



AKTUELLA AFFÄRSNYHETER OM OCH FRÅN KINA. UTGIVARE: SWEDEN-CHINA TRADE COUNCIL



Kina utser nya ledare:

Balansgång mellan falanger ska säkra stabilitet i toppen

Wen Jiabao, till höger på bilden, är på väg ut som premiärminister. Hans efterträdare Li Keqiang väntar i bakgrunden. Förändringen förbereds på partikongressen i höst och blir verklighet på nästa års folkkongress.

När Drakens år är slut kommer Kina att ha bytt ut sina viktigaste ledare och dagens vice president Xi Jinping väntas ersätta Hu Jintao som partichef och president. Därefter följer bytet på posten som premiärminister där Wen Jiabao troligen får Li Keqiang som ersättare. Xi Jinping och Li Keqiang företräder varsin falang inom kommunistpartiet och nu förväntas de skapa balans mellan falangerna. Göran Leijonhufvud tar temperaturen på det nya ledarskapet. **Sidan 8**

Foto: Agneta Engqvist



Säkerhetskonsultens tips för säkra affärer

Twisterna med underleverantörer för svenska och nordiska bolag i Kina ökar. Säkerhetskonsulten Lars-Åke Severin tipsar om hur ditt företag kan hantera problemen innan något händer.

Sidan **10**

Foto: Johan Myrsten



Tålmod och långsiktighet

Jürgen Scheibel har gjort affärer med Kina i 35 år och han menar att vägen till goda affärer i Kina går via tålmod och långsiktighet. Utan personliga relationer kommer man inte långt, men det kostar och tar tid.

Sidan **12**

Många nya medlemmar

SCTC attraherade hela 43 nya medlemmar förra året, lika många som rekordåret 2007. I det här numret av KinaNytt får vi stifta bekantskap med sju av de nya medlemmarna.

Sidan **4**

Innehåll 1/2012

<i>Ledare</i> – Goda nyheter är alltid roliga nyheter	3
Nya medlemmar	4
Drakens år	6
Statistik	7
<i>Analys</i> – Utnämningarna ska skapa balans	8
Säkerhetskonsultens tips	10
Omsorg och tålmod ett måste för Kinaveteranen	12
<i>Opinion</i> – Läge fördjupa relationerna med Kina	14
Kina i fokus för Executive Education i Göteborg	16
Vi minns Ola Svensson och Mats Johansson	18
Inbjudan till miljöfokus i Hongkong	20

Medarbetare i detta nummer



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



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



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

Utgivningsplan KinaNytt 2012

UTGIVNING:
KinaNytt distribueras med 5–6 nummer per år, fördelad över tre nummer på våren och två–tre nummer under hösten 2012.

ANNONSPRISLISTA 2012:

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

INFORMATION:

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

Med reservation för eventuella ändringar. Annonpriserna gäller för 2012. Medlemmar i SCTC erhåller 15% rabatt på ovan angivna priser.

Goda nyheter är alltid roliga nyheter

Så var det dags att sätta verksamheten 2011 i perspektiv. Även om vi väntar med spänning på vad medlemmarna tycker om verksamheten i anledning av den pågående medlemsenkäten så finns det ändå en och annan slutsats att dra från förra året.

MEDLEMSUTVECKLINGEN fortsatte att vara positiv och vi såg 43 nya medlemmar förena sig med nätverket. Det är glädjande siffror eftersom det tangerar det tidigare rekordet från 2007.

Särskilt glädjande är att det ökade medlemsantalet också präglas av några nya grupper, kommuner och regionförbund som arbetar med olika former av Kina-kontakter via exempelvis systerstadsutbyte. Vi har också flera nya medlemmar bland universiteten runt om i landet.

Kina fortsätter att utmana och fascinera och det är med stor glädje vi ser så många nya medlemmar göra gemensam sak med de redan trogna. Även om Kinas placering som Sveriges tionde största handelspartner är densamma så växte exporten till Kina med 15 procent under perioden januari-oktober jämfört med samma period året före. Samtidigt ökade importen från Kina med 3 procent.

Även verksamhetsnivån är hög. Under 2011 arrangerade vi 20 aktiviteter, vilket innebär att vi i princip hade två arrangemang per månad, juni/juli exkluderade. SCTC har också idogt arbetat med frågor som har direkt betydelse för medlemmarna. Fortlöpande kontakter med de svenska ministerierna ger utrymme för lobbyverksamhet i olika frågor, t.ex. hur man bilateralt gentemot Kina kan hoppas finna lösningar kring den delen av den nya socialförsäkringsavgiften i Kina som betalas av svenskar som arbetar i Kina. Andra frågor som är på tapeten rör kraven på akademiska

examina som villkor för arbetstillstånd i Kina, respektive kravet på giftermål istället för sambogemenskap som förutsättning för uppehållstillstånd i Kina för medföljande.

Under året har SCTC fortsatt agerat som remissinstans i olika Kinafrågor. Inte minst avgav SCTC ett svar på den så kallade ”främjandeutredningen” som avsåg en sammanslagning av Exportrådet och Invest Sweden där föreningen uttalade sig generellt positiv till en sådan åtgärd men samtidigt föreslog att man i processen skulle ägna uppmärksamhet åt några svagheter och otydligheter kring Exportrådets båda huvudroller, det vill säga främjanderollen och konsultverksamheten.

Ett ökat samarbete med olika regionala förbund och med handelskamrar i Sverige har inletts och även om det ännu så länge bara är i sin linda så skapar det förutsättningar för oss att tjäna medlemsbehoven bättre och att öka medlemsvärdet. Vi kommer att rapportera mer om detta i nästa nummer av KinaNytt.

Med detta tackar vi för förra året och hälsar er alla välkomna till dels 2012 dels Drakens År.

Thomas Lagerqvist
ordforande@sctc.se



Nya Medlemmar

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

BDO är världens femte största revisions- och rådgivningsorganisation med närmare 48.000 anställda i 135 länder. Den svenska verksamheten omfattar idag drygt 420 anställda fördelade på ett 20-tal kontor.

BDO i Sverige är en riks-täckande byrå inom rådgivning, revision, skatt och företags-service som har alla typer av företag, organisationer samt offentlig sektor som kunder, men är marknadsledande gentemot ägarledda företag.

Många av våra kunder är entreprenörer som har startat i det lilla och sedan blivit en del av det svenska exportundret. Ett antal är redan på plats i Kina eller på väg dit. Vi kan då hjälpa dem i båda ändar, eftersom vårt systerföretag BDO China, med sina 6.500 medarbetare, kan leverera precis samma tjänster som vi och hjälpa till med utmaningarna på den lokala marknaden. Omvänt, så hjälper vi i BDO Sverige våra kinesiska kunder med affärerna i Sverige.

BDO AB
Box 24193, 104 51 Stockholm
Tel +46 8 120 11 600
www.bdo.se



Martin Sebesta

Kontaktperson:
Martin Sebesta, COO
martin.sebesta@bdo.se

Exportstiftelsen – ITM Worldwide Foundation originate from the Swedish Trade Council and offers an international trade management training program designed to build export competencies within small and medium-sized companies. It provides the necessary expertise, knowledge and network to help businesses grow internationally.

We have trained more than 1.400 export managers in 24 countries in Europe, Africa and Caribbean. Next market is China in cooperation with Nordic International Management Institute in Chengdu/Xindu.

EXPORTSTIFTELSEN
Fabriksgatan 4
531 30 Lidköping
www.itmworldwide.org



Hasse Karlsson

Kontaktperson:
Hasse Karlsson, VD
Mobil: 0708-838586
hasse.karlsson@itmworldwide.se

Handelshögskolan vid Göteborgs universitet utmärker sig genom ämnesmässig bredd, nära samverkan med näringsliv och offentlig verksamhet, hög grad av internationalitet och stort fokus på hållbarhetsfrågor. Skolan ger sedan 2003 en ekonomutbildning som inkluderar mandarinstudier och vistelse i Shanghai och har väletablerad

Kinarelaterad forskning inom bland annat utvecklingsökonomi och internationell handel. Handelshögskolan slöt nyligen nya samverkansavtal med fyra av Kinas främsta universitet.

