att den inte kan vara domare och spelare på samma gång. Den måste bli starkare som domare, men avstå från att samtidigt vara spelare", kommenterar Mats Harborn. Enligt honom finns många hinder för att komma in på marknaden i Kina, men sedan är övervakningen svag, till exempel när det gäller miljökrav.

Handelskammarens slutsats är att den kinesiska staten inte längre kan allokera resurser effektivt. Bankerna behöver kunna agera friare, medan industripolitiken måste bli mindre protektionistisk och inte försöka driva fram "nationella mästare" i olika branscher. Kina har överkapacitet i en rad branscher, med solpanelstillverkarna och vindkraftföretagen som två uppmärksammade exempel.

Statsägda företag kan enligt rapporten "spela en viktig roll genom att få fram samhällsviktiga varor och tjänster till överkomliga priser". Men i alltför många fall har statsägda företag privilegier och monopol som gör ekonomin ineffektiv och missgynnar utländska såväl som kinesiska företag. Kina behöver definiera vilka sektorer där statsägda företag kan behövas. Allt annat bör utsättas för konkurrens, anser handelskammaren som noterar att Li Keqiang har sagt att statsägda och privata företag bör behandlas lika.

Men att leva upp till reformkraven är inte lätt och de statsägda företagens framtid är en vida svårare fråga att hantera i Kina än i Sverige, tillägger Mats Harborn.

Handelskammarens andra stora tema är att politiken för teknisk utveckling behöver förändras. I dag är den så toppstyrd och samtidigt osystematisk att det stör marknaderna och hindrar skapandet av ett innovativt samhälle.

Dessutom drar sig utländska företag för att överföra sin mest avancerade teknologi. De natio-

nalistiska kraven har bland annat bromsat utvecklingen av elbilar i Kina, enligt handelskammaren.

Följden är att Kina har svårt att hänga med i den internationella utvecklingen, anser handelskammaren som vill se en mindre nationalistisk hållning till standarder, innovationer och statsunderstöd.

"Industrier behöver större flexibilitet att välja teknologier.

Regeringen bör sätta målen och lämna innovationerna till näringslivet", manar vitboken.

Angeläget är också att få en mer systematisk standardisering. Det visar bland annat den

bristande energieffektiviteten i många nybyggda hus och stadsdelar, vilket leder till onödigt stor kolförbrukning, enligt Mats Harborn.

Det tredje stora temat är Kinas globala roll. Handelskammaren välkomnar landets "återkomst på världsscenen" men anser att Kina behöver öka öppenheten för utländska investeringar, integrera internationella normer i sin egen politik,

engagera sig mer i globala standardiseringsorgan, och visa ett större ledarskap i globala förhandlingar om exempelvis handel och investeringsvillkor.

Kina kommer "inte att ses som en jämlik och rättvis partner" förrän det skapar samma tillträde till sina marknader som kinesiska företag får ute i världen, betonar rapporten

"Alla företag bör behandlas lika, oavsett nationalitet. Våra investerare bär ingen flagga. Vi är också kineser", sammanfattar Mats Harborn.

Han välkomnar att fler kinesiska företag tar sig ut i världen, bland annat för att de då vill

mer jämspelta regler även hemma.

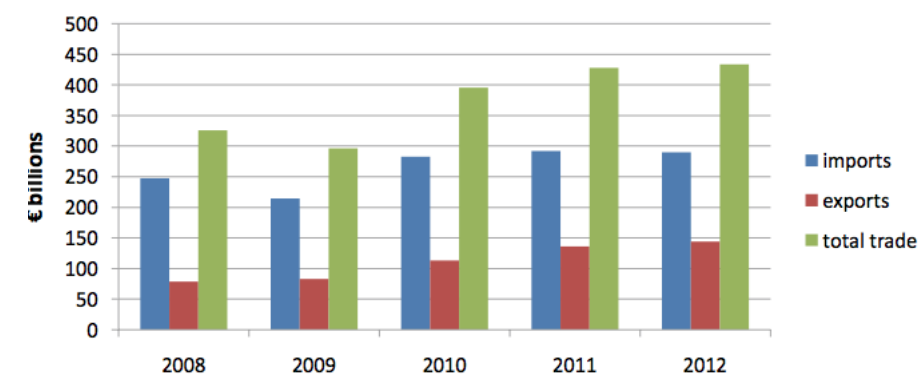
"Vi är inte rädda för kinesiska företag. Vi är inte rädda för konkurrens. Vi vill ha kinesiska företag som är starka på egna meriter."

