



HÁSKÓLI ÍSLANDS

School of Humanities

Chinese investments in Iceland:

Opinions and opportunities

Bachelor of Arts (B.A) in Chinese

Tung Phuong Vu

February 2015

University of Iceland

School of Humanities

Chinese

Chinese investments in Iceland:

Opinions and opportunities

Bachelor of Arts (B.A) in Chinese

Tung Phuong Vu

Kt.: 271089-3929

Supervisors: Geir Sigurðsson & Magnús Björnsson

February 2015

Foreword

This thesis was composed as a BA-degree thesis in Chinese Business at the University of Iceland. First of all, I would like to express my appreciation to my two supervisors associated professor Geir Sigurðsson and lecturer Magnús Björnsson, and also to professor Ingjaldur Hannibalsson who helped with the thesis at the very beginning of the process.

I would also like to give a huge thanks to my family who have supported me throughout my education, and my friends who have given me advice and support. Without their faith in me I would not have been able to do this.

Executive Summary

Foreign investment is the key to exchanging capital and technology, contributing to the growth of both the host country and investing country. This is considered to be a win-win situation for both parties. The bilateral relations between Iceland and China have been strengthening in recent years, especially since the completion of the first free trade agreement which marked an historical moment between the two nations. The purpose of this thesis is to seek answers to two main research questions: *What are the most plausible reasons for foreign investment from China, and what is likely to be the attitude of Icelanders towards China as an investor and towards the Free Trade Agreement between Iceland and China.* In order to obtain an idea about Icelandic views to China with regard to investment and trade, a survey was conducted with students of business studies at the University of Iceland. This particular sample of respondents was chosen because they tend to be more positive than others and also because being business students they are more future oriented than the general public. This thesis applies a mixed methods quantitative and qualitative approach to support the exploration. For the quantitative section, an online survey was created and sent to a group of business students in the hopes of obtaining responses. The collected data were then categorized and brought to interviews with Mr. Össur Skarphéðinsson, a former Minister for Foreign Affairs and The former Deputy Director of Pavilion at the Ministry of Foreign Affairs Mr. Sveinn K. Einarsson to gain an understanding of the underlying reasons and motivations behind Chinese investment. Amongst other topics, the thesis also illustrates various interesting aspects of trade between Iceland and China.

Table of Contents

Foreword	2
Executive Summary	3
Table of Contents	4
Table of Figures	5
Table of table.....	5
Introduction.....	6
Literature Review	7
Foreign Direct Investment (FDI).....	7
Foreign Direct Investment Enterprise.....	7
Foreign Direct Investor	7
Portfolio Investment.....	8
Why do companies invest overseas.....	8
The impact of Host Country Uncertainty Avoidance on FDI	9
Chinese outward foreign direct investment (OFDI).....	10
The most plausible reasons lying behind foreign investment from China	11
Chinese investments in Iceland	14
A bilateral free trade agreement between China and Iceland.....	15
Methodology	19
The combination of qualitative and quantitative methods.....	19
Data collection and implementation.	21
Measures	23
Discussion	26
Conclusion	30
Bibliography.....	32
Appendix 1: Interview with Össur Skarphéðinsson	36
Appendix 2: Interview with Sveinn K. Einarsson.....	51

Table of Figures

Figure 1: Exports to China 2000-2012 in billions of ISK.....	17
Figure 2: Iceland trade 1999-2011 in millions of Euros	17
Figure 3: Imports from China 2000-2012 in billions of ISK	18
Figure 4: The most reliable country for partnership	24
Figure 5: The least reliable country for partnership.....	24
Figure 6: Icelandic economy to benefit from FTA	25
Figure 7: Does Iceland need more foreign investors	25

Table of table

Table 1: Iceland´s exports to China 2009-2011 in millions of Euros	18
--	----

Introduction

The purpose of this research is to find the answers for the following questions: what *are the most plausible reasons for foreign investment from China, and what is likely to be the attitude of Icelanders towards China as an investor and towards the Free Trade Agreement between Iceland and China.* In the last few years, Chinese overseas direct investment has caused heated discussion globally. This trend has, however, been viewed differently in different parts of the world. Iceland is one of the countries that welcome Chinese investment, although it also been affected by negative discussions on social media. This study aims to find out the answers for the questions above and will also point out some interesting aspects during the process. This thesis applies a mixed methods quantitative and qualitative approach to support the exploration after which two interviews were conducted during the writing to validate for the findings.

The multinational firm and its main vehicle, foreign direct investment (FDI), are key forces in economic globalization. Their importance to the world economy can be seen in the fact that since 1990 foreign direct investment has grown more rapidly than world GDP and world trade (Glazer, 2008). Chinese firms are in need of new technologies, management skills, foreign market share and talent. These demands strongly drive them to obtain foreign brands to gain access to greater technological know-how as well natural resources to maintain economic growth and sustain Chinese foreign political policy. The next chapters will discuss in detail the motivation behind Chinese investment in developed countries, with a particular reference to Iceland.

Literature Review

Foreign Direct Investment (FDI)

Foreign direct investment occurs when a firm in one country directly invests in facilities in another country for the purpose of manufacturing goods, buying an enterprise in this country, or setting up a direct subsidiary (Hess, 2008). The definition of FDI, as stated by the International Monetary Fund (IMF) and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) is that “direct investment as a category of international investment made by a resident entity in one economy (direct investor) with the objective of establishing a lasting interest in an enterprise resident in an economy other than that of the investor (direct investment enterprise).” In addition, both the IMF and OECD define a direct investment enterprise as one “in which a foreign investor owns 10 percent or more of the ordinary shares or voting power for an incorporated enterprise or an unincorporated enterprise in which a foreign investor has equivalent ownership” (OECD, n.d.).

Foreign Direct Investment Enterprise

The OECD definition of foreign direct investment will be used to explain the literature section of this thesis:

“According to OECD, a foreign direct investment enterprise is an enterprise resident in one economy and in which an investor resident in another economy owns, either directly or indirectly, 10% or more of its voting power if it is incorporated or equivalent for an unincorporated enterprise” (OECD, n.d.).

Foreign Direct Investor

“A foreign direct investor is an entity (an institutional unit) resident in one economy that has acquired, either directly or indirectly, at least 10% of the voting power of a corporation (enterprise), or equivalent for unincorporated enterprise, resident in another economy. A direct investor could be classified such as:

- I. An individual
- II. A group of related individuals

- III. An incorporated or unincorporated enterprise
- IV. A public or private enterprise
- V. A group of related enterprise
- VI. A government body
- VII. An estate, trust or other societal organization or any combination of the above” (OECD, n.d.).

Portfolio Investment

“Portfolio investment is a group of investments, which include stocks, bonds and cash equivalents, mutual funds, and exchange-traded funds. Investors only create an investment portfolio based on their risk tolerance and investment objectives” (Financial dictionary, n.d.). According to recent portfolio theory, firms reduce investment risk by creating diversified portfolios that include a number of assets and individual securities chosen from different sectors. The diverse investments thus can take advantage of strong returns from at least some of the portfolio’s investment (Financial dictionary, n.d.).

However, FDI contrasts with portfolio investment, which usually consists of financial assets such as stocks and bonds in amounts that allow a controlling influence in decision-making within the enterprise. Portfolio investors are minimally concerned with influencing policy and the operations of an enterprise. However, both direct investors and portfolio investors are responsible for equity and debt issued by an enterprise (Zhang, 1997).

Why do companies invest overseas

There are a number of reasons why firms decide to invest in foreign markets, and these are often the same reasons as to why they choose to expand their operations within their home country. According to the economist John Dunning, four primary reasons for foreign investments are as follows:

Market seeking: Firms choose to go overseas to find new buyers for their goods and services. High-ranking executives may be aware that their product is distinct or superior to the competition in foreign markets and thus decide to take advantage of a unique opportunity. Another motivation may occur when firms realize that their products have reached the point of saturated sales in the home market, or when they

believe investments overseas might bring them more profit above additional investment at home. This is often the case with high technology.

Resource seeking: Firms may simply find it cheaper to produce their product in a foreign market for the purpose of selling it either at home or abroad. Foreign market conditions may enable firms to access less costly inputs of production such as land, labor, capital and/or natural resources.

Strategic asset seeking: Firms may use investment tools to invest in other companies abroad in order to set up strategic assets, such as distribution networks or new technologies. This might also involve the establishment of partnerships with other existing foreign firms that specialize in certain points of production.

Efficiency seeking: Multinational enterprises may seek to reorganize their overseas holdings in response to broader economic changes. For instance, the creation of a new free trade agreement between a group of countries may suddenly make a facility located in one of these countries more competitive, perhaps because of access to lower tariff rates within the newly established free trade zone. The impact of exchange rates may also force firms to reconsider profits, leading them to change their allocation of resources (Globalization 101, n.d.).

The impact of Host Country Uncertainty Avoidance on FDI

As the research of Bhardwai, Dietz and Beamish (2007) concluded, cultural factors of a host country also impact foreign investment. This is particularly true when it comes to selecting a location for the overseas investment as firms are often faced with a dilemma when choosing an ideal location. As demonstrated in the findings of Bhardwaj, Dietz and Beamish (2007), firms prefer to invest in nations with favorable economic, institutional and regulatory conditions. Similarly, the host country's cultural characteristics also play a vital role as a factor in the decision-making of foreign firms.

Uncertainty avoidance is defined by Hofstede as “the extent to which the members of a culture feel threatened by uncertain or unknown situation.” According to Hofstede, countries belonging to a group with a uncertainty avoidance feel more threatened by uncertain and unknown situations than do countries with a low uncertainty avoidance. As a result of threat awareness, those countries in the high

uncertainty avoidance group require rules, “absolute truths,” and a stronger degree of rigidity (Bhardwaj, Dietz and Beamish, 2007).

If from a culture of high uncertainty avoidance, firms may find themselves discriminated against by governments, consumers and suppliers with a low uncertainty avoidance. This attitude might smack of ethnocentrism, according to a study by Hofstede (Hofstede, 1999). Iceland is considered to be in the group of low uncertainty avoidance countries because of its special environmental characteristics. It has been implied that the geography and instability of the environment in Iceland are responsible for a carefree attitude. This may partially explain why Icelanders tend to take risks, live in uncertainty and make quick changes in their lives (Rostrup, 2010).

Chinese outward foreign direct investment (OFDI)

Ever since the “Open Door” policy of 1978 was formulated, the Chinese sought to encourage Outward Direct Investment (ODI) as a means of integrating China with the global economy and improving access to domestically scarce raw materials (Buckley, Cross, Tan, Xin, and Voss, 2008). But since the late 1990s, there has been little doubt that state control over the international activities of Chinese companies has been relaxed. At that time the “Go global” (zou chu qu) policy was introduced, in 1999. This was subsequently formalized in China’s 10th five-year plan, 2001-2006 and was re-emphasized in the 11th five-year plan from 2007 - 2012 which stated that improving the international competitiveness of domestic companies and strengthening the national economy were of prime importance (Buckley, Cross, Tan, Xin and Voss, 2008). It is clear from the numbers that Chinese MNEs (mainly state owned or controlled) are now grasping opportunities arising from the liberalization of the ODI policy by extending their global reach. This undoubtedly indicates that the Chinese government is focusing on pursuing strategies that fulfil particular national economic as well as political imperatives; other motivations are also recognized but they are still unclear at this point (Buckley, Cross, Tan, Xin and Voss, 2008).