**HANDELSHÖGSKOLAN
GÖTEBORGS UNIVERSITET**
Vasagatan 1
405 30 Göteborg
www.handels.gu.se



Per Cramér

Kontaktperson:
Per Cramér, rektor
per.cramer@handels.gu.se
tel: +46 317865521

Lidköping och Xindu Distrikt i Chengdu har ett systerstadsavtal. Vi skall starta upp samarbeten inom utbildning och teknologiutbyte generellt med särskild inriktning på miljöteknik och stadsbyggnad samt turism. Allt syftar till att skapa innovativa samarbeten och stimulera utvecklingen i de båda städerna. Vi startar 2012 ett speciellt program för miljöteknik med affärsutveckling byggt på att skapa nya värden ur kinesisk och svenska miljöteknologi och planering och byggande av hållbara städer.

LIDKÖPINGS KOMMUN
Kommunledningskontoret
Skaragatan 8
531 51 Lidköping vid Vätern
www.lidkoping.se



Leif Eriksson

Kontaktperson:
Leif Eriksson, Näringslivschef
Leif.eriksson@lidkoping.org
Tel: +46 510 77 03 05

Myrtall AB är en brygga mellan Kina och Sverige. Vi informerar och utbildar kineser i hur det svenska samhället fungerar, hur svenskt arbetsliv är reglerat och hur vi svenskar är. Vi erbjuder våra tjänster till kineser som står inför att göra investeringar i Sverige eller redan finns etablerade här.

Vi är även ett stöd till svenska företag som finns i Kina. Vi hjälper de kinesiska medarbetarna att bättre förstå vad det innebär att ha blivit "drabbade av det svenska ledarskapet" och hur de smidigast samarbetar med oss svenskar.

MYRTALL AB
Källparksgatan 43
784 73 Borlänge
+46 73 830 54 88
www.myrtall.com



Eva Martinsson

Kontaktperson:
Eva Martinsson VD
eva.martinsson@myrtall.com

D Olsson AB är ett konsult företag som hjälper Svenska företag att göra/förbättra affärer i/med Kina. Vår specialitet är i 2 område:

1. IMPORT FRÅN KINA

Vi gör kvalitet och teknisk utvärdering av underleverantörer. Om man redan köper från Kina men det inte fungera som man önskar, kan vi undersöka förbättrings-områden, definiering och genomföring av förbättringsprojekt tillsammans med klienter. Hjälpa till med kravställning och kravspecifisering gentemot underleverantörerna.

2. EXPORT TILL KINA

Vi gör marknadsundersökningar och affärsstrategier, hjälper till att bygga lokala säljorganisationer, eller utvärdera lokala återförsäljare.

D OLSSON AB
www.dolsson.se



Carol Dong

Kontaktperson: Carol Dong
Mobil: 070 267 3233

SXL Group är en innovatör inom Business Consulting Services i Kina. Vi går i spetsen för en ny konsultmodell där toppstudenter från Kinas mest prestigefyllda universitet mobiliseras för att arbeta med projekt som förvaltas av SXLs interna projektledning. Resultatet är en attraktiv avgiftsnivå, överlägsen flexibilitet och ett resultatfokus som inte motsvaras av någon

annan aktör på den kinesiska marknaden idag.

Vi har utfört projekt åt internationella jättar men samtidigt för den enskilde företagaren. Inför ert nästa steg i Kina – tag kontakt med oss!

SXL GROUP
Karlavägen 18
114 31 Stockholm
www.sxlgroup.com
info@sxlgroup.se



Daniel Polvi

Kontaktperson:
Daniel Polvi, Partner / VD
Nordiska filialerna
daniel.polvi@sxlgroup.se
+46 (0) 700 548 000



Förväntningarna många när Drakens år firas in

Världens största årliga folkförflyttning. Så beskrivs den här tiden på året i Kina, när flera hundra miljoner kineser söker sig till hembygden för att fira nyåret. Drakens år inleddes den 23 januari och påfrestningarna på allmänna kommunikationer är enorma.

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

VÅRFESTEN, SOM LÅNGHELGEN också kallas, är årets största och viktigaste. Det är återföreningens tid. Uppåt 300 miljoner migrantarbetare reser hem till byn för att umgås med gamla föräldrar och med släkten. För många är det dessutom enda tiden på året som de kan vara med sina egna barn.

Tillkommer alla andra resenärer som bor på någon annan plats än i hembygden. Av landets nästan 1,4 miljarder invånare gör kanske hälften kortare eller längre resor.

De officiella beräkningarna säger att under 40 dagar kring nyåret blir det sammanlagt 3,2 miljarder resor på tåg, flygplan, bussar och båtar. Det

betyder ungefär 80 miljoner resor per dag – en ökning med 9,1 procent jämfört med året innan.

Långa köer hör till vardagen vid järnvägsstationerna under denna tid och biljetthajar gör stora pengar. Vi brukar få se ideliga slagsmål och maktlösa försök från polisen att komma åt missförhållandena.

I år introducerade järnvägsministeriet biljettbokning på nätet, men systemet bröt samman flera gånger på grund av överbelastning med över en miljon besökare per dag på bokningssajten. Dessutom klagade många migrantarbetare på att de inte har tillgång till internet.

Många kineser ser fram emot Drakens år med både större förhoppningar och större farhågor än vanligt. Draken står för makt, styrka och rättträdighet i folktron och i kinesisk astrologi. Den var också en symbol för kejsaren: och den kejsarliga makten. Kejsarens dräkt var gul- eller guldfärgad med nio drakar som alla hade fem klor på varje fot.

Det var dödsstraff för vanliga människor att ha en sådan drakdräkt. Men kejsaren kunde belöna vissa människor genom att de fick ha drakar på sina kläder, men då bara med fyra klor på varje fot och absolut inte med färgerna gul eller guld och självfallet inte lika många som kejsarens.

Draken anses också kunna föra med sig stora förändringar. Många minns till exempel fortfarande drakåret 1976 med den stora jordbävningen i Tangshan. Det året dog dessutom de båda ledarna Mao Zedong och Zhou Enlai.

Viktiga förändringar

I år stundar också viktiga förändringar i Kinas högsta ledning. Kommunistpartiet ska utse ny

ledare på sin kongress i höst, en efterträdare till Hu Jintao. Några månader senare är det också meningen att premiärministern ska bytas ut.

Dessa förändringar är noggrant planerade och borde normalt inte orsaka sådan turbulens som draken kan associeras med i folktron. Det sägs att draken rör sig så snabbt att man inte kan uppfatta det mytiska djurets huvud och svans på en gång.

Födelsealen ökar

Men det är eftertraktat att ha barn som är födda i Drakens år. Födelsealen går alltid upp då. Bokningarna på BB-klinikerna i Hongkong har ökat med mellan 20 och 30 procent i år. Tendensen på Kinas fastland är likadan.

Kina exklusive Hongkong

Statistik helåret 2011

BNP ÖKADE MED 9,2 procent under förra året och industriproduktionen ökade med 13,9 procent. De förverkligade utländska direktinvesteringarna ökade med 13,2 procent. Exporten ökade med 20,3 procent (exporten uppgick totalt till

1 898,6 miljarder USD) och importen ökade med 24,9 procent (importen uppgick till ett värde av 1 743,5 miljarder USD). Den sista december 2011 var valutareserven 3 181,2 miljarder USD.