Men samtidigt måste företagen och medlemsländerna i EU hålla ihop bättre än nu gentemot Kina, konstaterar Mats Harborn.

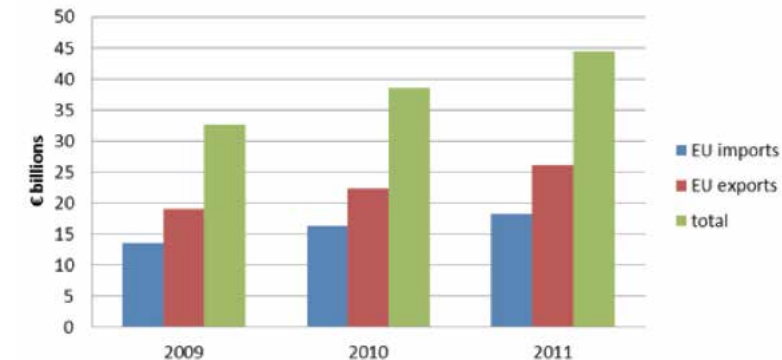
Handelskammaren uttrycker inga åsikter om det politiska systemet. Däremot har vi uttryckt starka åsikter om regeringens roll för att skapa tydliga spelregler i ekonomin och tydliggöra sin egen roll i ekonomin",

säger Mats Harborn, vice ordförande för European Chamber of Commerce in China.

The EU's Import/Export to China in Trade in Goods from 2008 to 2012



EU's Import/Export to China in Trade in Services from 2009 to 2011



EU:s export av varor till Kina har ökat mer än importen på senare år, och därmed har EU:s stora underskott i den handeln minskat. Handeln med tjänster har ökat i båda riktningar, och här är det Kina som har ett underskott. Källa: European Chamber of Commerce in China, Position Paper 2013

EU-handelskammaren i Kina

European Chamber of Commerce in China bildades år 2000 och har nu mer än 1 700 medlemsföretag från EU-länderna. Varje år samlar handelskammaren sina analyser och rekommendationer i en omfattande och systematisk genomgång, ett "Position Paper". Årets drygt 400-sidiga rapport har förberetts i ett halvår av en mängd arbetsgrupper och bygger på ett 40-tal underrapporter.

Ordförande för handelskammaren är italienaren Davide Cucino.

Mats Harborn, chef för Scania's strategiska kontor i Kina, har en av de fem vice ordförandeposterna.



Foto: Agneta Engqvist

Evert Grahns om sina 30 år med Kina-affärer:

Hemligheten ligger i noggrannheten

Evert Grahns är hallänningen som profilerar sig med påståendet att han får fram reklamprylar snabbare från Kina än från Norrland. Samtidigt vill han varna andra företag för kinesiska lurendrejdare.

”De som försöker lura en blir allt fräckare. Det gäller att hela tiden vara på sin vakt.”

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

I SNART 30 ÅR har Evert Grahns, grundare och vd för MEC Gruppen i Halmstad, gjort affärer med Kina. Han började i liten skala med ett grossistbolag som i dag växt till fem. De sysslar framför allt med produkter till företags profilreklam och marknadsföring.

”Jag har varit med om det mesta under åren med Kina, blivit blåst på pengar och leveranser”, säger Evert Grahns.

Senast blev hans mejlkorrespondens med en kinesisk tillverkare i södra Kina kapad. I sista stund upptäckte MEC Gruppens ekonomiavdelning att det var något konstigt med att pengarna plötsligt skulle betalas ut i London och att kontonumret var ändrat.

”Ja, och det finns proffs som ser ut att ha seriösa hemsidor, men som egentligen bara är ute efter att få utländska företag att betala för dyra bankettmiddagar.”

Evert Grahns fem bolag i Halmstad specialiserar sig på logistiklösningar och snabba leveranser från Kina. Hörnstenarna är kontoret i Fuzhou, som har kontakt med ett hundratal fabriker i södra Kina, samt ett eget magasin i frizonen Shenzhen intill Hongkong.

Transporterna från magasinet till flygplatsen i Hongkong svarar gruppen själv för numera.

”De stora expeditionsföretagen klarar inte våra krav. Därför gör vi det själva”, säger Evert Grahns när vi träffas på huvudkontoret i Söndrums industriområde utanför Halmstad.

”Vi sätter en ära i att ha kortast möjliga leveranstider. Om en kund, alltså återförsäljare be-

ställer 1 000 nyckelband av mig i dag, fredag, så har han dem nästa fredag”, säger han.