China has recently come to be considered as an important overseas investor in different sectors, which has resulted in changes within China and its economy. China needs a huge amount of raw materials in order to operate its own economy. Macroeconomic adjustments are shaping this new behavior of Chinese firms: they are more aware of the global environment in terms of corporate competition. Chinese

corporations perceive that the future compels them to seek deeper markets, new technologies and skills in order to maintain their continued competitiveness. This is one of the motivations driving Chinese investment abroad (Ritchie, 2013). China's direct investment started in the mid-2000s. From the very humble annual average of less than \$3 billion before 2005, OFDI flows increased rapidly to \$20 billion in 2006, and to more than \$50 billion by the end of 2008. In 2010, China topped \$60 billion, thus making China one of the world's top 10 exporters of direct investment (Rosen and Hanemann, 2012). According to the newest data released by the Ministry of Commerce, the National Bureau of Statistics and the State Administration of Foreign Exchange on September 9, 2014, investment outflow has reached US\$100 billion for the very first time. In 2013, with global investment outflow growing at 1.4% per year on average, China's outbound FDI amounted to an historic level of US\$107.84 billion, up 22.8% year on year, making China one of the top three investors for the second year in a row. The breakdown can be seen as follows: Firstly, in 2013, China invested merely US\$5.95 billion in the EU – as compared to the previous year, this was a decrease of 15.4%. However, China's investment in Latin America, Oceania, Africa and Asia grew steadily by 132.7%, 51.6%, 33.9% and 16.7% respectively, with only a slight growth of 0.4% in North America as compared to the year before. Secondly, outward investment made by local enterprises steadily increased, and non-financial investment stock by local enterprises hit 30% for the first time, amounting to US\$36.415 billion, up 6.5% year on year, accounting for 39.3% of the national total. This also illustrates that the outflow of non-state-owned enterprises increased by a larger percentage than that of state-owned enterprises which decreased to 40% (Ministry of Commerce, People's Republic of China, 2014).

The most plausible reasons lying behind foreign investment from China

There are a few major reasons pointing to why Chinese firms decide to go abroad. As summarized by Einarsson, Alyson, and Hannibalsson (2014), the main reason is that China needs to secure natural resources to maintain its annual growth. In addition, Chinese enterprises require shipping services, insurance and other trade facilitation measures to enable their continuous exports. Chinese firms are in need of new

technologies, management skills, foreign market share and talent which drives them to obtain foreign brands to manage their own technological know-how. Among other explanations, many state owned enterprises are losing their monopoly position within China and are therefore seeking operational cost reductions to maintain their competitiveness as well as to increase the diversity of products on offer (Einarsson, Alyson and Hannibalsson, 2014).

Other factors motivating Chinese outward foreign direct investment emerge from the rebalancing strategy. Whilst the old system that relied on excessive fixed investment and exports of overcapacity to overseas markets worked well at the time, due to the rise of property and capital costs, wages and a stronger RMB it is all but out of date. Rebalancing economic growth will be concentrated on domestic consumption, plus higher value-added manufacturing and service sector activity. Exporting higher quality goods such as machinery or self-branded electronics will require a foreign presence of much greater scope such as significant investments in brands and marketing, solid distribution networks and the supply of after sales service (Einarsson, 2013).

In the early 2000s, the Chinese government set up a new foreign policy that aimed to promote outbound foreign direct investment. It was given the name “Go Global.” This policy was formally announced by Premier Zhu Rongji in his report to the National People’s Congress. Ever since, the government has liberalized restrictions on the use of foreign exchange to promote outward direct investment objectives. The administrative process has been decentralized and local-branches of the State Administration of Foreign Exchange (SAFE) have been given more power to make decisions. Chinese overseas profit repatriation has been abolished which has enabled Chinese enterprises to re-invest their profits overseas (Einarsson, Alyson and Hannibalsson, 2014).

The “Go Global” policy includes new methods of credit facilitation that Chinese firms planning on investing abroad favor. National banks should increase credit support for enterprises within certain sectors. Local governments must improve their guidance about funding, and support equity investment. The application process should be accelerated. Certain sectors should receive more aid from the government, such as projects to develop natural resources, manufacturing and infrastructure that enable the export of domestic technology products, equipment, labor, R&D accessing advanced global technology, and merger and acquisition schemes with the potential to

strengthen Chinese enterprises' competitiveness (Einarsson, Alyson and Hannibalsson, 2014).

Chinese investments (OFDI) relied on export industries, the benefits of which generated a large trade balance deficit. Therefore, China is now focusing on "rebalancing" this tendency while at the same time maintaining its competitiveness from a global perspective (Ritchie, 2013). There is also evidence that Chinese firms are now establishing research-oriented affiliates in high-income countries to seek high technology with an aim of producing knowledge intensive products manufactured in China. This type of investment has already taken place in the USA and UK, and is generally supported by the host countries, particularly in sectors that do not compete with the local manufacturing base (Buckley, Cross, Tan, Xin and Voss, 2008).

There is no doubt that the Chinese economy is going to overtake the US in the coming years, it is just a matter of time. The "Going Abroad" strategy is one of the primary national strategies for sustainable development in China. According to the experience of the Icelandic former Minister of External Affairs, Mr. Skarphéðinsson (2015), what China is doing is very similar to what the United States has been practicing throughout the last few decades: using economic power to control and influence a particular region. The Chinese people are willing to take part in the same "game" that the biggest nations are playing. A classic example is that the Chinese people desire a role in the Arctic.

Last but not least, some foreign investment is related to political goals. But this type of this investment is still considered to be less productive. It is said that no project in China has been classified as a politically oriented project, although many Chinese experts and government officials do endorse some political goals. For example, China has successfully used its economic and diplomatic clout to convince African and other developing countries to support its bid for UN permanent membership in the early 1970s, and also to strengthen its presence in some regions. In addition, over the last few decades, China has used its economic force to respond to Taiwan's "money diplomacy". China uses this tool to contain Taiwan by restricting its independence and attempting to isolate it. Particularly, after the "state-to-state", declaration of Taiwanese President Lee Teng Hui the Beijing government urged isolating Taiwan even harder. This "money diplomacy" is mainly applied to Central America and Africa, which have for a long time relied upon aid from Taiwan (Wang, 2002).

Chinese investments in Iceland

The objectives of Chinese investment in Iceland are as clear as in other countries: the Chinese want to invest and make a profit. Parallel with economic growth, China needs ever increasing amounts of resources such as gas, oil and energy, etc. to sustain its economic growth. China has the “Go Abroad” strategy, which encourages Chinese firms to go abroad. Chinese investors choose to come to Iceland simply because of the good relationship the two countries have maintained for the past 40 years. The Chinese government also often urges its firms to invest in Iceland for this very reason, no matter its domestic or foreign policies, and the Chinese government has enjoyed great support from Iceland. Therefore, it comes as no surprise that Chinese enterprises are also welcomed to invest in Iceland by the Icelanders (Skarphéðinsson, munnleg heimild, 8. January 2015). China realizes that Iceland plays a very strategic position in the Arctic. In recent years, China has been paying a lot of attention to climate change in the Arctic, where scientists estimate that there are large amounts of energy resources soon to become available (Hellström, 2014). Chinese policymakers are aware of the melting ice in the Arctic that will lead to new areas of investment, so Chinese firms are being actively encouraged to go abroad to countries that are linked to the Arctic. As a result, in 2011 Huang Nubo, a Chinese real estate developer, sought to invest in the northeastern Icelandic area of Grímsstaðir. He intended to purchase 3% of Iceland’s territory. As can be imagined, this raised a great deal of discussion in the Icelandic media and garnered international attention (Skarphéðinsson, munnleg heimild, 8. January 2015). But at the end, this project was rejected by the Ministry of the Interior, referring to Icelandic law which states that non-EEA-EU citizens are not allowed to purchase land in Iceland (Athingi, 2013-2014).

In spite of the fact that China and Iceland had already signed an investment treaty back in 1994, there were no direct investments officially completed in Iceland. In fact, to date there are only two outstanding indirect investments originating from China: Elkem Íslands is a subsidiary of Norwegian Elkem, which was acquired by a Chinese company named National Bluestar Group Co., Ltd; and Stormur Seafood, which is 43% owned by the Kadoorie family from Hong Kong (Hannibalsson, 2011). The newest Chinese investment recently recognized in Iceland was the acquisition by the Chinese multinational Wuxi PharmaTech of the Icelandic genomic analysis

company NextCode Health, which is a subsidiary of DeCode, on the 9th of January for 8,5 billion Icelandic Króna (PR Newswire, 2015).

It is undeniable that China is strongly interested in the technological know-how of Iceland, which has world-leading geothermal technologies that may help China to facilitate its own capabilities. This was stressed during the official visit of the former Chinese Premier Wen Jiabao to Iceland, as stated in Mr. Skarphéðinsson's book. Wen Jiabao happens to be trained as a geologist. On behalf of China, Mr. Wen specified that China is working hard to reduce pollution and they are now intensively looking for new energy sources that can replace the traditional ones. As a result, Icelandic geothermal heat energy is of prime interest. He also emphasized that cooperation between Iceland and China on geothermal power should be strengthened (Skarphéðinsson, 2013).

A bilateral free trade agreement between China and Iceland

A bilateral free trade agreement between China and Iceland marked the turning point in the history of their relations. Iceland was the first European country to sign a free trade agreement with China, in April 2013 by the Icelandic Minister for Foreign Affairs and External Trade, Mr. Skarphéðinsson, and his counterpart Mr. Gao Hucheng, Minister of Commerce of the People's Republic of China. The main objective of the Iceland-China Free Trade Agreement (FTA) is "to promote trade by abolishing tariffs on and to further enhance economic ties between the two countries. It covers trade in goods and services, rules of origin, trade facilitation, intellectual property rights, competition and investment." The FTA details that the two states should enhance their co-operation in a number of areas, including labor matters and the environment. With the abolition of tariffs, the FTA is supposed to benefit businesses from both countries (Ministry for Foreign Affairs, 2013).

The six-year Iceland-China FTA negotiations were formally completed at the signing ceremony in the Great Hall of the People in Beijing, witnessed by the new Chinese Premier Li Keqiang and visiting Icelandic Prime Minister Jóhanna Sigurðardóttir on April 15, 2013. The agreement signals an opportunity for both economies, and especially for Icelandic firms that will be able to take advantage of the FTA to operate in one of the biggest markets on earth. It is notable, as already stated, that Iceland was the first European country to sign an FTA, and it is essential for Icelandic companies to enjoy increased cooperation with China in the coming

years. Most of the exported seafood and fisheries-related products will have access to the biggest market in the world, which will bring back to Iceland's national economy about 34 million Euros. According to information from the Chinese Ministry of Commerce, the FTA will entail zero tariffs on all industrial products from China, which currently account for 99% of the total exports from China to Iceland. In return, China will also put into practice a zero tariff rate on 7880 Icelandic products imported from Iceland, presently accounting for 82% of Icelandic exports to China. A further number of tariffs will be unblocked after a transitional period of five to ten years (Hannibalsson, Li and Jónsson, 2013).

Despite the fact that Iceland is a relatively small economy, it has an abundance of natural resources, such as geothermal energy, fisheries, fresh water, etc. As such, Iceland is considered to be a good partner for China's energy needs. As mentioned earlier, Iceland has extensive experience using geothermal power, so Icelandic technological and technical expertise mean that China can obviously benefit from this knowledge to improve its own geothermal capabilities. In addition, Iceland is located in a strategic position which would give China a "side door" entry to the rest of the European economy as well as to the shipping routes across the North Pole (Sigurðsson, 2014).