(Källa: HKTDC)

Major Economic Indicators	2010		2011	
	Value	Growth (%)	Value	Growth (%)
Area (sq km, mn)	9.6		9.6	
Population (mn)	1,340.0		1,347.4	
Gross Domestic Product (RMB bn)	40,151.3	10.4 ¹	47,156.4	9.2 ¹
Urban Per Capita Disposable Income (RMB)	19,109	7.8 ¹	21,10	8.4 ¹
Rural Per Capita Disposable Income (RMB)	5,919	10.9 ¹	6,977	11.4 ¹
Fixed Assets Investment ² (RMB bn)	24,141.5	24.5	30,193.3	23.8
Added-Value of Industrial Output ³ (RMB bn)		15.7 ¹		13.9 ¹
Consumer Goods Retail Sales (RMB bn)	15,455.4	18.4	18,122.6	17.1
Consumer Price Index		3.3		5.4
Urban Unemployment Rate (%)	4.1		4.1 ⁴	
Exports (US\$ bn)	1,577.9	31.3	1,898.6	20.3
Imports (US\$ bn)	1,394.8	38.7	1,743.5	24.9
Trade Surplus (US\$ bn)	+183.1		+155.1	
Utilised Foreign Direct Investment (US\$ bn)	105.7	17.4	103.8 ⁵	13.2
Foreign Currency Reserves (US\$ bn)	2,847.3	18.7	3,181.2	11.7

Note: ¹ Real growth ² Urban investments in fixed assets ³ All state-owned and other types of enterprises with annual sales over RMB 5 million ⁴ End of September 2011 ⁵ Jan–Nov 2011

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

I den kinesiska astrologin är varje år förknippat med ett djur och ett element. Det finns tolv olika djur och fem olika element. En fullständig cykel är 60 år och där efter börjar det om igen.

Vattendrakens år började 23 januari. Enligt den kinesiska månkalendar kan nyåret infalla mellan den 21 januari och 20 februari i vår gregorianska kalender.

Draken är det enda fantasidjuret av de tolv.

Kända drakar: Deng Xiaoping, Vladimir Putin, John Lennon, Salvador Dalí, Julie Christie, Shirley Temple.

De tolv djuren:

Råttan
Oxen
Tigern
Kaninen
Draken
Ormen
Hästen
Geten
Apan
Tuppen
Hunden
Grisen

De fem elementen:

Metall – år med slutsiffrorna 0 och 1

Vatten – slutsiffrorna 2 och 3

Trä – slutsiffrorna 4 och 5

Eld – slutsiffrorna 6 och 7

Jord – slutsiffrorna 8 och 9

Genomgripande ledarskifte väntar

Utnämningarna ska skapa balans mellan falangerna

Drakens år har just börjat och när året är slut kommer Kina att ha bytt ut sina viktigaste ledare och den så kallade femte generationen tar över makten. Det blir också ledarskifte i Hongkong. Ett tag såg det till och med ut som om Taiwan samtidigt skulle få en ny kraft vid rodret.

Kina är ett toppstyrt samhälle, både traditionellt och under kommunistpartiet. Därför kan det betyda mycket vilka personer som har makten.

ANALYS AV GÖRAN LEIJONHUFVUD, goran@lionhead.se

SAMTIDIGT ÄR DET ett land med många hemligheter, återigen på grund av både tradition och partidisciplin. Vi vet inte hur det går till bakom kulisserna när ledarna sinsemellan gör upp om de högsta posterna, men den här gången tror vi oss i alla fall veta vilka de nya toppkrafterna blir.

Vi har egentligen inte en aning om hurvida de nya ledarna tänker föra en annorlunda politik. Men så mycket vet vi i alla fall som att det hör till kinesisk ledarstil att ta det försiktigt i början och absolut inte komma med några dramatiska nya utspel eller nya idéer. Helst ska de agera försiktigt och konsolidera sina ställningar under sin första femårsperiod, för att sedan kunna vara lite friare och starkare under nästa period.

Stabilitet och balans

Stabilitet och balans har blivit hedersbegrepp för Kinas ledning under den ekonomiska reformperiod som började för drygt 30 år sedan. Stabilitet och balans för att inte släppa till några politiska öppningar.

Stabilitet är ett öppet motto som förekommer titt som tätt i tal och propaganda, numera ofta kombinerat med begreppet harmoni som nuvarande partichefen Hu Jintao lanserat. Balans är ett dolt motto som handlar om att inte rubba jämvikten mellan två huvudfalanger i ledningen.

Den ena falangen består av ledare med bakgrund i kommunistiska ungdomsförbundet, inte minst partichefen Hu Jintao, som kom till mak-

ten för tio år sedan tack vare att han tidigt fick reformarkitekten Deng Xiaopings förtroende.

Den andra falangen kallas ibland Shanghai-falangen och har fortfarande förre presidenten och partichefen Jiang Zemin som en sorts fadersfigur. Det är visserligen nio år sedan Jiang Zemin lämnade sin sista maktposition, men han har fortfarande inflytande.

Liberalisering och klyftor

Inom den ekonomiska reformpolitikens breda ramar skiljer sig inte de båda falangernas linje så mycket. Men det är Shanghai-falangen som stått för de största liberaliseringarna av ekonomin. Det är också den som släppt in de nya företagen som medlemmar i kommunistpartiet, ett symboliskt viktigt steg.

Hu Jintao har fokuserat mera på de sociala följderna av de ekonomiska reformerna och tillsammans med premiärministern Wen Jiabao försökt att minska de växande inkomstklyftorna, utan att egentligen lyckas.

För några år sedan var det en spridd uppfattning att Li Keqiang, en ledare med gedigen utbildning i ekonomi och juridik och med en karriär inom ungdomsförbundet bakom sig, skulle bli ny partichef efter Hu Jintao. I gengäld skulle Shanghai-falangen få tillsätta posten premiärminister med Xi Jinping, son till Xi Zhongxun, en av den kommunistiska revolutionens gerillaveteraner.



Ny partiledare och president blir troligen Xi Jinping.
Foto: AP Photo/Shizuo Kambayashi/Scanpix



Li Keqiang
Foto: REUTERS/Jo Yong-Hak/Scanpix

Men Hu Jintao lyckades tydligen inte få med sig Jiang Zemin på den maktfördelningen. Nu ser det ut att bli tvärtom i stället. Det blir Xi Jinping som får posterna med den största makten som partichef, president och överbefälhavare. Hu Jintao får i stället nöja sig med att hans kandidat Li Keqiang blir premiärminister.

Stabilt med Taiwan

Xi Jinping har läst kemi på det berömda Tsinghua-universitetet i Peking, men har tjänat sina lagrar som ledare i provinserna Fujian och Zhejiang samt i Shanghai. Alla tre är platser som legat i framkant när det gäller de marknadsekonomiska reformerna. Särskilt Zhejiang är känt för ett mycket företagervänligt klimat.

Den nya ledarduon slipper i alla fall ett möjligt hot mot stabiliteten. Presidentvalet på Taiwan, som i Pekings ögon fortfarande är en utbrytarprovins sedan slutet av inbördeskriget 1949, ledde till förnyat förtroende för nationalistpartiet KMTs ledare Ma Ying-jeou. Under hans första period som president har kontakterna med Kina bredats, fördjupats och avdramatiserats. Om oppositionspartiet DPP hade vunnit den ganska jämna kampen, hade frågan om ett oberoende Taiwan kommit upp på dagordningen igen, en dynamitladdning för Peking.

I mars är det dags för Hongkong att utse ny regeringschef efter Donald Tsang. Sedan Hongkong återgick till Kina 1997 har regeringschefen utsetts av en elektorsförsamling som kontrolleras av Peking. Valet kommer att stå mellan två Pekingvänliga kandidater, Henry Tang och Leung Chun-ying. Så därifrån kommer inte heller något hot mot stabiliteten i Kina, även om vi säkert kan se ett par livliga demonstrationståg i Hongkong mot hur styrd processen är.