”Det är snabbare än vad Haparanda kan erbjuda.” Transporterna mellan Haparanda och Halmstad går landvägen och tar tre dagar.

100 ton reklamprylar per år

Så här kan kundernas beställningar se ut: 250 000 ballonger, 150 000 kaffemuggar, 50 USB-minnen eller 1,2 miljoner kampanjkappar till Höyre i samband med valet i Norge nyligen.

Varje reklamföremål väger bara något eller några gram. Men gruppen i Halmstad skickar över 100 ton reklamprylar från Kina per år till Europa. Det är ungefär som 20 stora elefanter.

Och allt skickas med flyg från Hongkong.

Mest populärt i dag är så kallat logoband som bärs runt halsen med en namnbricka på. De används till exempel

vid konferenser. Intresset för slipsar har däremot avtagit de senaste åren.

Kina vinner i snabbhet och kunskap

KinaNytt ber Evert Grahns jämföra Kina med Vietnam och Bangladesh, två länder där det kan vara billigare.

”Det primära för oss är att kunna producera snabbt och att de som tillverkar har kunskaperna. Väger du in detta och logistiken då vinner Kina. Vi jobbar hela tiden med våra tider”, säger han.

Hemligheten att få beställningarna att fungera är att vara noggrann, enligt Evert Grahns.

”Vi är övertydliga. Vi skickar också ett perfekt



Foto: Agneta Engqvist

original. Och vi kräver fotoprover tillbaka från fabrikena. Om man beställer 10 000 hänglås, så är det lätt att det just blir hänglås utan nyckel. Du får det du beställer.”

De fem anställda på gruppens kontor i Fuzhou är alla kineser och kvinnor.

”De har bättre uthållighet. Klarar de inte våra krav brukar de säga upp sig frivilligt”, säger Evert Grahns.

Själv besöker han oftast Kina två gånger om året. Han är ingen anhängare av svenska chefer i Kina.

”Det hjälper inte och är ingen garanti för att det ska fungera att ha en svensk chef på plats.”

Han berättar gärna om en svensk bekant i Hongkong som varit där i 24 år och som säger att han inte klarar av att förhandla med kineser. I stället skickar han sin kinesiska sekreterare, som tillika är hans fru, att göra jobbet. Genom ”hennes humör och temperament” får svensken ner priserna med tre–fem procent varje gång.

Själv har Evert Grahns och hans medarbetare testat vilket som är bäst när de gjort sina beställningar i Kina – att ha en svensk eller kinesisk mejladress.

”Det var mycket bättre svarsfrekvens och lägre priser när vår mejladress var svensk”, säger Evert Grahns.

Lågkonjunkturen i världen har gjort att profilreklam har tappat de senaste åren, men Evert

Grahns ser en ljusning nästa år. Samtidigt har den globala finanskrisen haft en viktig effekt i Kina.

”Före krisen var kineserna på väg att klättra på väggarna. Avkylningen gjorde att de lugnade ner sig. Det var vad marknaden behövde. Det hade kunnat gå över styr annars.” Evert Grahns tycker att utvecklingen i Kina gått från att beställaren fick ett bugande ”tack, tack, tack” till att han eller hon i dag får vara glad över att få köpa.

”De nya fabrikena drivs av unga killar som vill bli större. De har helt andra värderingar. De ser inga gränser. De är fräckare. I stället för att ha anställda som kräver högre löner investerar de i maskiner. För att locka personal bygger de eleganta lunchrestauranger till fabriken och serverar bättre mat.”

”Kineserna har blivit tuffare tillbaka. Å andra sidan är det knappt något land i världen som kan få fram reklamprylar så effektivt.”

Evert Grahns tycker att inget är sig likt från starten för snart 30 år sedan. Det är som från dragkärren till limousin.

KinaNytt ber honom ge sina tre bästa råd till den som vill göra Kinaaffärer.

”Jag har bara ett råd - lär dig affärskulturen och hur folk lever och har det. Du behöver inte sympatisera med landets politik.”

”Och åk inte hem på fredagen utan stanna tills affären är klar.”

ETTUSEN olika reklamslipsar hänger bakom Evert Grahns på bilden och fyrtusen till finns i kontorets förråd. Men i dag är det så kallade logo-band, kaffemuggar och USB-minnen som gäller.

MEC Gruppen

I dag ingår fem svenska dotterbolag:

- KEBACK AB - specialtillverkade kampanjvaror.
- Axel & Morin AB - elektroniska reklamprodukter.
- XPO System AB - skyltar och displayer.
- Keller Reflex AB - reflexer och säkerhetsprodukter.
- Nordic Signum AB - present- och profilprodukter.
- Samtliga har sin tillverkning i Kina.