The following figures illustrate the increase in trade between the two countries. They give us a sense of the business development growth pattern. Figure 1 demonstrates the Iceland-China trade balance for the period 2000-2012 according to the Ministry of Foreign Affairs. During this period of time, it fluctuated from 7 to 44 billion Icelandic króna (ISK). In 2001, the balance of trade with China was only 1.7% of the total trade that Iceland exchanged with other countries, while in 2008 the number had increased rapidly to 4.5%. Based on new updated statistics, Iceland has a trade deficit with China, meaning that Iceland imports more than it exports. The ratio is 1:9 for the average of the 12 years. When examining the recent numbers from 2011 and 2012, the total amount of exports was worth 5.4 billion ISK and then jumped to 7.6 billion the following year, a 40% increase in bilateral trading. In particular, the figures from 2008-2009 are worthy of attention. According to Esteves (2014), between 2008 and 2009 three fourths of the exports to China were derived from airplane sales. Airplane sales from Iceland are an anomaly, and therefore this should not be taken as indicative of real exports from Iceland to China.

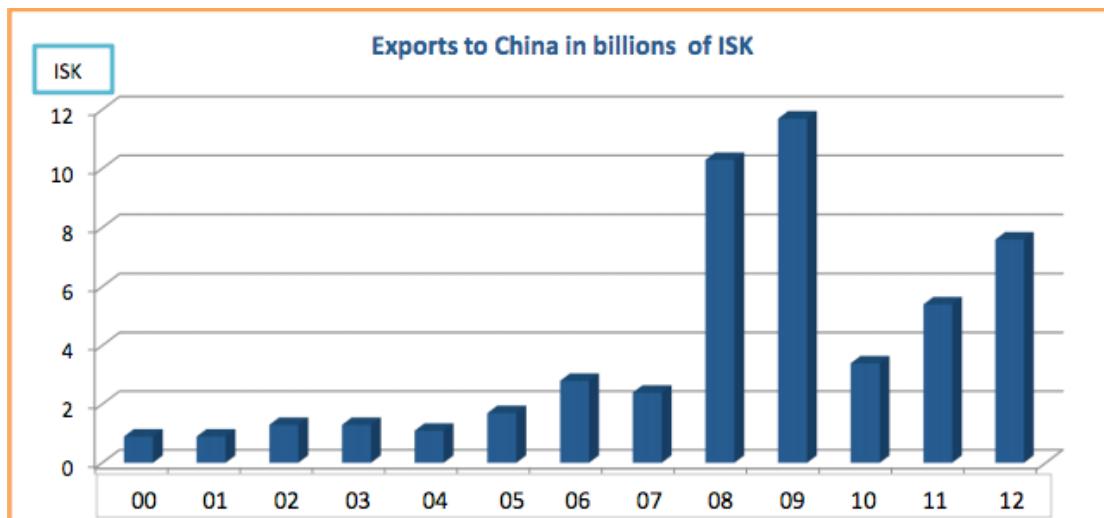


Figure 1: Exports to China 2000-2012 in billions of ISK

(Esteves, 2014)

Figure 2 demonstrates Iceland-China trade for the period 1999-2011 based on information from Icelandic statistics. China benefits more from the trade balance during this period of time: the amount of exports from Iceland to China grew by 1400%, while at the same time Iceland's imports from China grew by 1000% (Hannibalsson, Li and Jónsson, 2013).

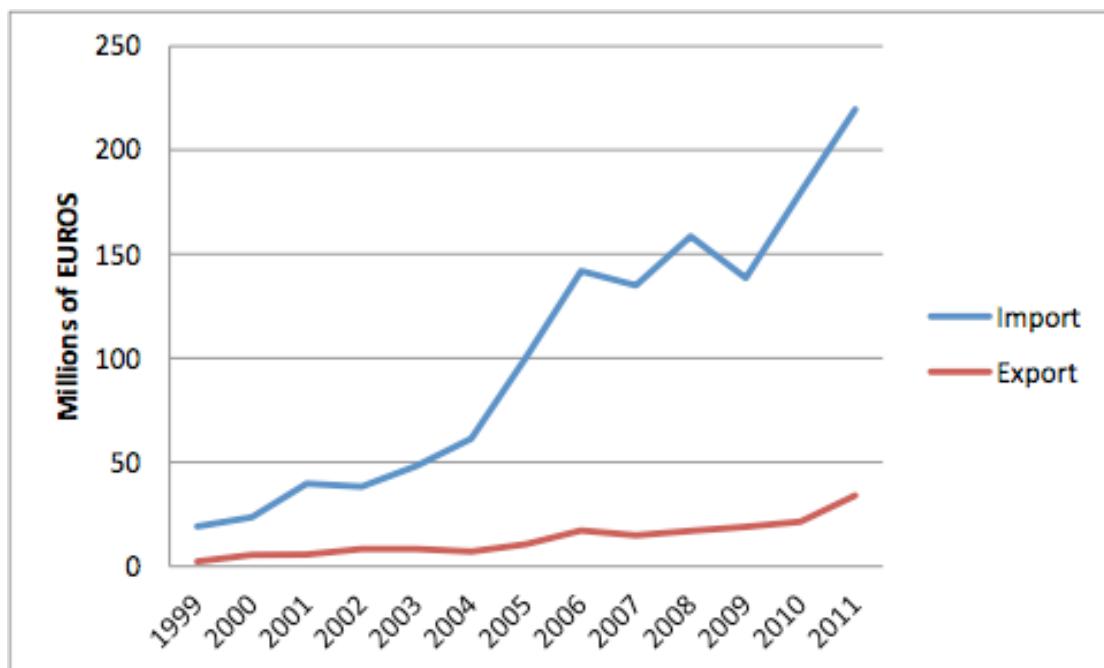


Figure 2: Iceland trade 1999-2011 in millions of Euros

The following table shows a clear trend in Iceland's exports to China during the 2009-2011 period. It can be seen that the majority of exported products to China are seafood. Some are exported raw then further processed in China and re-exported to third countries. While less than 1% of Iceland's total exports go to China, more than 7% of Iceland's imports come from China, and this number is expected to grow rapidly in the coming years.

Table 1: Iceland's exports to China 2009-2011 in millions of Euros

	2009		2010		2011	
	Million		Million		Million	
	EURO	%	EURO	%	EURO	%
Export to China	19		21		34	
% of Iceland's total export	1		1		1	
Export of seafood to China	18	93,5	19	86,8	32	94,3
Export of agricultural products to China	0	1,9	1	4,1	1	2,4
Export of manufactured goods to China	1	3,7	2	8,7	1	3,2
Export of other products to China	0,16	0,9	0	0,4	0	0,1

(Hannibalsson, Li and Jónsson, 2013)

The products imported from China range from furniture to clothing, machinery to hi-tech products such as computers and chemicals. Imports of goods and services in 2002 merely amounted to six billion ISK but increased in 2012 to a total value of 42.6 billion ISK. In 2002 imports from China barely accounted for 2.9% of the total imports to Iceland, but this rose to 7.4% by the end of 2011, demonstrating a great increase in trade with China (Esteves, 2014).

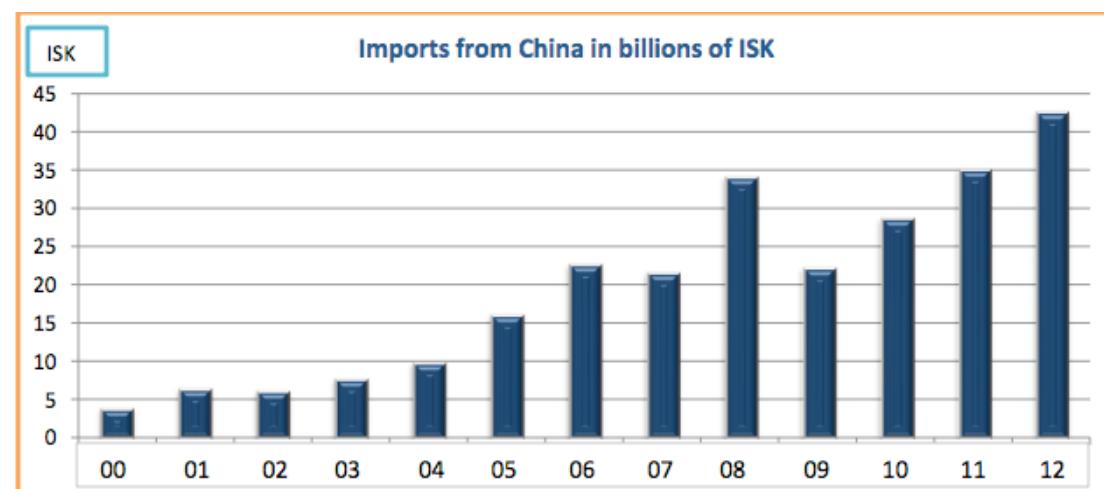


Figure 3: Imports from China 2000-2012 in billions of ISK

(Esteves, 2014)

To summarize the data from the above tables, one can see that with the increase of imported products from China, having access to the Chinese market will definitely benefit the Icelandic economy in terms of trade. Icelandic fish exporters can use this new and large export advantage to strengthen their foothold in the Chinese market. Iceland will be able to better compete with its competitors, for instance Norway which is the biggest competitor for Icelandic exporters in China. The FTA will therefore enable Icelandic fish exporters to enjoy the abolition of Chinese tariffs on fisheries products from Iceland. Amongst other factors, the rapid rise of the middle class in China, which is supposed to increase purchasing power parity (PPP) and the demand for quality consumer products, will cause China to import more luxury goods such as quality fish products (Esteves, 2014). Thus it is obvious that Icelandic fishing companies will benefit from the FTA, particularly since Iceland is the first country in Europe to have finalized a free trade agreement with China, and will use this advantageous opportunity to gain a strong competitive position in the Chinese market once tariffs are fully abolished. At the same time, Icelandic firms will be able to reduce production costs by importing raw materials originating in China, which will eventually result in lower prices that benefit consumers (Skarphéðinsson, munnleg heimild, 8. January, 2015).

Another angle that Mr. Einnarsson (2015) pointed out in the e-mail interview is the silicon resources in Iceland. With access derived from the FTA, firms can transport technology and resources much faster. For instance, China is well known for the mass production of solar cells which requires great quantities of silicon (kísill). For this Iceland can provide a perfect environment for firms to invest in this low-cost energy raw material. Utilizing the FTA to re-enter the Chinese market will definitely be advantageous for Chinese companies.

Methodology

The combination of qualitative and quantitative methods.

This study uses mixed methods to answer the following research questions:

- ***The most plausible reasons that lie behind foreign investment from China***
- ***What is likely to be the attitude of Icelanders to China as an investor and to the Free Trade Agreement between Iceland and China***

This study aims to figure out how the group of university business students in particular perceives the ever-increasing information regarding Chinese investment. The research process also produced two minor interesting questions which will be examined in the discussion chapter:

- *Is Iceland a welcoming destination for Chinese investors?*
- *How should we make effective use of the free trade agreement with China?*

In order to answer the above questions, the thesis applied the combination of quantitative and qualitative methods. This consists of the intentional collection of both qualitative and quantitative data. The benefit of this combination is that the strengths of each method will be applied to answer the research questions. The reason for applying mixed methods is that they are appropriate to the research questions. As stated earlier, the purpose of this study is to discover how business students in the University of Iceland perceive foreign investment with particular reference to Chinese investments. The data of the quantitative research will be further investigated by applying qualitative methods, as a qualitative exploration may provide deeper insight into this matter. In this thesis, the qualitative interviewing method will provide detailed information about the interviewees' experiences and understandings, and explain them.