Andra hot mot stabiliteten

När personfrågorna väl är avklarade är det andra hot mot stabiliteten som kvarstår för den kinesiska ledningen. Jag har nämnt de växande inkomstklyftorna. Behovet av ett starkare trygghetssystem är uppenbart för att få en mera stabil ekonomi långsiktigt. Utan bra sjukvård och pensioner vågar inte folk släppa till sitt sparkapital.

Lågkonjunkturen på Kinas exportmarknader är en annan huvudvärk. Kina tar också större plats i världen, hur hanterar de nya ledarna jakten på råvaror och inflytande?

Korruptionen och miljöförstörelsen är allvarliga och permanenta hot som ligger inbyggda i systemet som det fungerar i dag. Kommer den femte generationen att ha kraften att ändra detta i grunden – till skillnad från tredje och fjärde generationen?

Ledarskiftet

Sedan börjar av 1990-talet är det praxis att kinesiska ledare sitter högst två femårsperioder på sina poster.

I oktober eller november i år sammankallar kommunistpartiet sin kongress som hålls vart femte år. Den ska bland annat välja en ny ledning, inklusive partichefen vars formella titel är generalsekreterare. Hu Jintao har suttit tio år som partichef och väntas bli efterträdare av Xi Jinping.

I mars 2013 samlas nationella folkkongressen till sin årliga session. Kongressen kan sägas motsvara vår riksdag, men kommunistpartiet kontrollerar utnämningen av de cirka 3 000 delegaterna. Vid sin session nästa år väntas folkkongressen utse Xi Jinping till landets president. Han väntas även bli ordförande i militärutskottet, det vill säga överbefälhavare, precis som sin företrädare.

Folkkongressen 2013 ska också utse ny premiärminister efter Wen Jiabao som då suttit i tio år. Efterträdare blir troligen vice premiärministern Li Keqiang.

Fem generationer

Under folkrepubliken sedan 1949 talar kineserna om hittills fyra generationer ledare:

• **Första generationen 1949–1976:** Mao Zedong, partichef, och Zhou Enlai, premiärminister.

• **Andra generationen 1978–1997:** Deng Xiaoping, informell ledare med Hu Yaobang, Zhao Ziyang och Li Peng i olika roller under olika delar av perioden.

• **Tredje generationen 1989–2002:** Jiang Zemin, partichef, president, och Li Peng respektive Zhu Rongji, premiärministrar.

• **Fjärde generationen 2002–2012:** Hu Jintao, partichef och president, och Wen Jiabao, premiärminister.



Lars-Åke Severin

Ålder: 50 år i mars.

Bor: I hyreslägenhet på 130 kvm i Wanjing, norra Peking, tio minuters promenadväg till kontoret.

Familj: Två döttrar; Cecilia, 23 år, som efter två års studier i kinesiska språket vid Pekings universitet (Beida) nu studerar språket vid Lunds universitet. Där finns även yngsta dottern Hanna, 21, år, som läser kriminologi.

Studier: Officershögskolan i Umeå 1980-82, polishögskolan i Stockholm 1984, arméns underrättelseskola i Karlsborg 1988, kontinuerlig fortbildning internt vid säkerhetspolisen 1991-95.

Karriär: Reservofficer vid kavalleriet 1982 - , yttre tjänst hos polismyndigheten i Skåne 1984-1991, säkerhetspolisen 1991-1995; där han 1993 startade och var gruppchef i tre år för kronprinsessans livvaktsgrupp, yttre tjänst hos polismyndigheten i Skåne 1996-2000, grundare och vd, säkerhetskonsultbolaget Loke Analys AB 2000-2005, sålde sin andel efter fem år. Grundare och vd, säkerhetskonsultbolaget PSU (China) Consulting Co., Ltd., i Peking 2005-.

Jobbar: 60-80 timmar per vecka, "men jag har förmånen att göra det jag vill".

Kopplar av med: Styrketräning, simning, besök på antikmarknaden Panjiayuan i Peking samt fotografera i stans få kvarvarande gränder.

Senast lästa bok: "Jag är Zlatan Ibrahimovic."

I Sverige: Varannan månad, har lägenhet i Malmö.

Semester: "Senaste riktiga semestern var för ett år sedan i Thailand där jag var två veckor med min yngsta dotter och hennes vänner."

E-postadress: larsake@psuchina.com

Twisterna med underleverantörer för svenska och nordiska bolag i Kina ökar. Därmed ökar också hotelserna, ibland med ockupation av bolagens kontor som följd. Å andra sidan blir det vanligare med tipsare som informerar om olaglig verksamhet i de bolag där de är anställda.

Den bilden ger Lars-Åke Severin som sedan sex år driver det första utländska säkerhetskonsultbolaget som fått licens i Kina.

Lars-Åke Severin, säkerhetskonsult i Kina sedan sex år:

Hantera problemen innan något händer

AV AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn

"BOLAGEN ÄR OFTAST i underläge, det blir för dyrt att ta en tvist till domstol. Det bästa är att hantera problemen innan någonting händer, sedan är det ofta för sent. Men det finns ingen mall, varje ärende är unikt med sin egen lösning."

Polisen bryr sig inte, de anser att det är en sak mellan företagen. Lars-Åke Severin råder bolagen att noggrant ta reda på vem som är leverantören, ägarförhållanden och eventuella kopplingar till anställda och andra leverantörer.

Det är också viktigt att skapa och underhålla en bra kontakt med leverantören.

"En lösning på en konflikt blir aldrig bättre än den relation man har", säger Lars Åke Severin.

Guanxi ingen dundermedicin

I samma andetag säger han att många utlänningar tror att guanxi, förbindelser, är en dundermedicin. "Men i praktiken måste man fråga sig: vill jag verkligen belasta den och den personen att hjälpa mig? Det finns inga snabba fix."

Han är mycket bestämd när det gäller att bolagen måste ha eget folk på plats i Kina.

"Kommer man hit och tror att man ska etablera sig genom att andra gör jobbet då är det kört.

Kina är en framgångsmarknad men det krävs hårt arbete, uthållighet och ständig närvaro."

Lars-Åke Severin tycker att det värsta man kan göra är att etablera ett bolag, rekrytera personal och sedan åka hem till Sverige och leda bolaget därifrån. Ett svenskt bolag i Kina bör ha svenskar som högsta chef, ekonomichef och inköpschef, annars förlorar man kontrollfunktioner och påbörjar sakta en urlakning av bolagets kultur. I framtiden, när landet blivit mera transparent kan man ta in andra på de tre posterna, tycker Severin.

Tipsare ger ökad kontroll

Samtidigt har Lars-Åke Severin sedan hösten 2010 märkt ett ökat intresse hos företagen att uppmärksamma vad så kallade whistle-blowers eller tipsare bland kinesiska anställda framför.

"Det beror dels på en ökad lagstiftning internationellt, dels på ett ökat medvetande om att kontroll av processer är livsviktigt i Kina. I Sverige ser vi ansvar under frihet som gott ledarskap, men i Kina är det en snabb väg in mot förlo-rad kontroll."

"Vi får fler ledningspersoner med flerårig erfarenhet av Kina och de ser saker och agerar an-norlunda än dem som är nya."

Det är stor skillnad att träffa en chef som just kommit till Kina eller varit där i några månader, enligt Lars-Åke Severin. De är ofta självsäkra och



SE UPP. Dålig kunskap om vem som företaget gör affärer med. Det är en av de största riskerna för svenska och andra utländska bolag i Kina. Den slutsatsen drar säkerhetskonsulten Lars-Åke Severin efter sex år i landet. Här på sitt kontor i Peking. Foto: Agneta Engqvist

vet hur de ska lösa olika problem, de ser sällan den kinesiska kulturen som ett problem för att göra affärer. Men när Severin träffar dem efter ett år eller mer så är de oftast mera ödmjuka.

Han anser också att kunskapen om frågorna även ökat bland de kinesiska medarbetarna i företagen, som har blivit mer frimodiga med att tipsa om missförhållanden.