Anställda: 38 varav 28 i Sverige på huvudkontoret i Söndrum industriområde utanför Halmstad. Därifrån samordnas logistik, import, export samt administration och marknadsföring. I Fuzhou, provinshuvudstaden i Fujian, finns fem kineser anställda.

Egna kontor i Litauen, Polen, Tjeckien och Ungern med sammanlagt fem anställda.

Avtal med återförsäljarkontor i Finland, Danmark och Slovenien.

Årsomsättning: I Sverige 60 miljoner kronor (prognos 2013), något lägre än förra året.

Vinst: Cirka 5 procent. Vinsten används för att investera i nya marknader.



Åsa Andrae,

Ålder: 47 år.

Bor: I en lägenhet nära Chaoyang-parken i Peking. Den ligger mellan tredje och fjärde ringvägen, en kvart från ambassaden med elcykel.

Familj: Maken Magnus, marknadschef och vice vd på Seibu Giken DST, svenskt, Japanägt företag som säljer avfuktare, pendlar mellan huset i Solna och familjen i Peking. Dottern Clara, 15 år, och sonen Folke, 12 år, bor i Peking och går på brittiska skolan.

Studier: Civilekonomexamen vid Stockholms universitet 1992.

Karriär: Inom UD sedan 1987, mest i Stockholm, bland annat vid handelspolitiska enheten 2003–2006, Afrikaenheten 2006–2008, enheten för multilateral utvecklingssamarbete 2009–2012. Utomlands bland annat ett halvårs vikariat vid svenska ambassaden i Dar es Salaam 2008, kortare inbrott på andra utlandsmyndigheter samt även som nationell expert vid EU-kommissionen i Bryssel 1995. Ambassadråd i Peking sedan januari 2012 med uppdrag att utveckla kontakterna med storstäder och provinser utanför Peking och Shanghai.

Kopplar av med på fritiden: "Ridning, tennis och ibland utflykter eller restaurangbesök."

Hobbies: "Förutom sportaktiviteterna så är jag med i Rotary Club of Beijing som styrelsemedlem med ansvar för klubbens samhällsprojekt. Vi stöder till exempel skolgång för studiemotiverade men mindre privilegierade barn, och kvinnor med psykiska problem."

Läser just nu: "Mest kinesiska, och ibland lite facklitteratur om bland annat Kina."

Favoritrestaurang i Peking: "Har hittat några väldigt enkla lokala restauranger i Peking där man äter väldigt gott för nästan ingenting. Men det bästa är att det finns så mycket bra mat från alla världens hörn i Peking."

Favoritplats i Kina: "Peking med omnejd inklusive muren har så mycket att erbjuda besökaren jämfört med andra storstäder – kultur, historia, natur, mat och nöjen, shopping, sport."

E-post: asa.andrae@gov.se

Åsa Andrae utvecklar svenska kontaktnätet i Kina:

På spaning efter morgondagens tillväxt

Hon flyger och far som en skottspole över det stora landet.

Åsa Andrae är ambassadråd i Peking med det nya uppdraget att utveckla kontakterna med storstäder och provinser utanför Peking och Shanghai.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

"JAG STUDERAR DET KINA som vi på ambassaden och i Sverige vet lite mindre om. Samtidigt vet vi att det är just där en stor del av morgondagens tillväxt och affärsmöjligheter finns."

Det ingår i hennes uppdrag att på olika platser se om det finns förutsättningar för svenska lösningar inom de områden som Sverige prioriterar i handelsfrämjandet. Det handlar främst om hälsa/life science, miljöteknik och hållbara transporter. Åsa Andrae drog igång i januari 2012.

Tjänsten ersatte den tidigare bemanningen i Kanton. Det betyder att hon också har ett fortsatt ansvar att odla kontakterna med södra Kina, och särskilt då med provinsen Guangdong.

"Mina analyser ska ligga till grund för beslut om var framtida främjarsatsningar kan och bör

göras. Det ska vara en bred marknadsanalys, där både politiska och marknadsmässiga förutsättningar ingår", förklarar ambassadrådet.

När hon har besökt en plats lägger hon ut sin analys på ambassadens hemsida. Det har redan blivit en anseelig samling. (Se särskild ruta på sidan 21.) Hon försöker väga samman marknadens storlek, avstånd till exempel till Peking, transport och kommunikationer, struktur på industrin, öppenhet och internationalisering.