The quantitative method involves the speed at which data can be gathered. These data are “the numbers” collected through surveys or measurement methods. Qualitative data are “the words” collected through interviews, focus groups, participant observations and/or other related methods. Each method has its own characteristics, which means that the appropriateness of using qualitative or quantitative techniques depends on the assumptions of the researcher as well as on the nature of the phenomena. The quantitative method to analyze undeniable facts has two important advantages. First, data can be quickly conducted and evaluated. Quantitative methods do not require a lot of time to administer and the responses can be collected within a short period of time. Second, the data obtained through this method can easily demonstrate comparisons between variables as well as determine the extent of agreement or disagreement between participants (Yauch and Steudel, 2003). One weakness of using the quantitative method is the way the survey was expressed: some respondents complained that they did not fully understand the

questions, which meant that some questions were randomly answered without much consideration. As a result, some respondents' answers were not as useful as intended.

The great benefit of a qualitative approach is that it allows participants to open up, thus enabling them to present matters for consideration in their own words (Yauch and Steudel, 2003). In general, the goal of qualitative research is to perceive the significance of issues or specific situations by examining perspectives and behavior of the people in these situations and the context within which they act. Qualitative research is conducted in the form of words, it is primarily gathered from observations, interviews, and documents and then analyzed using systematic techniques (Kaplan and Maxwell, 2005).

As we rightly assume, the qualitative method is based mostly on personal experience and knowledge that may eventually affect the outcome of the study. Anyone's opinion about the issues at hand is just as valid as the next person's, even though some people have no interest or expertise in the research. Therefore, it is advisable for qualitative researchers to be soft relativists (Johnson and Onwuegbuzie, 2004), meaning that views and opinions of different people and groups must be respected.

Data collection and implementation.

A questionnaire survey was the main method used to collect the primary source of data for this the research. It chiefly aimed at collecting responses of the participants on the issue of how they generally perceive foreign direct investment in Iceland, and particularly Chinese investment, a subject which has been discussed in local media for a significant period of time. The survey was comprised of ten questions including: general information about the respondents; what do they think of government policy in relation to foreign investment; selecting a country that they consider to be the most reliable in conducting business; what is their opinion of the free trade agreement between Iceland and China; what do they think Chinese investors need to prepare in order to enter the Icelandic market; do they think the Icelandic market really needs foreign investors, and if yes, in which field do they think we need more. The survey was conducted between December 2014 and January 2015. A total of 20 completed questionnaires were returned. Based on the completed answers of the participants, a follow-up qualitative interview study was applied to gain a deeper understanding of the subject: An open interview with a politician was carried out, the main purpose of

which was to obtain a comprehensive opinion regarding foreign investment with an emphasis on Chinese investment. It was then supported by e-mail interviews with one of the former members of the Ministry of Foreign Affairs who worked on the Free Trade Agreement process, to gain new insights into this matter. This e-mail interview process was conducted very late in the thesis writing, on the 13th of January. The former Deputy Director of Pavilion at the Ministry of Foreign Affairs Sveinn K. Einarsson was asked the same questions as in the standard interview with Mr. Skarphéðinsson. Mr. Einarsson was informed by e-mail about the purpose of this thesis and topic and he then accepted to answer the questions. Like (Meho, 2006) stated in his study, the advantages of e-mail interviewing to allow interviewees to construct their own experiences using their own dialogue and personal interactions with the researcher are that the collected data are more focused on the interview questions. However, some disadvantages are inevitable in that interviewees may lose focus while writing, they may narrowly interpret the questions and in-depth information is not always obtainable.

The standard interview process was carried out on the 8th of January. The former Minister of Foreign Affairs Össur Skarphéðinsson consented to be interviewed at this time, as it was he who had been dealing with the Chinese government during the Free Trade Agreement process. The interview took about 50 minutes and was conducted in the office of the Samfylking political party. The interviewee was asked about his own experiences in dealing with the Chinese government. The experience of the interviewee himself regarding Chinese investments was especially emphasized, as was the Icelandic government's attitude towards Chinese investments. The interview was very open - as a former Foreign Minister and a Member of Parliament member, he has great experience in public relations. Mr. Skarphéðinsson is a talkative person; he has a strong desire to help and during the interview often came up with interesting topics to discuss. As he was the official who signed the Free Trade Agreement with China, he is very familiar with this issue.

The interviews were tape-recorded and subsequently transcribed into text form. They were analyzed based on phenomenology, then divided into three sections: description, reduction and interpretation (Lanigan, 1988). In the description section, I was aware of the "one-sided" position of the phenomenology, as Orbe (1998) stated. In other words, I did not make any guesses in advance; the information given was scrutinized, reduced, re-scanned and analyzed. During the reduction process, some

possible themes and ideas emerged: a good bilateral relationship with China, natural resources, a strategic position, a rising economic power, the North Pole, Free Trade Agreement, new shipping routes, business culture, a strong interest in Greenland, gateway to other destinations, direct flights increasing domestic and global competition, a negative image about China, lack of knowledge about China, positive factors that include Chinese culture, business and the political environment, cooperating with graduate students specializing in Chinese business and China specialists.

Measures

The research was primarily quantitative because the goal was to identify factors that could help or hinder the implementation. Therefore an informal explanation was generalized to a broader group.

The study used a five point Likert (Alexandrov, 2010) scale, ranging from (1), most important (2) reliable (3) good (4) fair (5) least reliable to measure which country the participants think is the most reliable with which to conduct business. In addition, close-ended questions were also used to engage participants in the survey. These guided the participants throughout the survey and helped them to become acquainted with the content. Along with the close-ended questions, open-ended questions helped to obtain deep, meaningful and thoughtful answers. These questions gave the participants the opportunity to open up and express their own opinions. Respondents, answering questions in a digital format (Google Docs Survey), were asked to consider to what extent they or people like them in the same group think about foreign investments originating from China. The combined results of the respondents showed a common perception on the Likert scale of 1 to 5 as the Nordic countries being the most reliable business partners.

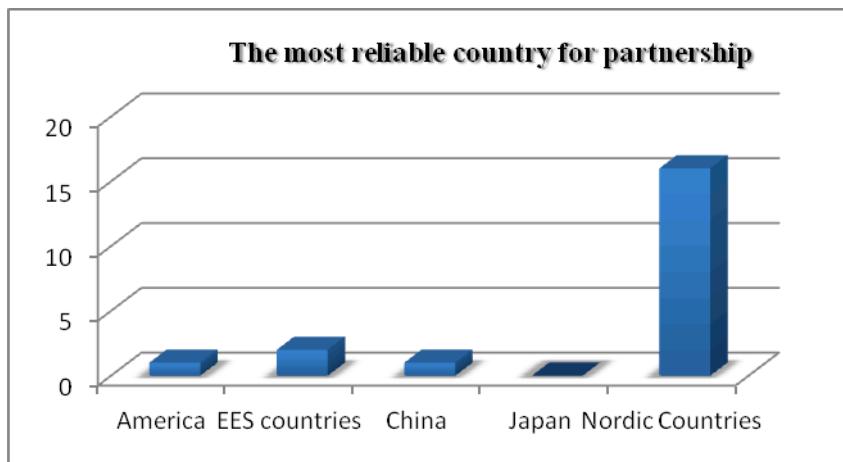


Figure 4: The most reliable country for partnership

China, on the other hand, is considered to be least reliable business partner.

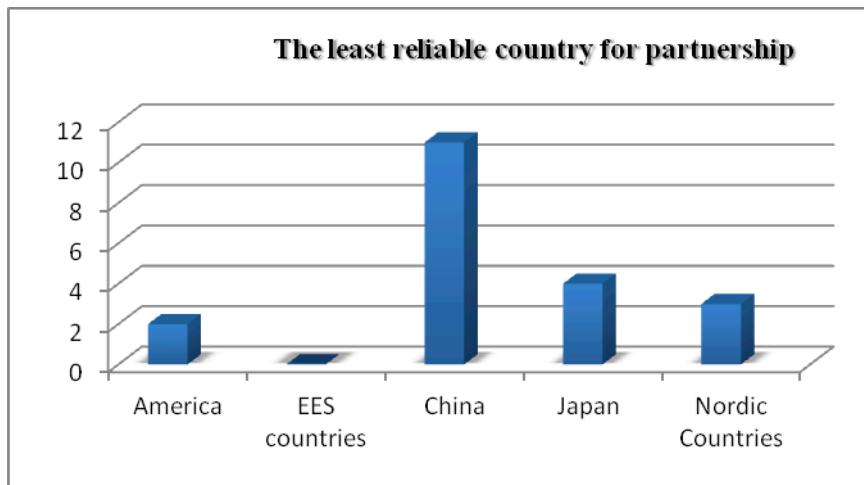


Figure 5: The least reliable country for partnership

Moreover, they were asked to comment on the Free Trade Agreement between Iceland and China. As such, they were requested to give their opinion on the FTA between Iceland and China and whether they think the FTA will benefit the Icelandic economy. As a result, many of the respondents agreed that the FTA will benefit Iceland, as the figure below demonstrates.

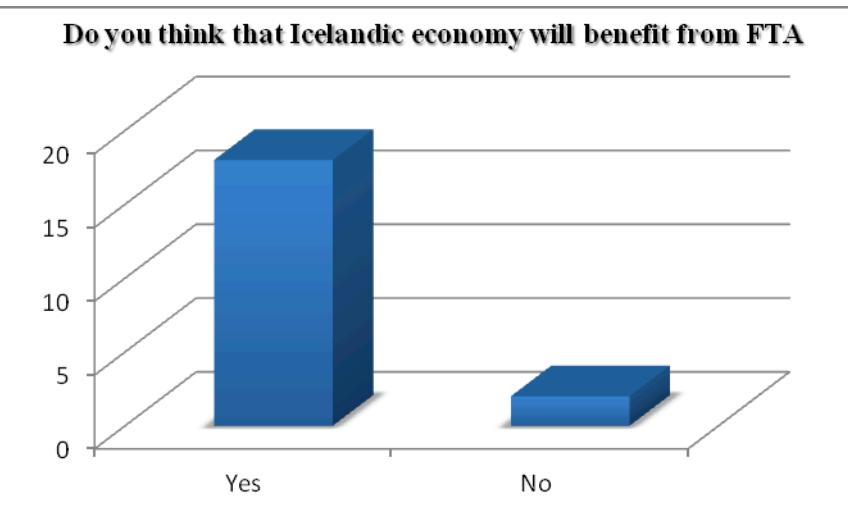


Figure 6: Icelandic economy will benefit from FTA

At the end of the survey, they were asked to comment on whether Iceland needs more foreign investors. As it turned out, 4/5 of the respondents said yes.