"Man ska vara försiktig, en whistle-blower kan även syfta till att flytta en väl fungerande befattningshavare för att någon med kriminella avsikter vill åt positionen."

Många gånger handlar tipsen om avdelningar för inköp och val av leverantörer där enskilda anställda enbart köper av bolag där de får provision, naturligtvis dold. Men bolagen får givetvis också in frågor som rör arbetsförhållanden och dåligt ledarskap.

Följ upp tipsen

Lars-Åke Severin betonar att det är viktigt att företagen visar att de utreder och följer upp, annars slutar de riktiga tipsarna att rapportera.

I kinesiska bolag händer det ofta att personer som lämnat information sedan utsätts för grova trakasserier. Bland utländska bolag har han inte sett samma utveckling, de flesta tipsare får förbli anonyma.

"Deras anonymitet måste absolut garanteras. Skulle det uppstå ett hot måste bolaget givetvis leverera ett omedelbart stöd", säger Lars-Åke Severin. "Vilket budskap sänder vi annars", undrar han.

När det gäller att komma åt mutor och dolda provisioner råder han företagsledare att införa flera kontrollfunktioner för inköp och val av leverantörer. Genom regelbunden och oberoende benchmarking går det att avslöja kraftigt överprissade produkter. Det kan vara brandskydd, besiktningar, transporter, lagerhållning eller halvfabrikat.

Severin ger ett exempel på vad hans företag stött på. Den kinesiska inköpschefen på ett bolag köpte för motsvarande flera miljoner kronor om året från ett leverantörsbolag som visade sig vara ägt av inköpschefens fru. Priserna låg fem - tio procent över marknaden.

Han nämner också individer som utan behörighet lägger in egna leverantörer i interna system och som under en tid lyckas sälja in produkter för två till tre gånger den normala kostnaden.

Lars-Åke Severin listar de största riskerna för svenska och andra nordiska bolag på plats i Kina: Dålig information om de legala förutsättningarna, dålig kunskap om vem man gör affärer med, samt myndigheternas oförutsägbarhet och kort implementeringstid av nya bestämmelser.

Ingenting är omöjligt

Så här sammanfattar den svenske säkerhetskonsulten sina erfarenheter i landet:

"Vi blir förförda av Kina hela tiden. Vår riks-kapitit är stor. Ingenting är omöjligt, det kan gå precis hur bra som helst och precis hur illa som helst!"



Lunch tillsammans med några av medarbetarna i Peking.

Säkerhetskonsulten PSU (China) Consulting Co., Ltd.

Specialiserat på: Utredning av korruption och bedrägerier, hantering av risk och säkerhet samt operativt stöd till företag i Kina.

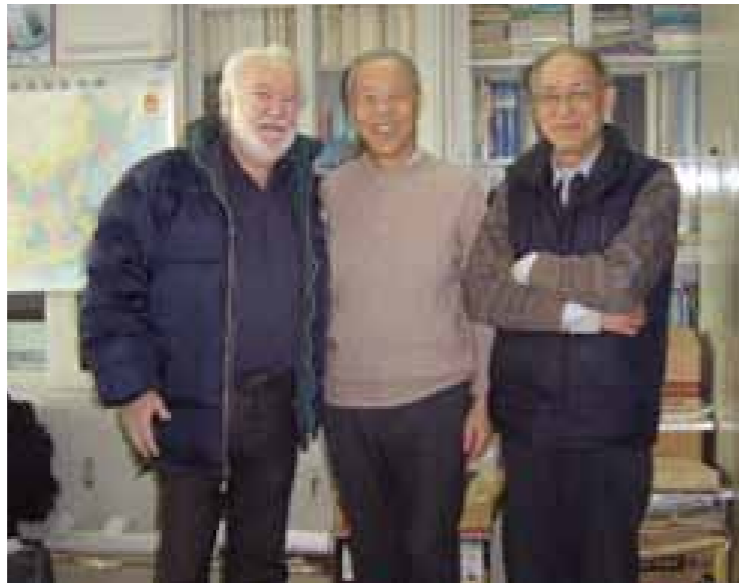
Fick licensen för verksamheten 2006, som första utländska säkerhetskonsultbolag i Kina.

Kontor: Huvudkontoret i Peking samt ett kontor i Shanghai. Räknar med ytterligare ett kontor i Kina inom tre år.

Antal anställda i Kina: Fyra svenskar, inklusive Lars-Åke Severin, samt 14 kineser. Administrationen består av tre personer.

Samarbetar med: Svenska säkerhetskonsulten 2Secure AB som representerar PSU i Sverige.

Hemsida: www.psuchina.com.cn och psuverige.se



Mötena med professorer i Kina är vardag för Jürgen Scheibel, här ses han tillsammans med professorerna Zhang och YAN Hai-Ke vid kemiinstitutionen vid Kinas vetenskapsakademi. Foto: Privat

Jürgen Scheibel manar till långsiktighet

Omsorg och tålamod ledstjärnor för kinaveteran

Var tålmodig och långsiktig. Visa personlig omsorg och sköt dina uppföljningar. Men se alltid upp i prispförhandlingarna och anpassa dina förslag till vad kineserna behöver. Det är några råd från Jürgen Scheibel, som gjort affärer med Kina i mer än 35 år.

AV JOHAN MYRSTEN, johan.myrsten@comhem.se

DET BÖRjade med en uppsträckt hand när LKB-produkter en dag i mitten av 1970-talet frågade sina anställda om någon ville sälja företagets forskningsinstrument i Kina. Jürgen Scheibel anmälde sig spontant.

Så inleddes en livslång relation med Kina för Jürgen Scheibel som alltså började resa dit

ett par år före startskottet för de reformer som så totalt har omvandlat landet.

Själv föddes han strax före andra världskriget i Berlin. På 1960-talet förde kärleken honom till Sverige, och efter många år hos LKB i Bromma bildade han ett eget handels- och konsultföretag. Detta bolag, Retrac, driver han fortfarande även om han

inte längre arbetar så många timmar som tidigare.

Med sin hjärtliga och engagerade personlighet är Jürgen Scheibel en profil i relationerna mellan Kina och Sverige.

”EN TREDJEDDEL AV MITT ARBETE ÄR SOCIALT. DET KOSTAR OCH TAR TID, MEN DET ÄR NÖDVÄNDIGT.”

Själv beskriver han sig som en liten spelare jämfört med de företagsledare som brukar delta i svensk-kinesiska

evenemang. Men även om han leder ett litet företag har han spelat en viktig roll i kontakterna med Kinas forskningsvärld. Som mest stod hans bolag ett år för fem procent av Sveriges affärer med Kina, uppger han.

Jürgen Scheibel har sålt produkter ur hela LKB:s sortiment och han har sålt forsknings- och

behandlingsinstrument åt Scanditronix – bland annat toppmodellen MM50 som då var Kinas dyraste importerade utrustning – och Swelab. Han bidrog också till den första kinesiska beställningen av en gammakniv från Elekta, vilket tog åtta år av arbete innan någon köpte den.

Att arbeta så tålmodigt är ofta nödvändigt men det kan ge belöning,

understryker Jürgen

Scheibel när han går igenom sina erfarenheter. Kortsiktiga budgetkrav

kan hindra det uthålliga arbete som ofta krävs för att lyckas med affärer i Kina, varnar han.

”Att man måste arbeta långsiktigt och inte efter kvartalsresultat är svårt att få in i vissa huvuden.”

Det finns mer att tänka på, framhåller han.

Inte minst gäller det att vårda sina kontakter.

”En tredjedel av mitt arbete är socialt. Det kostar och tar tid, men det är nödvändigt.”

Det är mycket viktigt att visa att man bryr sig, både om motpartens professionella behov och motparten som människa. Då kan man bli ihågkommen bland de kanske 100 tänkbara leverantörer som kinesen har träffat, enligt Jürgen Scheibel.

Viktigt är också att ta väl hand om kinesiska besökare, och på den punkten brister vi i Sverige ibland, fortsätter han.