Hon tar också reda på om det finns kvalificerad och högt utbildad arbetskraft, universitet och forskning. Även politiska prioriteringar och satsningar, samarbetsklimat och miljö kommer in i bilden.

Analyserna på hemsidan är främsta kanalen till de svenska företagen.

Hälsa, miljöteknik och transporter fokusområden för samarbete i Wuhan

KinaNytt presenterar här ett kortare sammandrag av Åsa Andraes reserapport från Wuhan i april i år. Rapporten finns publicerad i sin helhet på ambassadens hemsida, se särskild ruta på sidan 21.

AV ELISABET SÖDERSTRÖM, elisabet.soderstrom@sctc.se

Wuhan är huvudort för centralregeringens satsning på utvecklingen av centrala Kina. Provins-huvudstaden är ett nav för transporter i regionen - med ett strategiskt läge vid Yangtze-floden, mellan Shanghai och Chongqing, och i skärningspunkten för dussintalet järnvägar, motorvägar och flyglinjer. Wuhan är också ett viktigt centrum för handel, utbildning och tung industri.

Möten med företrädare för provinsens hälso-byrå bekräftade att det finns goda samarbetsmöjligheter på hälso-/life science området. De välkomnade en "road show" med svenska experter och företag på området till Wuhan senare i år. På sikt

kan fler samarbetsmöjligheter öppnas också inom exempelvis miljöteknik och hållbara transporter, inte minst tack vare de goda relationer som byggts upp genom vänortssamarbetet mellan Borlänge och Wuhan respektive Dalarna och Hubei.

Sveriges officiella kontakter med Wuhan och Hubeiprovinserna har tidigare främst utgjorts av vänortssamarbeten samt enstaka insatser på miljöteknikområdet.

Borlänge och Wuhan påbörjade samarbetet redan år 2000, men först 2007 undertecknades en mer övergripande avsiktsförklaring mellan de båda kommunerna, som därmed blev vänorter.



"ÄVEN PÅ PROVINSNIVÅ möter jag ett stort intresse för samarbete med Sverige", säger Åsa Andrae, ambassadråd i Peking. Här tillsammans med Liu Xin, biträdande generaldirektör för Sichuans handelsdepartement som också svarar för bilden.

"De får bland annat information och länkar till rapporterna via ambassadens nyhetsbrev "Sweden in China - Trade and Promotion", säger Åsa Andrae som framhåller att hon också samverkar med främjaraktörer som Business Sweden och Svenska handelskammaren i Kina.

Hon försöker också hålla kontakten med de kommuner och regioner i Sverige som är mest aktiva i Kina - och nu med Sweden-China Trade Council.

"Minst lika viktigt som att skriva analyserna är att jag knyter kontakter med regionala beslutsfattare, institutioner och företag ute i provinserna

och att jag ska kunna dela med mig av dessa kontakter."

Resorna och möten med intressanta människor är roligast, tycker Åsa Andrae.

"Samtidigt kan resorna ibland vara jobbiga, med försenade flyg och bristande information, språkförbistring och annat."

Hon säger att fler än vad hon hade förväntat sig bland hennes nya kontakter i Kina känner till Sverige och har en mycket positiv bild av både landet och företagen.

"Många visar intresse för svenska lösningar och för samverkan med Sverige", säger Åsa Andrae.

Systerstadssamarbetet har sedan 2009 fått ytterligare skjuts genom att regionerna, Dalarna och Hubeiprovinserna, också har inlett ett samarbete inom bland annat kultur och musik, turism, utbildning, miljöteknik, handel och ekonomi. På miljöteknikområdet har ambassadens miljöteknikcenter, CENTEC, engagerats i vänortssamarbetets arbete med till exempel företagsmatchningar och UD har finansierat en studie med inriktning på biogasanläggningar för fordonsbränsle.

Enligt svenska handelskammarens register finns tio svenska företag i provinsen, varav åtta i Wuhan, inklusive ABB, AstraZeneca och Ericsson. Men fler företag, däribland Ikea, är nu på väg att etablera verksamhet i Wuhan. Volvo-koncernens köp i början av året av 45 procent i det Wuhanbaserade storföretaget Dongfengs nybildade dotterbolag för tunga och medeltunga lastbilar, Dongfeng Commercial Vehicles, innebär också närmare band till provinsen.