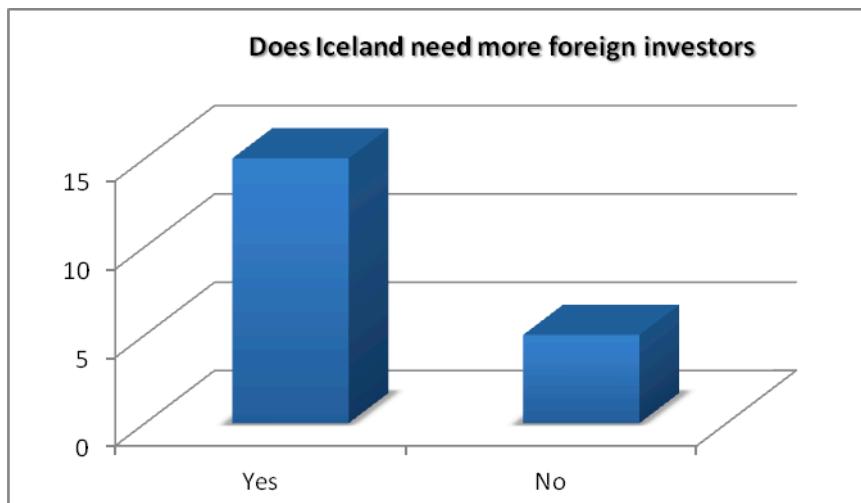


Figure 7: Does Iceland need more foreign investors

All the information from the quantitative approach was collected and categorized before being forwarded to Mr. Skarphéðinsson and Mr. Einarsson. They were then asked to further explain.

The overall assessment was to clarify how the participants in general perceive Chinese investment. The qualitative interview approach was applied to aid the thesis in answering the research questions.

Discussion

It is often considered that the flow of global investment corresponds to increasing globalization. However, it is important to understand that the flow of investment is sensitive to various global and domestic factors. Political conditions in the host and investors' countries play a vital role in influencing investments. For instance, wars, political stability, the amount of corruption and the degree of economic openness are taken into account by policy makers within host countries. And these are just a few examples of the political variables that can influence investors' decisions as well as those of policy makers in host countries (Kristjánsdóttir and Óskarsdóttir, 2012). As was demonstrated in the interview with Mr. Skaphéðinsson, the position of the Icelandic government towards foreign investments is generally very positive. Chinese investment tends to be welcome by and large in Iceland, despite the discussions that arose for a period of time when the real estate developer Huang Nubo wanted to buy 3% of the land. This was a sensitive issue amongst Icelanders and Chinese investment was regarded with suspicion. Eventually acceptance of Chinese investment was reduced within the political parties although the government still stands firmly in its foreign policy in favor of foreign investment (Skaphéðinsson, munnleg heimild, 8. January, 2015).

The result of the survey demonstrating that the majority of respondents chose Nordic countries over other nations might be explained by cultural similarity playing an important role in fostering direct investment. As (Davidson, 1980) explained in his study, information about a new product is disseminated more efficiently and effectively in a similar language and culture. Therefore, managerial uncertainty or ignorance of local conditions will be relatively low, reinforcing firms' confidence in their investments. Moreover, Iceland is a Nordic country, sharing with its neighbors many connections such as market conditions which stimulate investment activity because of the ready transferability of marketing, technology, and human resources to similar nations. Another factor might be because of the lower levels of uncertainty as mentioned above. The other Nordic countries have been considered as brothers of Iceland for a very long time. China, on the contrary, is relatively unknown. Although there is in fact a big Chinese company in Grundartangi, not many seem to realize this.

The employees are satisfied with the company, which looks after the staff, etc. (Skarphéðinsson munnleg heimild, January 8. 2015) There are political tools that the Americans and Western countries apply when creating an image about China, generally a suspicious picture. People often hear or read in the media about the “China threat”, superpower nations are afraid of losing their dominant position to China. They are not yet ready to accept the rise of China. Therefore, they apply the propaganda to demonize China. These discussions often have a negative influence on the audience. (Skarphéðinsson munnleg heimild, January 8. 2015, Einarsson munnleg heimild, January 13. 2015).

A lack of knowledge and understanding about China are leading to the misinterpretation of specific matters. For instance, in the West negative discussions about China are often seen on TV or broadcasted in the media. These play an important role in forming people's attitudes. Chinese investments in Iceland are always considered as sensitive issues. Chinese firms are seen to be backward as compared to the host country's. The Chinese government should put more effort into introducing and publicizing its companies before heading abroad (Einarsson munnleg heimild, January 13. 2015). This also applies to the case of the real estate developer Huang Nubo in Iceland, where negative discussions in the local media exerted a strong influence on the audience, formulating their perception against China as one of fear and concern. On the other hand, when the respondents were asked to comment on the Huang Nubo case, many respondents actually had no opinion on it, they seemed to desire a clearer explanation on the purpose of the investors.

The aim Chinese investment is viewed to be the same as any other foreign investment (Skarphéðinsson munnleg heimild, January 8. 2015): the investors hope to make a profit and promote their national interests. China is a rising economy and in order to sustain its economic growth it needs a large amount of raw materials such as gas, energy and oil, etc. Therefore, the Chinese policy is to focus on investment in the energy sector. Moreover, China has its own “Go Global” campaign in which the government strongly encourages local firms to go abroad. They are all following the “Chinese capitalism” model of centralized control. When it comes to Chinese investments in Iceland, the Chinese people are also adhering to the “Go Global” policy. One possible reason why China pays special attention to Iceland is its interest in the North Pole. China desires to make a niche for itself in this region, and therefore it needs support from Iceland. Furthermore, Iceland and China have a 40 year-old

relationship and as a result they enjoy support from each other in terms of business as well as politics.

The Free Trade Agreement between Iceland and China marked a turning point in history because Iceland was the first nation in Europe to ratify this agreement. The accepted motivation for this agreement is probably related to China's interest in the Arctic. China would like to use Iceland as "gateway" or "port" to approach Europe and Greenland. As Greenland is expected to become independent in the near future it will need a deep-water port to connect it with China once the shipping routes are open. As the main purpose of the Free Trade Agreement is to abolish tariffs on importing products between members and improving bilateral trade, it will ultimately benefit the consumers of the two nations. Since Iceland strongly depends on importing products for domestic use, gaining access to the Chinese market is very important. Icelandic consumers will enjoy lower prices than before thanks to the FTA. Another aspect of the FTA that favors Iceland is linked to the export of fish into the Chinese market, which will strengthen Iceland's foothold in China. Iceland is in increasing competition with Norway so access to China is a real coup for Iceland. Additionally, the FTA will also bring business opportunities for small and medium sized enterprises (SME), such as Icelandic farmers. Icelandic farmers can provide about 10,000 tons of lamb annually for China, even though this is considered a small amount if compared to the demands of the Chinese market as a whole. However, it will have a huge impact for Icelandic farmers. Iceland is also well known for the traditional dairy product "skýr" Iceland can adapt the same model that is working in Finland and apply it to China, promoting the consumption of "skýr" to extend life expectancy. This will definitely attract Chinese people to purchase and eat "skýr" Chinese investors are also being encouraged to invest in Iceland. There are various possibilities for Chinese investors in Iceland, such as investing in factories. Right now Chinese entrepreneurs can exploit the FTA to use Iceland as a location for carbon fiber manufacturing due to the country's local geothermal renewable energy sources providing low cost production. This is what is known as a win-win situation for both Iceland and China. Another perspective that Mr. Einnarsson (2015) pointed out in his e-mail interview is the silicon resources in Iceland. China is well known for the mass production of solar cells, the production of which requires a lot of silicon (kísill). Iceland can provide a perfect environment for firms to invest in this low-cost energy

raw material. Utilizing the FTA to re-enter the Chinese market would definitely provide many advantages.

Even though respondents did not choose China as the most favorable country with which to conduct business, most of them agreed that the FTA would probably benefit the local economy. For instance, consumers could import various products from China at very low cost, strengthening local exports to China as well as imports from China. Among other things, there are fears that this FTA with China might lead to the outflow of cash from Iceland since everybody has an opportunity to buy whatever they like at very low cost. Moreover, local business and manufacturers might be affected by facing overwhelming challenges from Chinese imported products.

Iceland and China might even go further with the FTA. For instance, a direct flight between Shanghai and Keflavík may be a good idea for promoting tourism. Iceland could be used as a “hub” to reach other destinations. The number of Chinese tourists from 2010 to date has dramatically increased.

It is probable that the function of the FTA may even go beyond the current predictions of the two countries, as it is always difficult to predict what the future holds. However, its main value is to all the consumers who will benefit from this agreement.

Conclusion

Over the last decade, Chinese overseas investments have increased rapidly. In the last three years, China has been ranked amongst the top three of the world's exporters of investment. There is no sign showing that this number will decrease. The aim of this thesis has been to define ***what are the most plausible reasons for foreign investment from China, and what is likely to be the attitude of Icelanders to China as an investor and to the Free Trade Agreement between Iceland and China.*** As has been demonstrated above, there are many reasons motivating Chinese firms to invest abroad, such as natural resources, technology know-how, new markets, political determinations, sustainable economic growth, etc. Chinese investment to Iceland is seen as part of its official foreign policy, with particular attention to the Arctic, where large amounts of natural resources are expected to be available in the near future. Iceland is considered to be a “gateway” to Europe and Greenland in the coming years, of great importance once the shipping routes open. Therefore entering Iceland would strengthen the Chinese foothold internationally in the future. However, at the present time Chinese investments are still regarded as small scale, but it is anticipated that investment will increase in the coming years thanks to the FTA.

From the government's point of view, the position towards foreign investment is very positive: it generally does not matter from where it originates. However, when it comes to Chinese investment, skepticism still remains, based on the open-ended answers Icelanders it seems that many are not ready for dealings with China. Lack of knowledge and information about China also play a role in forming people's attitudes. Chinese firms that are planning to establish a business in the host country should improve their transparency in order to gain the trust of the locals. Chinese investment in Iceland still remain small-scale, but there are signals showing that Chinese firms are paying more attention to the Icelandic market. One example is the recent acquisition by Wuxi multinational firm of NextCode Iceland. The outcomes from the survey demonstrate that the majority of respondents select China as the least reliable country with which to do business. One reason for this might be the lack of knowledge and information about China as well as the influence of propaganda by local media. In fact, the outcome of the survey illustrates that respondents are not

against Chinese investment specifically and in reference to the case of Mr. Huang, it seems they are more interested in learning more about the purpose of the proposed project.

The survey also points out that the FTA between Iceland and China is highly appreciated by respondents. Icelanders are demonstrating their openness for more foreign investment and it is fair to say that Iceland is a welcoming place for investors.

Taking full advantage of the FTA requires a great effort from both parties. Icelandic companies should increase their understanding of China by co-operating with institutions and individuals that have know about China, such as the Confucius institution and graduate students in specialized subjects. Increasing the variety of Icelandic products to China, not only fisheries products but also other items such as silicon (kísill), Icelandic lamb meat, dairy products, geothermal energy technology, etc. should be actively promoted.

The overall assessment of foreign investment should be viewed as a win-win situation for both parties: a host country can access a new source of capital to facilitate its own economy and at the same time provide employment for its workforce, while the investor country can obtain much-needed natural resources of the host country as well as its highly-skilled workforce.