”Livet är inte bara affärer. Kinesen är också en människa med familj.”

Det gäller att visa sitt mänskliga intresse och höra av sig vid märkesdagar eller när något har hänt, som till exempel efter jordbävningen i Sichuan.

”Glöm inte heller den historiska bakgrunden och konstens betydelse för många kineser, tillägger Jürgen Scheibel, som själv är mycket konstinresserad.”

Han manar också svenskar att bli bättre på uppföljningar.

”Vi spelar bort våra möjligheter annars. Glöm aldrig att komma tillbaka med besked, om du har lovat det. Då bygger du upp ett rykte som pålitligt.”

Viktigt också att hjälpa kineserna med den vetenskapliga utvecklingen och ta över unga forskare till Sverige.

”Kina har många begåvade forskare, men inte tillräckligt med redskap för att komma upp i nobelprisklass. De vill fortfarande helst ha instrument från väst, och så kommer det nog att vara i några år till.”

För att hjälpa kinesiska forskare kan man ibland skänka dem utrustning. Det kan ge god utdelning senare, enligt Jürgen Scheibel.

Samtidigt får man aldrig glömma att kineserna är mycket prisdvetna, betonar han. Det

gäller inte bara vid förhandlingsbordet utan också vid trevliga middagar när man kanske skålar ett par gånger för mycket.

”Man måste akta sig för lösa löften vid banketter. Har du nämnt ett lägre pris så minns kinesen det efteråt. Undvik också permanenta rabatter utan ge hellre tillfälliga fördelar, som några extra reservdelar.”

Det viktiga är att hela tiden komma med nya förslag som är intressanta för kineserna.

”Man måste erbjuda sådant som de vill ha. Det är vi som vill åstadkomma goda resultat i Kina. Kineserna behöver inte alltid just oss från Sverige. De spelar med en hel kortlek av tänkbara leverantörer.”

”Säg aldrig nej. Stänger man dörren, kontaktar de dig aldrig mer, säger Jürgen Scheibel som tycker att både företagen och regeringen borde kunna göra mer i Kina.”

Men det som mest bekymrar Jürgen Scheibel är den svenska utbildningens framtid.

”Det är min största oro. Utbildning måste vi bli bättre på, säger han.”



Jürgen Scheibel har öppnat dörren till Kina för många företag sedan mitten av 1970-talet. För de som stänger dörren, är kontakten bruten för alltid. Foto: Johan Myrsten

Retrac AB

Retrac AB är ett handels- och konsultbolag som ägs och drivs av Jürgen Scheibel, med kontor i Sundbyberg. Namnet är en förkortning som indikerar företagets huvuduppgift: ”Research Equipment Trade with China and Consultancy”. Med särskild inriktning på medicinteknik har bolaget sålt forskningsinstrument till en rad laboratorier, sjukhus och vetenskapliga institut i Kina. Retrac har också fungerat som konsult i många affärer och kontakter med kinesiska forskare och myndigheter.



Läge att fördjupa relationerna med Kina

Kinas betydelse i världsekonomin accentuerades när landets ekonomi växte med drygt nio procent under den globala finanskrisens svåraste period och agerade draglok för de största ekonomierna. Inom EU insåg man tidigt värdet av bra relationer med Kina och under mitten av 90-talet betonades ett långsiktigt partnerskap vilket följdes av tankar om ett mognat partnerskap och nu senast ett strategiskt och varaktigt förhållande. En bra indikator på den ökade integrationen mellan EU och Kina är att värdet av handeln ökat mer än 30 gånger sedan början av 80-talet och EU är idag Kinas största handelspartner. Omvänt är Kina EU:s näst viktigaste handelspartner efter USA. EU:s syn på Kina som samarbetspartner har också aktualiserats i samband med den pågående skuldkrisen i Europa.

EU:S ANDEL AV VÄRLDENS SAMLADE BNP uppgår till drygt 20 procent och flera av medlemsländerna inom EU befinner sig långt fram inom områden av betydelse för utvecklingen i Kina. Detta skapar ömsesidigt intresse av goda relationer på det politiska och ekonomiska området. Samtidigt går åsikterna om Kina isär inom EU vilket försvårar arbetet med att utforma en gemensam Kinastrategi. Politiska och ekonomiska intressgrupper målar upp en mängd farhågor och rädslan för att hamna i beroendeställning där

Kina dikterar de ekonomiska villkoren växer. För en enskild individ kan det handla om arbetstillfällena och på ett högre politiskt plan om rädslan att Kina agerar utifrån geopolitiska intressen. Kina sätter naturligtvis sina egna ekonomiska och politiska intressen högst på agendan men det är inte synonymt med att man motverkar en positiv utveckling i resten av världen, något Kina i allra högsta grad är beroende av.

Kina växer vare sig vi i Europa och Sverige vill det eller inte och med detta följer att Kina

påverkar USAs hegemoni på det ekonomiska och politiska planet. Kinesiskt kapital allokteras till andra delar av världen och skapar förutsättningar för nya produktiva investeringar. Ökat samarbete mellan Kina och Sverige, inte minst på företagsnivå, ger också utökad tillgång till Kinas inhemska marknad och dess förgreningar i Asien. Politiker och företag inom EU och Sverige måste fundera på hur vi bäst kan anpassa oss till de förändrade villkor som Kinas starkare roll medför.

Samtidigt finns en risk att strömningar av ökad protektionism mot Kina inom EU och enskilda medlemsländer lägger hinder i vägen för konstruktivt samarbete på det ekonomiska och

som Kina och Indien går framåt i snabb takt. Hur pass väl hänger vi med? Vilka politiska och företagsstrategiska beslut måste vi ta idag för att vara en attraktiv producent av varor och tjänster om 10, 15 eller 20 år? Vilka varor och tjänster är substitut respektive komplement till vad som produceras i dessa länder i framtiden? Avgörande blir att ligga steget före och skapa strategiska allianser. Kinesiska investeringar i Sverige och de möjligheter dessa för med sig bör ses som någonting positivt i den här bemärkelsen.

Samtidigt som Kinas roll i världen har ökat står Kina inför stora interna utmaningar. Dessa omfattar bland annat betydande omstrukturering

”Det största hotet mot svenskt näringsliv och i förlängningen Sveriges ekonomi står inte att finna i Kinas ekonomiska expansion. Det största hotet finner vi bland de beslutsfattare inom politik och näringsliv som inte ser nytta av en omsorgsfull omvärldsanalys och därmed missbedömer utvecklingen utanför Sverige.”

politiska planet. Detta kan leda till svårigheter för Sverige att utvecklas i framtiden. Det finns inga garantier mot att konflikter inom t ex det handelspolitiska området kan undvikas men både EU, Sverige och Kina är medlemmar i WTO och andra globala organisationer som verkar mot protektionism och för ökat globalt samarbete.

Med Kinas växande roll kommer vi att få se allt fler företag som blir uppköpta av kinesiska ägare. Det finns idag en viss skepsis till kinesiska investeringar och t ex turerna i Kalmar för några år sedan har gett näring till denna typ av misstränksamhet. Dock är inte alla kinesiska initiativ av låg kvalitet. Volvo-Geely och IBM-Lenovo affärerna kan ses som exempel på det motsatta och att Kina inte enbart fokuserar på råvaror och energi.

Det största hotet mot svenskt näringsliv och i förlängningen Sveriges ekonomi står inte att finna i Kinas ekonomiska expansion. Det största hotet finner vi bland de beslutsfattare inom politik och näringsliv som inte ser nytta av en omsorgsfull omvärldsanalys och därmed missbedömer utvecklingen utanför Sverige. Utvecklingen i länder

av industrin, finansiella reformer och förmågan att säkerställa finansiell stabilitet, uppbyggnad av ett enhetligt välfärdssystem, miljöproblematiken och en urbanisering av gigantiska proportioner, förändringar av statens roll och att frigöra låsta offentliga resurser samt att genomföra breda fiskala reformer. Därtill skall Kina ta steget fullt ut på den internationella arenan. Här är samarbetet mellan EU och Kina oerhört viktigt, inte minst eftersom EU har värdefulla erfarenheter på många av dessa områden.