Wuhan är huvudstad för Hubeiprovinserna i centrala Kina. Det geografiska läget vid Yangtze-floden, mellan Chongqing och Shanghai och i skärningspunkten för 14 motorleder och 8 nationella järnvägslinjer, ger staden en konkur-

renskraftig position för transport och handel. Traditionellt är det ett industriellt center, med fokus på tillverkning och fordon, som nu inriktas allt mer på högteknologi. Den akademiska nivån är hög och placeras Wuhan, vid sidan om Peking och Shanghai, som landets tredje akademiska center. Det finns cirka 80 institutioner för högre utbildning i staden, däribland Wuhan University, som brukar hamna högt även internationella rangordningar. Med vissa mått placeras sig Wuhan högst i landet, till exempel när det gäller totalt antal studenter, som överskrider en miljon.

Dalarnas representationskontor i Wuhan är, enligt ambassadens uppgifter, det tredje svenska regionala representationskontoret i Kina, utöver Småland i Shanghai och Gävle i Zhuhai. I vissa fall har vänorterna valt att samverka med privata företag för att sätta upp sådana kontor, vilket skapat klarhet vem som representeras. Representationskontoren innebär i varje fall nya samverkansmöjligheter - med mervärde för såväl vänortssamarbeten som för ambassadens bredare främjandearbete.

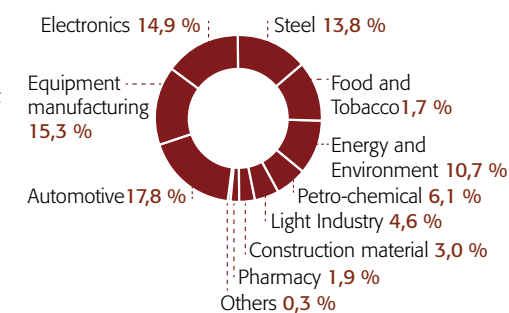
Reserapporter av Åsa Andrae
På svenska ambassadens hemsida finns följande reserapporter med de senaste nämnda först:

- Harbin
- Chengdu
- Wuhan
- Dalian
- Qingdao
- Changsha
- Chongqing
- Xi'an
- Shenyang
- Jinan
- Chongqing
- Chengdu
- Guangdong
- Shenyang

<http://www.swedenabroad.com/sv-SE/Ambassader/Peking/Aktuellt/Rapporter/>

Klustren – Sveriges komparativa fördelar

Att Sverige och Wuhan bör kunna hitta samarbetsmöjligheter framkommer vid en snabb genomgång av Exportrådets (nu Business Sweden) översiktsanalys 2011 av ett antal kinesiska storstäder. Där avgavs följande sektoruppdelning för Wuhan:



Ska vi lära oss kinesiska – eller bättre engelska?



AV AGNETA ENGQVIST,
agneta@engqvist.cn

Björn Borgs mentor och tränare, Lennart Bergelin, har lämnat efter sig flera historier där hans ibland bristfälliga men alltid kreativa engelska ger upphov till muntra skratt.

Som den här till exempel: Borg och Bergelin får motorstopp på den franska landsbygden. Bergelin rusar in på första bondgård och frågar: "Do you have what we in Sweden call a skift-nyckel?"

Jag kommer att tänka på den historien när en av de stora morgontidningarna i Sverige upplät en helsida till en svensk professor, som för närvarande jobbar i Shanghai. Erik Ringmar, professor i internationell politik, tycker att vi svenskar borde lägga ner mer tid och kraft på att lära oss bättre engelska än att studera kinesiska. (DN Debatt 12 juli.)

Professorn menade bland annat att det är onödigt att vi i väst lär oss "det svåra språket kinesiska", eftersom fler och fler kineser lär sig bra engelska. Men det stämmer inte riktigt.

Inte heller behöver Sverige så många specialister på Kina och kinesiska språket, tyckte Ringmar.

Skämt i semestertider?

Var det här seriöst eller halvt ett skämt i semestertider? Hans argument ledde till flera inlägg så inlägget togs på allvar.

I alla fall skulle det vara bättre om svenska gymnasieelever ägnar tiden åt att fördjupa sig i engelska, var hans budskap.

Och det är klart. Dra till exempel ut kökslådorna eller öppna husets verktyglåda och testa dig själv. Hur många av köksredskapen och verktygen kan du det engelska ordet för?

Häromdagen träffade jag en svensk affärsman som menade att det är jättebra att lära sig kine-

siska. Själv kunde han inte språket. Hans poäng var att kan man kinesiska, så ska man absolut inte tala om det för de kineser som man gör affärer med. Det är då man verkligen får fördelar vid förhandlingarna.