Bibliography

- Alexandrov, A. (2010). Characteristic of Single-Item Measures in Likert Scale Format. *Electronic Journal of Business Research Methods*, 8 (1), 1-12.
- Bhardwaj, A., Dietz, J., & Beamish, P. W. (2007). Host country cultural influences on foreign direct investment. *Management International Review*, 47 (1).
- Buckley, P., Cross, A., Tan, H., Xin, L., & Voss, H. (2008). Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment. *Management International Review*, 48 (6), 715-747.
- Davidson, W. H. (1980). The Location of Foreign Direct Investment Activity: Country Characteristics and Experience Effects. *Journal of International Business Studies*, 11 (2), 9-22.
- Einarsson, S. K. (2013). *China's Foreign Direct Investment in the "West". Is there security threat?* Bs-thesis: University of Iceland, School of Social Science.
- Einarsson, S. K, Hannibalsson, I. and Bailes, A. (2014). Chinese Investment and Icelandic National Security. In S. B. Ómarsdóttir (Ed.), *Ráðstefna í félagsvísindum XV* (14). Reykjavík: School of Social Sciences University of Iceland.
- Esteves, H. M. (2014). *Which sectors of the Icelandic economy are likely to benefit the most after the Free Trade Agreement with China?* Bs-thesis: Bifrost University, Business Administration.
- Financial dictionary. (n.d.). *Portfolio*. Retrieved November 16, 2014, from The free dictionary by Farlex: <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Portfolio+investment>.
- Glazer, N. (2008). Foreign Direct Investment and the Multinational Enterprise. Brakman, S. and Garetsen, H. (Ed.), *Trade Costs and Foreign Direct Investment* (13-14). London, England: MIT Press.
- Globalization 101. (n.d.). *Why do companies invest overseas?* Retrieved December 19, 2014, from Globalization 101: <http://www.globalization101.org/why-do-companies-invest-overseas/>.

- Going global. (2005). *Understanding Foreign Direct Investment*. Retrieved January 3, 2015, from Going-global: http://www.going-global.com/articles/understanding_foreign_direct_investment.htm.
- Hannibalsson, I. (2011). Viðskipti Íslands og Kína fjárfestingar Kínverja erlendis. *Pjóðarspeglinn XII*. Reykjavík: University of Iceland.
- Hellström, J. (2014). *China's Political Priorities in the Nordic Countries*. Retrieved January 8, 2015, from FOI: http://www.foi.se/ReportFiles/foir_3879.pdf.
- Hess, M. L. (2008). *Doorways to Development: Foreign Direct Investment Policies in Developing Countries*. Retrieved December 29, 2014, from ProQuest: <http://search.proquest.com/docview/304555013/A9D53C12A40F435CPQ/1?aaccounti=135775>.
- Hofstede, G. (1999). Problems Remain, But Theories Will Change: The Universal and the Specific in 21st-Century Global Management. *Organizational Dynamics*, 28 (1), 34-44.
- Jónsson, Ö. D., Hannibalsson, I., and Li, Y. (2013). A bilateral free trade agreement between China and Iceland. *Rannsóknir í félagsvísindum XIV. Erindi flutt á ráðstefnu í október 2013* (p. 9). Reykjavík: School of Social Sciences University of Iceland.
- Johnson, R. B., and Onwuegbuzie, A. J. (2004). Mixed Methods Research: A Research Paradigm Whose Time Has Come. *Sage Journals*, 33 (7), 14-26.
- Kaplan, B. and Maxwell, J. A. (2005). Qualitative Research Methods for Evaluating Computer Information System. *Health Informatics*, 30-55.
- Kristjánssdóttir, H. and Óskarsdóttir, S. (2012). What determines the inflow of foreign direct investment? *Rannsóknir í félagsvísindum XIII. Erindi flutt á ráðstefnu í október 2012*. Reykjavík: The Social Science Research Instutie University of Iceland.
- Lanigan, R. L. (1988). Phenomenology of communication. *Pittsburgh, PA: University Press*.
- Meho, L. (2006) Email Interviewing in Qualitative Research: A Methodological Discussion. *Journal of the American Society for Information Science and Technology*, 57(10), 1284-1295.
- Ministry for Foreign Affairs. (2013). *Iceland First European Country to Sign Free Trade Agreement with China*. Retrieved December 1, 2014, from Ministry for Foreign Affairs: <http://www.mfa.is/news-and-publications/nr/7655>.

- Ministry of commerce People's Republic of China. (2014). *Joint Report of Statistics of China's Outbound FDI 2013 Released*. Retrieved January 9, 2015, from Ministry of Commerce People's Republic of China:
<http://english.mofcom.gov.cn/article/newsrelease/significantnews/201409/20140900727958.shtml>.
- OECD. (n.d.). *Investment*. Retrieved November 8, 2014, from The Organization for Economic Co-operation and Development:
<http://www.oecd.org/investment/investmentfordevelopment/2487495.pdf>.
- Orbe, M. P. (1998). *Constructing co-cultural theory: An explication of culture, power, and communication*. Thousands Oaks: Sage.
- PR Newswire. (2015). *Wuxi Pharma Tech Acquires NextCode Health to Create Global Leader in Genomic Medicine*. Retrieved January 15. 2015
<http://www.prnewswire.com/news-releases/wuxi-pharmatech-acquires-nextcode-health-to-create-global-leader-in-genomic-medicine-300018311.html>.
- Ritchie, D. (2013). *Chinese outward foreign direct investment*. Retrieved November 13, 2014, from China go abroad:
<http://www.chinagoabroad.com/en/commentary/chinese-outward-foreign-direct-investment>.
- Rosen, D. and Hanemann, T. (2012). The Rise in Chinese Overseas Investment and What It Means for American Businesses. *China Business Review*, 39 (3), 18-22.
- Rostrup, H. R. (2010). *Cultural factors behind the different business cultures of Iceland and Norway, a comparision*. University of Iceland, Business Administration.
- Sigurðsson, L. S. (2014). *China's Free Trade Agreement Strategy, what lies beneath?* University of Iceland, Political Science.
- Skarphéðinsson, Ö. (2013). Laugardagur 21. apríl . In Skarphéðinsson Ö., *Ár drekans: Dagbók utanríkisráðherra á umbrotatínum* (129-130). Reykjavík: sögur.
- Tillaga til þingsályktunar um endurskoðun á lagaumhverfi er varðar uppkauп á landi, þskj. 532-277. mál. Löggjafarþing 143. 2013-2014. Athingistíðinda.
<http://www.althingi.is/altext/143/s/0532.html>.
- Wang, M. (2002). The motivations behind China's government-initiated industrial investment overseas. *Pacific Affairs*, 75 (2), 187.

Yauch, C. and Steudel, H. Y. (2003). Complementary Use of Qualitative and Quantitative Cultural Assessment Methods. *Organizational Research Methods*, 6 (4), 465-481.

Zhang, D. (1997). Inward and outward foreign direct investment: The case of U.S. forestry. *Forest Products Journal*, 47 (5), 29.

Appendix 1: Interview with Össur Skarphéðinsson

Viðtal

Tung: Ég er sem sagt að vinna að BA lokaverkefni, sem ég skila inn núna í lok mánaðarins. Og þetta er í sambandi við... ég er að kanna viðhorf Íslendinga til kínverskra fjárfesta hér á Íslandi. Og ég er kominn með sjö spurningar.

Tung: Hvert telur þú vera markmið kínverskra fjárfesta með fjárfestingum sínum í þróuðum ríkjum, og á Íslandi.

Össur: Í þróuðum ríkjum og á Íslandi? Svona almennt held ég að markmið kínverskra fjárfesta séu mjög svipuð og markmið annara fjárfesta. Það er að segja, þeir vilja festa fé, til þess að lokum að hagnast. Það er númer eitt.

Númer tvö: þá tel ég að kínverskir fjárfestars oft fjárfesta með tilliti til hagsmuni Kína sem ríkis og þjóðar. Og þeir séu því oft að fjárfesta í t.d. hráefnum. Ég nefni olíu og gas. Vegna þess að það er stefna Kínverja, nánast opinber, að tryggja hagsmuni Kína með slíkum fjárfestingum til að geta fengið það heim til sín. Þeir þurfa mikla orku í sína uppbyggingu.

Í þriðja lagi má kannski segja að stjórnvöld í Kína hafi markað mjög skýra stefnu, svona „outward policy“ þar sem þau hvetja fyrirtæki til þess að fara erlendis. Eins og mín reynsla af því að hafa verið og haft samskipti við Kínverja og lesið mikið um þá er það að kínverska kapítalið fylgir mjög þessum miðstýrðu áætlunum. Þess vegna er Kína orðið svona stórt.

Þetta eru hin almennu markmið. Ef ég tek síðan markmið með að fjárfesta á Íslandi, þá fylgir það líka þessum almennu markmiðum, þetta er stefna Kínverja, að fara víða. Og ég held að það sem fyrir þeim vakir með því að hasla sér völl á Norðurskautinu. Þeir vilja hasla sér völl á Norðurskauti, af hverju Ísland? Við höfum verið mjög vinsamleg við Kína og þeir okkur. Við höfum átt 40 ára góð samskipti. Við höfum t.d. alltaf fylgt, alveg hvaða ríkisstjórn hefur verið „the One China Policy“, sem þú veist auðvitað rosalega mikið um. Og í öðru lagi, við studdum þá, og ég t.d.,

studdum við mjög kröftulega að þeir yrðu fulltrúar að Norðuskautsráðinu. Þannig þeir vilja efla þessi samskipti.

Í þriðja lagi gerðum við náttúrulega sögulegan samning. Við vorum fyrsta Evrópuríkið sem gerði „free-trade agreement“ við Kína. Og það er stefna kínverskra stjórnvalda þegar þeir gera svona samninga að láta sjá áhrif þeirra strax. Samanber Nýja Sjáland. Og þeir sögðu það við mig. Þannig þeir hafa sjálfir hvatt kínversk fyrirtæki til að fjárfesta á Íslandi.

Kannski er það samt það mikilvægasta í augum þeirra að þeir sjá það sem sterkan möguleika að það verði siglingar yfir Norðurskautið þegar fram líða stundir. Og tala um að það hefjist fyrr heldur en nokkur önnur þjóð talar um. Ég hugsa að það verði. En í öllu falli, þeir líta á þetta sem sterkan möguleika, og til að undirbúa það þá vilja þeir hafa „presence“ á Íslandi. Sterka stöðu, hlýja og vinsamlega stöðu á milli þjóðanna. Þannig að þeir eru undirbúa þessa flutninga.

Þá kannski fjórða eða fimmta lagi, man ekki hvað ég er búinn að telja upp: þeir hafa greinilegan áhuga á Grænlandi, og það er gagnkvæmur áhugi. Grænlendingar eru á leið til sjálfstæðis - eða þeir vilja vera sjálfstæðir. Þeir geta það ekki nema að þeir geti skapað tekjur, verðmæti. En þar er, eins og þú veist, endalausar námur og allur andskotinn og hugsanlega olía líka. Það er klárt að ef að Grænlendingar gera einskonar samning í framtíðinni um útflutning á einhverskonar jarðefnum til Kína og hugsanlega eftir að leið er opin yfir Norðurskautið, þá eru engar stórar hafnir á Grænlandi. Og engar á austurströndinni, sem er nú bara 250 km frá Íslandi. Þannig að þeir eru þá í fimmta lagi líka að hugsa til þess að Ísland gæti verið eins konar „gateway“, eins konar „port“ að Grænlandi.

Þetta eru breiðu línurnar, svo ég tali alveg hreint út. Ég tel alls ekki að bakvið þessar fjárfestingar viðleitni í Kína liggi einhversskonar neikvæð viðleitni til þess að ná einhversskonar yfirráðum hér á norðursvæðum.