Världsekonomin befinner sig ett känsligt läge där ökad protektionism lurar runt hörnet. Av erfarenhet vet vi att strukturomvandlingar kan vara plågsamma även om utfallet är en starkare ekonomi och högre välfärd för alla. För USA och EU består utmaningen i att hantera Kinas roll i världsekonomin på ett sätt som gynnar både öst och väst. Rätt hanterat från båda sidor innebär detta möjligheter till minskad fattigdom, ökad välfärd och lägre påfrestning på miljön.



Christer Ljungwall är docent vid Handelshögskolan i Köpenhamn



Patrik Gustavsson-Tingvall är forskare vid Näringslivets Forskningsinstitut Ratio, Stockholm



Ari Kokko är professor vid Handelshögskolan i Köpenhamn

GU School of Executive Education. Från vänster: Cheryl Cordeiro, Key Account Manager Customised Programmes; Sandra Lam, Programme Logistics Manager; Per-Olof Larsson, VD; Jennie Yu, Programme Logistics Manager; Olof E. Johansson, Business Manager Executive MBA



Kina i fokus när Handelshögskolan i Göteborg utbildar chefer

GU School of Executive Education vid Handelshögskolan, Göteborgs universitet ansvarar för universitetets chefsutbildningar. Kunderna är i första hand globala företag och utbildningar levereras i bland annat Finland, USA, Indien, Singapore och Kina. Förutom skräddarsydda, företagsinterna program erbjuds ett öppet Executive MBA-program på deltid för seniora chefer. Från och med 2011 har både Executive MBA-programmet och de skräddarsydda utbildningarna fått en utpräglad Asienprofil. Särskilt fokus riktas mot Kina då flera utbildningar med kinakoppling planeras för såväl svenska som kinesiska chefer.

Långsiktig strategisk satsning på Asien

Styrelsen för GU School of Executive Education beslutade 2011 att inrikta verksamheten mot Asien och Kina i synnerhet. Thomas Andersson, Vice President Sales på Volvo Cars och ordförande i GU School of Executive Education, menar att satsningen på Asien är ett strategiskt viktigt val.

”GU School of Executive Education har en tydlig insikt om Asiens betydelse som marknad, som källa till resurser och teknologi, och som framtida samarbetspartner. De har utvecklat en unik kompetens och ett solitt kontaktnätverk med ledande asiatiska universitet som nu kan

komma svenskt och skandinaviskt näringsliv till del genom Executive MBA-utbildningar och skräddarsydda ledarprogram. Genom nya affärskontakter med asiatiska entreprenörer finns dessutom fina möjligheter till konkreta affärer, säger Thomas Andersson.”

Utbildar Volvochefer i Shanghai

2011 var ett rekordår för GU School of Executive Education, med ett stort antal deltagare i Executive MBA-programmet och fler skräddarsydda utbildningar än någonsin. Flera av de företagsinterna programmen levereras i Kina. Ett

av dessa är en intensivutbildning skräddarsydd för Volvo Cars. Programdeltagarna kommer från Volvo Cars globala organisation. En gemensam nämnare är att de har inflytande över affärsutveckling och etableringen på den kinesiska marknaden. Under utbildningen i Shanghai kombineras studier vid Antai College of Economics & Management, Shanghai Jiao Tong University, med möten hos företaget. Programmet ger deltagarna förutsättningar att hantera relationer med företag i Kina, och det ger också bättre förståelse för den kinesiska marknaden.

Samarbete med topprankade universitet i Kina

Executive MBA-programmet, som ges på deltid under en tvåårsperiod, innehåller två utlandsveckor i Asien vid de topprankade universiteten Indian Institute of Management Bangalore i Indien och Zhejiang University i Kina. Båda är partneruniversitet till Handelshögskolan. Nyligen signerades ytterligare partneravtal med flera kinesiska universitet, däribland Shanghai Jiao Tong University. Flera partneruniversitet i Kina innebär större potential för kunskapsutbyte och ökad kapacitet för leverans av utbildningar i Kina, menar Per-Olof Larsson som är VD för GU School of Executive Education.

”Deltagarna i våra chefsutbildningar ges nu möjlighet att nätverka med kinesiska chefer, inte

bara under utlandsvistelserna utan även här i Sverige, säger Per-Olof Larsson. Genom partneruniversiteten når vi kinesisk spetskompetens och kontakter med kinesiska företag, vilket vi sedan kan förmedla till våra deltagare. Vi får regelbundet besök av Executive MBA-deltagare från våra kinesiska partneruniversitet. Dessa besök öppnar för utbyte av kunskap och erfarenheter vilket blir en allt viktigare del i våra chefsutbildningar. Vi går bortom traditionella undervisningsformer och låta våra svenska deltagare diskutera verkliga affärsutmaningar med kinesiska företagsledare, säger Per-Olof Larsson.”

Rekryterar kinesiskspråkiga medarbetare

GU School of Executive Education designar och levererar utbildningar med hjälp av Göteborgs universitets globala nätverk av partneruniversitet. Som ett led i profileringen mot Asien rekryterar nu GU School of Executive Education medarbetare med kine-



Thomas Andersson, Vice President Sales, Volvo Cars och ordförande i GU School of Executive Education

sisk spetskompetens. Av dagens fem medarbetare är tre från Asien (Hong Kong, Guangzhou respektive Singapore).

”Nu planerar vi flera program med utbildningsmoduler förlagda till partneruniversitet i Kina, liksom utbildningar för

kinesiska entreprenörer. Då är medarbetare med kunskaper i kinesiska en ovärderlig tillgång. Idag har vi medarbetare som talar både mandarin och kantonesiska, säger Per-Olof Larsson.”



Ola Svensson tillsammans med sin hustru Jianlin. Bilden är tagen i hemmet i Peking på Olas 60 års dag, 2004.

Ola Svensson

Kinaveteranen Ola Svensson, välkänd för generationer av svenska affärsmän, gick bort i Peking i januari efter en tids sjukdom. Han blev 67 år. Hans närmaste är makan Li Jianlin.

OLA SVENSSON HADE det långa perspektivet. Han kunde berätta om hur han och andra studenter i Peking på sina söndagsutflykter klättrade upp på en höjd där de kunde se Pekings centrum i fjärran. Den enda byggnad som stack upp från den låga bebyggelsen var Peking Hotel.

Ett årtionde senare jobbade han i den kinesiska huvudstadens första skyskrapa, ett torn på 55 våningar. Då var denne språktintresserade civilingenjör redan etablerad som bankman – efter att med den äran ha skött det tekniska attachékontoret vid Sveriges ambassad i sju år.

Men Ola Svensson var inte rädd att pröva nytt, hela tiden i det Kina som han med sin stora nyfikenhet blev så fascinerad av. Han drev eget bolag i framkant av it-utveckling och högteknologi, och arbetade dessutom som allmän Kinakonsult. Han gjorde avgörande insatser för Ericssons genombrott med mobiltelefoni i Kina. Han medverkade till att den första svenska gammakniven installerades i landet – kanske den be drift han själv var mest stolt över.

Under 40 år har det hunnit bli många svenska och kinesiska affärsmän, forskare, vetenskapsmän och journalister som är tacksamma för att de kunnat vända sig till Ola, som generöst delade med sig av sina kunskaper.

Han var mycket skakad av händelserna i Peking i juni 1989. Med egna ögon såg han hur trupperna sköt ner civila på gatan utanför bostaden vid Jianguomen. Då tog han en time out några månader i Sverige. Men hans nyfikenhet och engagemang för kinesernas utveckling gjorde att han återvände och tog nya tag i den stad som blivit hans hem.