Kinas tidigare ambassadör i Sverige, Chen Mingming, sa till mig att han var glad över intresset för kinesiska språket i Sverige. Men när han hörde att till och med svenska dagisbarn i vissa fall ska få lära sig kinesiska, blev han orolig att de kunde tappa intresset på vägen.

Språkkunskaper kommer alltid till pass

Ibland får den svensk som lärt sig fyra, fem av de vanligaste orden på kinesiska mer bifall från kineser han eller hon möter än den som kan språket halvbra. Det blir lite som nu senast när USA:s president Barack Obama började sin presskonferens i Stockholm med att säga "Hej" – och alla såg glada och uppskattande ut.

Alla har nytta av att lära sig andra länders språk och kultur. Mitt råd är att fördjupa dig i något du är särskilt rodd av när det gäller Kina. Det kommer alltid till pass.

Själv studerade jag bland annat kinesisk astrologi och en gång när jag intervjuade en kinesisk affärsman förstod jag av hans födelsedata att han var född i apans tecken. Han sken upp och så sa jag att jag läst att där det finns en apa hittar man alltid fler. Då blev han ännu gladare. Det visade sig faktiskt att hans affärskompanjon i företaget var en tolv år äldre kinesisk dam – alltså också en apa!

Nu låg jag mycket bra till när jag visat att jag hade detta intresse. Han var sedan mycket hjälpsam att sätta mig i kontakt med sina vänner när jag behövde intervjua fler företagare.

Kina exklusive Hongkong

Statistik januari–augusti 2013

BNP ÖKADE MED 7,6 procent under perioden januari till augusti och industriproduktionen ökade med 9,5 procent. De förverkligade utländska direktinvesteringarna ökade med 7,1 procent. Exporten ökade med 9,2 procent (exporten upp-

gick totalt till 1 429,3 miljarder USD) och importen ökade med 7,3 procent (importen uppgick till ett värde av 1 275,1 USD). Den sista juni 2013 var valutareserven 3 500 miljarder USD.

(Källa: HKTDC)

Major Economic Indicators	2012		Jan–Aug 2013	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,354.0		1,354.0	
Gross Domestic Product (RMB bn)	51,932.2	7.8 ¹	24,800.9 ⁴	7.6 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	26,959	9.6 ¹	13,649 ⁴	6.5 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	7,919	10.7 ¹	4,817 ⁴	9.2 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	36,483.5	20.6	26,257.8	20.3
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		10.0 ¹		9.5 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	21,030.7	14.3	14,816.4	12.8
Consumer Price Index		2.6		2.5
Exports (US\$ bn)	2,048.9	7.9	1,429.3	9.2
Imports (US\$ bn)	1,817.8	4.3	1,275.1	7.3
Trade Surplus (US\$ bn)	231.1		154.2	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	111.7	–3.7	71.4 ⁵	7.1
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	3,311.6	4.1	3,500.0	8.0

Note: ¹ Real growth ² Urban investments in fixed assets ³ All state-owned and other types of enterprises with annual sales over RMB 5 million ⁴ Jan–Jul 2012 ⁵ As of end-June 2012 Sources: The National Bureau of Statistics, Ministry of Commerce, and General Administration of Customs.

Kina satsar på infrastrukturprojekt

KINA HAR under hösten startat ett antal landsomfattande större infrastrukturprojekt för att få fart på tillväxten.

Det handlar om en ny järnväg mellan Nanjing, 25 mil väster om Shanghai och Hangzhou, 20 mil sydväst om Shanghai. Åtta tunnelbaneprojekt i storstäder i centrala Kina planeras och Peking ska få en ny flygplats.

Ytterligare ett jätteprojekt som redan inletts är bron mellan Hongkong, Zhuhai och Macao i södra Kina. Brobygget beräknas kosta cirka 60 miljarder kronor och bron ska stå klar 2016. Restiden mellan Hongkong och Macao med bil kommer ta 45 minuter.

Christie's hoppas på Kinas rika

DET BRITTISKA AUKTIONSHUSET Christie's höll nyligen sin första egna konstauktion i Kina med en mix av västerländsk och kinesisk konst.

Vid auktionen som hölls i Shanghai bjöds verk av Andy Warhol, Pablo Picasso, Alexander Calder och Ed Ruscha ut till försäljning. För Christies lockar en välbärgad publik av konsthandlare i Kina. Auktionen beräknades inbringa 146 miljoner kronor.