Tung: **Það þarf ekki? Það er ekki í myndinni hjá þeim?**

Össur: Ég tel það ekki. Og ég minnist þess að ég talaði við marga stjórmálaleiðtoga í Evrópu sem ekki töldu það. Til dæmis man ég eftir fyrrverandi forsætisráðherra Frakklands, gamall maður, Michel Rocard, sem er „special envoy to the Arctic“ hjá frönsku ríkisstjórninni. Hann sagði: „Horfðu bara á feril Kínverja. Á fjórtándu öld voru þeir með miklu stærri hluta heimsverslunarinnar en þeir eru í dag og áttu stóru

skipin. Réðust ekki inn í neitt land. En þeir vilja vera hérna, þeir vilja vera „player“. Þeir eru upplifa sig sem heimsveldi, sem þeir eru að verða, og þeir vilja bara haga sér þannig. Þeir vilja vera „benevolent empire“.

Tung: Er það ekki eins og Napóleon í gamla daga? Láta Kína sofa. En númer tvö: hvernig myndirðu túlka afstöðu íslenskra stjórvalda gagnvart erlendum fjárfestum og hvaða mun telur þú vera á afstöðu stjórvalda gagnvart Kínverjum og öðrum þjóðum hér á landi?

Össur: Almennt tel ég að afstaða íslenskra stjórvalda til erlendra fjárfesta sé mjög jákvæð. Og ég tel að hún sé líka jákvæð gagnvart Kínverjum. En maður verður að horfa á veruleikann og ég tel að þegar þetta mál kom upp með Huang Nubo... það urðu svo miklar umræður og þær voru þjóðernislegar, beindust ekki gegn Kínverjum sem slíkum heldur að gænn vildi kaupa svona stóran part af landinu, og það er alltaf viðkæmt að kaupa land. Og þetta voru 3% af landinu, ef þú myndir reyna að reikna út hvað það væri mikið í Kína, þá væri það dálitið stórt. Það varð til þess að menn fóru upp á lappirnar. Ég sat í ríkisstjórninni þá og var hlynntur þessu, vegna þess að fólk í Evrópu má kaupa land. En það hefði auðvitað líka orðið allt vitlaust ef einhver þjóðverji hefði ætlað að kaupa 3% af Íslandi. En ég taldi að það væri ekki hægt að leggjast gegn fjárfestingum Kína meðan við værum ekki að leggjast gegn fjárfestingum annara. Og vegna þess að við erum sjálf að fjárfesta í útlöndum.

En ég myndi telja, bara hreinskilið svar, að Nubo málið hafi haft tímabundin neikvæð áhrif á viðhorf sumra stjórmálaflokka, en ég myndi ekki vilja segja stjórvalda. Þetta er kannski flókið svar.

Tung: Já, en samt ekki. Gætirðu kannski sagt aðeins meira um það?

Össur: Sko, Ísland er lítið land. Eyríki, alltaf hrætt við stórveldin. Reynir að hafa gott samband við öll stórveldi. Svo kemur þarna stórveldi sem hefur í fyrsta lagi orð á sér fyrir það að reka saman utanríkispólítík og fjárfestingar Kínverja. Í öðru lagi kom það fram með Nubo að hann væri sérstakur vildarmaður, eða hefði mjög góð tengsl við kínversk stjórnvöld. Hann sagði það sjálfur. En þeir sögðu síðar að hann væri alls ekki á þeirra vegum og svo framvegis. Þetta varð til þess að menn aðeins hrukku í kút og hugsuðu. Í svona litlu landi vakna alltaf tilfinningar; þarna er stórt ríki; er það að

reyna að seilast til óeðlilegra áhrifa, á sama tíma keyptu þeir stóra sendiráðið og þetta allt spilaði saman. Ég myndi telja að þetta hafi dregið úr því sem var mjög jákvætt viðhorf til fjárfestinga Kínverja hér á landi. En held ég að almennt sé góður hugur til þess.

Taktu mig sem dæmi sem ennþá er leiðandi stjórnálamaður, ég segi alltaf í viðtölum við kínverska miðla og hér heima í einhverjum þáttum: Ég segi: ég vil fá kínverskt fjármagn hingað. Það er að hluta vegna þess að ég tel það gott að við séum ekki bara með einhverja vesturlenskar alþjóðlegar fabrikkur. Eins og öll álverin eru mestan part amerísk alþjóðleg stórfyrirtæki. Ég vil fá mótvægi við þetta. Ég hef til dæmis barist fyrir fjárfestingu Kínverja í ákveðnum greinum, eins og koltrefjaverksmiðju. Tökum sem dæmi, mér finnst mjög líklegt að ef Kínverjar eru að hugsa til langtíma að efla sinn „presence“ á norðurskautinu þá er mjög gott að horfa á Ísland og Grænland. Hvað myndi ég gera ef ég væri kínverskur forystumaður og væri með strategíska hugsun: ég myndi kaupa íslenska banka, það eru tveir til sölu. Ég myndi gera það. Ég veit ekkert um hvort þeir eru að pæla í því. Af því að banki er dæmi um fyrirtæki sem getur á svona 20-40 árum fært eigendunum mikil völd. Og það eru miklir hagsmunir sem því tengjast. Það eru ýmsar blokkir á Íslandi, sem jafnvel tengjast stjórnálaflokkum sem vilja fá bankana á ódýri verði ef þeir verða seldir. Þannig að þeir myndi berjast gegn því að Kínverjar kaupi hér banka, ef til þess kæmi.

Tung: Þannig að þetta er aðeins flókið. Það er eitt sem þú ert reyndar búinn að segja, en hvernig getur íslenskt efnahagslíf hagnast á fríverslunarsamningum við Kína. Þetta klassíska dæmi?

Össur: Klassíska dæmið fyrir mig og þig er sennilega að þú ert í einhverjum fótum og ég alveg örugglega líka sem eru búin til í Kína en við eignum einhvern og dætur mínar eiga það. Og neytendur á Íslandi geta hagnast á þessu vegna þess að þeir fá vörur á miklu ódýrara verði og það skiptir mig sem neytanda máli. Þannig að almennt gagnast þetta neytendum og Ísland. Og vonandi í Kína líka, þó auðvitað er Ísland svo lítið. En þú skilur. En markmið allra fríverslunarsamninga er að auka veltu með því að auka viðskipti, þannig að þetta kemur báðum þjóðunum vel. En þetta er gott fyrir neytendur á Íslandi

Í öðru lagi, þá tel ég að ein af fyrstu jákvæðu áhrifunum sem koma fram og eru byrjuð að koma fram, verði aukinn möguleiki Íslendinga til þess að selja fiskafurðir. Fiskur eru svo stór hluti af okkar verðmætasköpun. Það að geta komist inn á markað eins og Kína með engum tollum, það veitir okkur forskot. Við erum í samkeppni við Norðmenn og aðra um að selja okkar fisk. Þú þekkir nú „problem“ Norðmanna við Kína. Það hjálpar okkur heldur betur að hafa fríverslunarsamning. Og ég tel, sérstaklega við þessar aðstæður sem nú eru í norðurhöfum. Það er hlýnun og gríðarleg aukning á þorskafla sem er okkar megin útflutningur úr Barentshafinu hjá Norðmönnum og Rússum og það getur leitt og leiddi til lækkunar á mörkuðunum okkar hefðbundu. Þá er ofboðslega gott að geta brotið upp nýjan markað, komist inn á nýjan markað og verið fyrst þar. Vegna þess að það er líka reynsla okkar og það er reynsla með Kínverjum, ég get sagt þér margar sögur bæði íslenskar og annarsstaðar frá. En það er erfitt að ná tengslum við kínversk fyrirtæki, en ef þú ert búinn að ná þeim og þú stendur þig og varan er góð, „that’s it“. Þá ertu búinn að skapa samband sem varir og það er mjög jákvætt að vera fyrstir í að vinna svona. Þannig að fiskafurðir skipta langmestu máli.

En svo ég haldi mig við matvælin, þá var ég að gera þennan samning með eitt annað fyrir augum líka, varðandi matvæli. Og það var að selja kjöt til Kína, íslenskt kjöt. Vegna þess að það er ein stétt á Íslandi sem er fámenn og hefur ekki miklar tekjur og það eru smábændurnir sem búa til lambakjöt. Og okkar vantar fyrir markað fyrir svona 5000 tonn af lambakjöti. Við gætum sagt 10000, því við gætum aukið framleiðsluna. Og það sem ég vildi gera, og það sem mér finnst að forystumenn Íslands og þeir sem ráða í Kína ættu að gera til þess að efla tengslin á viðskiptasviðinu og hlýhug á milli þjóðanna er að finna markað í Kína fyrir þetta. Ég veit að verðið er samkeppnishæft. Við höfum verið að flytja að flytja 1000-2000 tonn svona til Kína. En það fer allt í gegnum Haiphong í Víetnam. En bara það að fara í gegnum Haiphong, og það er umpakkað eða flutt á milli gáma eðe hvernig sem það er gert, mér er sagt að það sé 20% aukning.

Ef þú getur farið með þetta beint inn á markaðinn í Kína, þá hlýtur þetta að vera samkeppnishæft. En fyrir svona lítið land eins og Ísland væri það meiriháttar mál.. Og þegar ég er að tala við Kínverja og þeir spryja hvað þetta er mikið, ég segi 5000 tonn, „það er svo lítið“. Þetta er symbólskt, þetta myndi skipta íslenskar bændur gríðarlega miklu máli og væri svo jákvætt. Þetta myndi skapa svo mikinn hlýhug gagnvart Kína. Þannig að þessu hef ég verið að slást fyrir.

En svo ég haldi mig enn við matvælaframleiðsluna. Við búum náttúrulega til skyr. En við getum ekkert flutt út skyr að neinu marki vegna þess að við höfum ekki mjólk í það. Við erum að nota hvern einasta mjólkurlítra. En þetta er gömul víkingatækni og hún er einföld, en við erum byrjaðir að framleiða skyr á sérleiðum. Eins og í Finnlandi byrjuðu Íslendingar fyrir þremur árum að framleiða Skyr á „license“ og ætluðu kannski að framleiða 500-600 tonn en það eru að verða 5000 tonn. Evrópa er kveisí í þetta, allavega sumir partar af Evrópu. Í Kína eru náttúrulega að koma upp stór sterk millistétt sem vill vera heilbrigð.

Tung: Það er núna eins og þú segir, mjólkurvörur eru almennt að aukast í Kína mjög mikið. Ég tók eftir því að menn eru að sækja eftir því.

Össur: En í Kína maður, þú kannski veist það. Hvað er það sem þeir trúa í Kína, jógúrt frá Tíbet gerir þig hundrað ára, skilurðu? Skyr frá Íslandi, frá þeirri þjóð sem lifir lengst í heiminum. Að minnsta kosti karlarnir. Og það er af því að við étum skyr. Og þú veist að við erum þegar farin að búa til útflutningstekjur af því að búa til Skyr á „license“ í útlöndum og með rosa markað í Kína. Hvers vegna ekki? Með mjólkinni sem kemur frá Nýja Sjálundi og Ástralíu. Í gegnum fríverslunarsamning við Nýja Sjálund. Og það sem Ástralalar eru að fara að gera í Kína.