Frédéric Cho, en av hans efterträdare på Handelsbanken i Peking, berättar hur uppdaterad Ola Svensson alltid var. ”Bara för några år sedan sågs han – som den överlägset äldste

i sällskapet – ivrigt diskutera Linuxsystemets för- och nackdelar med unga kinesiska it-entreprenörer.”

”Han visste också att jag var jazzintresserad och spelade saxofon. Han hade ofta förslag på intressanta musiker som han hade laddat ner.”

Mats Harborn, en annan efterträdare på Handelsbanken, tycker att Ola Svensson var mycket hjälpsam: ”Han presenterade mig för den som blev min första medarbetare på Scania i Peking på 1980-talet och han hjälpte mig att installera min första jobbdator.”

Lars Ellström, som var Ola Svenssons företrädare på Handelsbanken, framhäver bland annat: ”Han var väldigt avspänd och gillade att skämta. Ola var en prestigelös person.”

När människor minns honom återkommer ord som snäll och omtänksam. Marie-Louise Bergström, tidig kollega med Ola på tekniska attachékontoret, höll kontakten i alla år:

”Han var en mycket ödmjuk människa som hade lätt för att skapa kontakter men hela tiden behöll sin integritet. Ibland kunde han ha lite svårt att ’sälja in sig’ och ta betalt som den ovärderliga konsult och Kinakännare han var med gedigna och unika kunskaper”.

AGNETA ENGQVIST, agneta@engqvist.cn
GÖRAN LEIJONHUFVUD, goran@lionhead.se

- Ola Svensson föddes 1944 i Hofors, Gästrikland, där han också växte upp.
- Tog studenten i Sandviken, arbetade som trainee på Matsushita i Osaka, blev intresserad av orientaliska språk.
- Civilingenjör (elektronik) vid KTH i Stockholm 1970.
- Fil kand i japanska och kinesiska vid Stockholms universitet 1971 samtidigt som han jobbade på Ericsson i tre år.
- Läste kinesiska och fysik vid Pekings universitet 1973-75, en av mycket få utlänningar som studerade i Kina då.
- Teknisk-vetenskaplig attaché vid Sveriges ambassad i Peking 1978-85.
- Handelsbankens representant i Peking 1985-89.
- Drev egna konsultbolaget EastNet (China) Ltd. från 1989, representerade bland många andra Elekta Instrument AB som lanserade den så kallade gammakniven.
- En av initiativtagarna till Beijing Linux User Group.



Mats Johansson

VÅR VÄN OCH KOLLEGA Mats Johansson gick på nyårsafton bort efter en tids sjukdom. Mats kom till Kina 2004 som Executive Director Asia Pacific för Fagerhult Belysning. Innan dess arbetade han för IMI Indoor Climate och Uponor AB. Senast var han Senior Vice President inom Gunnebo. Mats var en typisk svensk entreprenör som enträget och målmedvetet byggt upp både produktion och kommersiell närvaro för sina arbetsgivare på viktiga exportmarknader. Det är det viktiga arbete som duktiga entreprenörer som Mats mycket i det tysta gör som lägger grunden för Sveriges fortsatta välstånd. Dessutom bidrar arbetet till en positiv utveckling i de länder där våra företag är aktiva.

Mats engagerade sig snabbt i svenska Handelskammaren i Kina. Under två perioder var Mats ordförande i det snabbväxande Shanghai-kapitlet och han var dessutom vice ordförande i Handelskammarens centrala styrelse under flera år. Mats klokhets och stabila ledarskap har betytt mycket för svenska Handelskammarens utveckling i Kina och för svenska kolonin, Shanghai i synnerhet. Bland annat engagerade sig Mats mycket i frågor om svenskt ledarskap och CSR. Han var en mycket uppskattad talare som generöst delade med sig av sina erfarenheter och Göteborgshumor. Mats bidrog stort till genom-

förandet av det svenska deltagandet i världsutställningen, Expo 2010 i Shanghai, som blev en stor framgång för Sverige i Kina.

Mats var en mycket varm och klok person med stort hjärta. Han hade en härlig, underfundig, humor som spred gemyt runt honom som är ihågkommen bland vänner och kollegor. Något som vi kommer att sakna mycket. Mats var en person man trivdes att vara tillsammans med och en mentor med mycket goda livsråd. Han var alltid sig själv och hade inget behov av att hävda sig. Vi minns honom dessutom som en hängiven golfspelare som har gjort hole-in-one.

Mats relation till Kina växte också på det personliga planet. 2007 gifte han sig med Tracy och tillsammans fick de dottern Hannah. Från ett tidigare äktenskap har Mats två söner, Simon och Daniel.

Mats var en person som berörde många människor på ett mycket positivt sätt. Därför känns det extra tungt och tomt att han lämnar oss bara halvvägs genom livet. Våra tankar går till Mats familj och vänner. Vi saknar honom.

Van Hoang och Anita Jonsson, Exportrådet i Shanghai
Bengt Johansson, Svenska Konsulatet i Shanghai
Mats Harborn, Handelskammaren i Kina



Svenska Handelskammaren i Hongkong bjuder in svenska företag verksamma inom områdena ny energi, miljövänliga transportmedel och clean-tech till ett 3 dagars seminarium i Hongkong 23–25 maj 2012.

I samarbete med Sveriges Generalkonsulat, Exportrådet, Hongkong Science Park och Hongkong Trade Development Council kommer vi att belysa betydelsen av Kina's tolfte 5 års plan och dess möjligheter inom affärsområdena ny energi, miljövänliga transportmedel och clean-tech.

Det pågår flera stora stadsbyggnadsprojekt i Hongkong, varav ett av dem är Kai-Tak/Kowloon East som är Hongkongs största "gröna" stadsbyggnadsprojekt. Hongkong ska skapa en "grön" affärshub på det gamla flygplatsområdet. Tanken är att en svensk delegation ska besöka området. Under seminarie dagarna kommer dessutom deltagarna att få möjlighet att presentera sitt kunnande och teknologi inom området för relevanta intressenter i Hongkong.

Vem ska närvara?

- Företag verksamma inom ny energi-, miljövänliga transportmedel- & clean tech områdena.
- Nya men även mer erfarna och etablerade företag.
- VD, affärsutvecklare, ägare av företag eller liknande företagsutvecklande positioner.

Varför ska man närvara?

- För att få en djup inblick och förståelse för Kinas tolfte fem-års plan och vilka möjligheter det innebär för ditt företag.
- Möjlighet till att nätverka, möta investerare, lokala exploatörer, tjänsteleverantörer och potentiella lokala samarbetspartners.
- Ta del av Hongkongs genomsnittens största "gröna" stadsbyggnadsprojekt, Kai Tak/Kowloon East.
- Presentera sitt kunnande och teknologi inom området för relevanta intressenter i Hongkong.

Programmet innehåller seminarier, presentationer från prominenta ledare inom området, workshops, nätverkande och relevanta exkursioner. Några av talarna som kommer presentera sina synpunkter om betydelsen av Kinas tolfte fem-årsplan är **Huang Ming** (China HiminSolar Co. & mottagare av det alternativa nobelpriset – The right livelihood award i Stockholm 2011), **Jörgen Halldin** (Generalkonsul Hongkong), **David O'Rear** (Chefsekonom, Hongkong General Chamber of Commerce), **Pansy Yau** (Chefsekonom, Hong Kong Trade Development Council).

Kostnad för seminariumet är HK\$ 11,495*. Utöver deltagande i seminarie dagarna inkluderar priset bland annat boende (tre nätter på Empire Hotel), frukost, lunch, middag, cocktail och lokala skatter. Exkluderat i priset är flygbiljett tur/retur. Anmälan görs via mail, chamber@swedcham.com.hk. Sista anmälningsdag för att garantera logi är den 22 april 2012.

* förutsatt att det blir 15 deltagare.



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.
- **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 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.





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