Nya regler för uppehållstillstånd upprör

UTLÄNDSKA affärskvinnor och affärsmän bosatta i Kina är upprörda över de nya regler som gör det möjligt för myndigheterna att dröja upp till 15 dagar med att förnya ett uppehållstillstånd. Under tiden måste personen som ansöker om förnyat uppehållstillstånd lämna ifrån sig sitt pass vilket gör att det blir omöjligt att resa under den tid det tar att förnya tillståndet. Som utlänning i Kina behöver man passet både för inrikes och utrikes resor.

Enligt South China Morning Post har antalet klagomål strömmat in sedan den nya regeln infördes den 1 juli. Upphållstillståndet måste förnyas en gång per år.

Miriam Bratt, SEK berättade om exportfinansiering och finansiering i renminbi för SCTC:s medlemmar den 3 september. Foto: Edvard Unsgaard



Svenska exportföretag får kinesisk valuta - ett genombrott

REFERAT AV KIM RYDEHEIM, SEK, kim.rydeheim@sek.se

SVENSK EXPORTKREDIT (SEK) är ett statligt företag med uppdrag att på kommersiella grunder säkerställa tillgång till finansiella lösningar för svensk exportnäring. Den här artikeln är ett referat från en Sweden-China Trade Council presentation som ägde rum i SEK:s lokaler den 3 september. Temat var "Exportfinansiering och finansiering i Renminbi - den kinesiska valutan". De som berättade om SEK var Kerstin Gedung och Eva Ohlsson från utlåningssidan och Miriam Bratt från upplåningen. Carl Engelberth som arbetar på SEK:s kontor i Singapore, var även på plats.

SEK har som första internationella finansiella institution lyckats låna upp Renminbi utanför fastlands-Kina (i Hongkong) för vidareutlåning till ett svenskt företag med verksamhet i Kina. Transaktionen var en milstolpe i finansieringen av svenska exportföretag. Det innebär att företag framöver får tillgång till mer konkurrenskraftig finansiering i Renminbi än vad de tidigare har haft. Svenska företag är i Kina för att stanna och SEK:s erfarenhet är att de därför också vill att en del av finansieringen är långfristig och i lokal valuta, för att bättre kunna matcha åtaganden.

"Genom att kunna erbjuda långfristig fi-

ansiering får företag framöver tillgång till mer konkurrenskraftig finansiering i Renminbi än vad de tidigare har haft", säger Johan Sverdrup som arbetar med SEK:s utlåning.

Svenska exportföretag har länge efterfrågat kostnadseffektiv långfristig finansiering i lokal valuta i Kina för att minska den ränte- och valutarisk som deras växande kinesiska verksamhet innebär.

I början av 90-talet finansierades stora volymer av svensk-kinesisk handel med Exportkrediter. SEK finansierade ett stort antal av dessa affärer under ramavtal med Bank of China. Exportkreditnämnden (EKN) garanterade huvuddelen av risken och svenska affärsbanker arrangerade affärerna. Därefter har nästan all finansiering av export och projekt skett av kinesiska banker lokalt i Kina.

"Vi på SEK börjar se en förändring och återigen ökar intresset för exportkrediter", säger Kerstin Gedung, chef för slutkundfinansiering på SEK.

"Vi för ett antal konkreta affärssamtal med våra exportörer och även med kinesiska banker. En stor fördel för exportören med en exportkredit är att den säkerställer betalning från köparen i Kina vid leverans samtidigt som köparen kan återbetala lånet över ett antal år."

Sweden-China Trade Council från A till Ö

AFFÄRSIDÉ

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

DÅ OCH NU

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

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

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

FINANSIERING

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

KONTAKTPERSON

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

KUNSKAPSBANKEN

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

MEDLEMMAR

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

MEDLEMSSERVICE

- **INFORMATION.** Den information du som medlem i Sweden-China Trade Council får del av är kontaktskapande, kunskaphöjande och affärsskapande.
- **NYHETSRESEN.** 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 kina relaterade 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.



Svensk Exportkredit (SEK)

Sedan SEK grundades 1962 har företagets roll varit att stärka den svenska exportnäringen genom finansieringslösningar. Som marknads kompletterande aktör skapar SEK trygghet i både goda och dåliga tider. I huvudsak fullgör SEK sitt uppdrag genom att bistå med slutkundfinansiering, då SEK ger krediter till svenska exportföretags kunder, och genom direktfinansiering, det vill säga utlåning direkt till exportföretagen. Den totala nyutlåningen under 2012 uppgick till 56,2 miljarder kronor.

Hemsida: www.sek.se