Þetta er svona það sem er matvælatengt, svo ég fari svona yfir þetta þrep fyrir þrep. Síðan tel ég að það séu allskonar möguleikar sem spretta sem við getum ekki séð, stjórnvöld. Það eru bara eins og þú, svona „entrepreneurs“. Íslendingar finna allskonar leiðir. Þú tekur eftir því að á Íslandi er allskonar ungt fólk að hanna og búa til vörur. Að geta látið framleiða þær í Kína og flutt um Ísland á einhverja markaði er mjög mjög jákvætt. Þetta mun hjálpa tugum ef ekki hundruðum einstaklinga. En skiptir máli þegar heildina er litið fyrir svona lítið hagkerfið. Ég vil fá Kína til að fjárfesta á Íslandi í verksmiðjum. Og af því að ég gerði nú þennan samning, þá gætti ég þess að það yrði felldur niður, svo ég taki dæmi, tollur á koltrefjum. Koltrefjar, „carbon fibers“, er efni sem er ábyggilega í skónum þínum og það er líka í flugvélum og bílum. Þetta er svona „composite material“ ofboðslega sterkt og „fire resistant“. Kínverjar eiga sjö svona verksmiðjur og þær eru flestar að framleiða „low quality“, í skó og svona. Kínverjar eru að byggja upp her og segja það. Það er hægt að framleiða svona, það þarf nefnilega ekki svo mikla orku. 10-20 megavött í þriggja til fjögurra tonna verksmiðju.

Í öllu Kína er bara verið að framleiða 20 þúsund tonn, og þeir stefna á 40 þúsund tonn.

Þarna er tækifæri fyrir Kínverja að koma og fjárfesta. Þeir fá viðskiptavild og hlýju frá Íslendingum. Skapa störf á Íslandi. En þeir eru að búa þetta til með endurnýjanlegri orku, framtíðarmateríal sem sparar orku líka. Þetta er það sem mér finnst að Kínverjar eigi að gera, koma og gera svona hluti, symbólískir en marktækir. Það er á þessum sviðum sem koma svo allsskonar „spin off“. Kannski ef þú sérð, það sem ég vil að í framhaldi er að fríverslunarsamningurinn verði stökkpallur fyrir beint flug á milli Kína og Íslands. Og ég er alltaf að tala við þá hjá Icelandair að gera þetta og ég er að segja þeim að þeir eigi ekki að fara í þetta með Air China heldur eigi þeir að fara í Eastern, stóra flugfélagið í Shanghai. Þá langar til þess að fara í svona útrás. Ísland er alveg „typical“, ídeal höfn fyrir svona. Ef þú horfir á spár fyrir aukningu á túrisma, þá er það þannig að til ársins 2030, held ég, þá er reiknað með 58% af aukningunni í Evrópu komi frá Kína. Cameron forsetisráðherra Bretta sagði í ræðu sem ég las að hver Kínverji sem kæmi til Evrópu skildi eftir sig, þeir keyptu svo mikið, sama magn af verðmætum og sex venjulegir túristar. Og ef þú skoðar tölur á milli Íslands og Kína, þá hefur það, frá árinu 2010, aukist rosalega. Og það er fínt, ég vil fá kínverska túrista. En ég vil fá svona samvinnu á milli stórs kínversks flugfélags og íslensks flugfélags um beint flug til að fljúga með farþega. En ég er líka að hugsa um það að með flugi er alltaf hægt að flytja svolítið af vörum. Þá gæti slíkt beint flug orðið svona „pioneers“ í að flytja hágæða matvæli frá Íslandi og byrjað með beina flutninga eins og unninn fisk sem er dýr og þolir svona. Þetta er minn draumur sko.

Tung: Heldurðu að þetta sé alveg að fara að gerast á næstunni – beint flug frá Íslandi til Kína. Mér líst svo vel á þessa hugmynd.

Össur: Ja, við myndum fá rosalega traffík í gegnum okkar flugstöð. Þar sem Flugleiðir tækju við þeim eins og þeir gera í dag í flugi til Ameríku og Evrópu. Það fer eftir því hvaðan þú kemur frá Kína, en þetta getur stytt flugið. En við erum lítið sjálfstætt ríki sem erum að reyna að vera sjálfstæð frá þessum stórveldum. En það getur alltaf eitthvað komið upp í samskiptum. Eins og á milli Úkraínu, Rússlands og Evrópu. Við hinsvegar, ekki förum við að skaka skellum að kínverska stórveldinu og henda þeim út. Þetta er svona öryggi í þessu frá sjónarhóli Kínverja. Að nota Ísland sem svona framtíðarhöfn frekar en einhverja aðra. Þetta tel ég og er alltaf að segja

þetta við þessa andskota hjá Icelandair og Kínverjana líka. Ég var að tala við kínverska sendiherrann um þetta og alla þá sem ég hitti frá Kína. Þetta framtíðarósskin hjá mér. Af því að ég held, að bara frá eicingjörnu íslensku sjónarhóli, þá sé hægt að nota tengsl sem eru vinsamleg við ríki sem eru á hraðri leið. 1978 var þetta ekkert power – ekkert efnahagslegt power. Á örfáum árum, frá Deng Xiaoping þá er þetta orðið stórveldi og eitthvað mesta efnahagsstórveldið. Og það er ofboðslegur ávinningur fyrir pínkulítið land eins og Ísland að fljúga með þeim, skilurðu?

Tung: Að vera með.

Össur: Að vera með! „In the loop“

Tung: Nákvæmlega. Þetta var frábært. Annað sem ég er með í dag. Í ljósi nýlegrar könnunar sem ég lagði fyrir viðskiptafræðinema við Háskóla Íslands kom fram að þeir treysti betur fjárfestum frá Norðurlöndum heldur en fjárfestum frá Kína. Hversvegna telur þú að svo sé?

Össur: Í fyrsta lagi höfum við langa langa reynslu af samskiptum við Norðurlönd. Við lítum á þau sem bræður okkar og systur og svoleiðis fólk treystir þú næstum því jafn vel og þér sjálfum.

Í öðru lagi þá höfum við mjög litla reynslu af kínverskum fjárfestum. Hér er stórt kínverskt fyrirtæki, þeir eiga járnblendiverksmiðjuna upp á Grundartanga, en það vinnur enginn Kínverji þar og enginn veit af því. Það er bara fint fyrirtæki og fullt af fólk sem vinnur hjá því, og miklu betra að vinna hjá því eftir að Kínverjarnir eignuðust það. Ég man að þegar þeir gerðu það að borga heilan mánuð í bónus fyrir jólin, fyrir nokkrum árum. Það veit enginn af því að það sé kínverskt, það er bara eins og hvert annað fyrirtæki. Menn hafa enga reynslu af því. Svo máttu ekki gleyma því að það er alltaf þessi polítík, Bandaríkjumenn eru skíthraeddir við Kína, stórveldin eru skíthraedd við Kína. Það er alltaf dregin upp mynd sem er í þágu Bandaríkjanna og vesturveldanna, það er alltaf dregin upp sú mynd: þarna er eitthvað sem við þurfum að passa okkur á.

Ég kallaði samskipti okkar við Kína alltaf kínverska kortið, sem ég gat spilað út. Því að ég sem utanríkisráðherra þegar ég var að semja var rosalega gott að láta vita af því, þetta var allsstaðar í fréttum, að Íslendingar og Kínverjar væru vinir. Og við

vorum að reyna að fá fjárfestingar frá Kína, þeir gerðu við okkur „currency swap“ samning, eina ríkið í kreppunni. Þeir eru allir skíthraeddir við þetta, auðvitað eru stórveldin skíthraedd við Kína. Þetta er bara eins og í fótbalta, skilurðu? Liverpool vill ekkert að það komi eitthvað skítalið sem er neðst í deildinni og allt í einu fari og vinni deildina. Þeir segja bara, „heyrðu, þetta er skítalið“. Það er áróður sem smitar alltaf í gegnum fjöldiðla, en það er bara eðlilegt.

Tung: Er þetta ekki meira eins og heilaþvottur?

Össur: Ég vil ekki kalla þetta heilaþvott, þetta er áróður og ég tel hann ekkert óeðlilegan. Þetta er bara partur af þessu, „this is business“. Ég meina bankinn hérna á móti segir „Arion-banki, það er ekkert sérstaklega góður banki“ ég myndi miklu frekar versla við Landsbankann. En viðskiptafræðinemarnir sem þú talaðir við eru flestir aldir upp á hægrisinnuðum heimilum þar sem er hræðsla við eitthvað sem tengist sósialisma og kommúnisma. En þó Kína kalli sig kommúnistaríki er í Kína „the most successful capitalism ever“, sem heitir miðstýrður kapitalisimi.

Tung: Þú varst í nefndinni sem samdi við Kínverja um fríverslunarsamninginn, er það ekki? Hver var stærsta hindrunin sem þurfti að yfirstíga til að ná fríverslunarsamningi á milli Íslands og Kína?

Össur: Sko, samningarnir sváfu lengi. Þeir biðu. Því Kínverjar gerðu mjög harðar kröfur í upphafi um tímabundið frjálst flæði vinnufls. Það er að segja, að ef yrðu hér til dæmis stór verkefni sem Kínverjar ynnu, við skulum segja stórvirkjanir eða eitthvað, þá fengu þeir að koma með kínverskt vinnufl. En í öllu falli var krafan á nokkuð óskilgreinda útfærslu á óskilgreint tímabundið frjálst flæði vinnufls. Við erum 330 þúsund. Þeir eru á annan milljarð. Það var ekki hægt. Svo var það annað, sem þeir voru lengir stífir á. Þeir voru tregir við að fella niður tolla á fiski. Fiskur fellur undir landbúnaðarvörur í Kína, og þeir voru tregir að fella niður tolla á landbúnaðarvörur.

Hvað gerði síðan að verkum að þetta gekk var náttúrulega bara það Wen Jiabao langaði til Íslands. Hann er jarðfræðingur og hann var margsinnis búinn að gefa það til kynna að áður en hann hætti að hann vildi koma til Íslands - að sjá undur Íslands. Og hann kom til Íslands, og þú veist að þegar Kínverjar koma í svona

heimsóknir, þá skilja þeir alltaf eitthvað eftir. Þeir spurðu mig sem utanríkisráðherra alveg allan undirbúningstímann: „hvað viljiði að við gerum“. Ég sagði: „þið viljið samning um samstarf á sviði norðurslóða. Og þið viljið fá að byggja hér norðurljósamiðstöð og ég er tilbúinn að styðja það en númer eitt vil ég fá fríverslun, númer tvö vil ég fá fríverslun, og númer þrjú vil ég fá fríverslun. Ég vil ekkert annað. Þeir sögðu: „það er erfitt“ og „það er líttill tími“ og svona. Ég sagði, „ok, þetta er það sem viljum, ef þið viljið gera eitthvað“. Svo kom hann hérna með ellefu ráðherra, og ég átti náttúrulega fundi með þeim öllum, viðskiptaráðherranum og utanríkisráðherranum. Og, „by the way“, hitti þennan karl árinu áður sem núna er orðinn forseti. Og ég sagði bara allsstaðar eitt, reyndar sagði ég tvennt. Ég sagði: „ég vil fríverslun við Ísland“ og hitt sem ég sagði „ég vil fá Kína með Íslandi til að vinna jarðhita í þriðju ríkjum“. Og aðeins til að segja þér söguna af því, þá sagði þessi kall „ég skal skoða það vel“. Svo kom maður á minn fund – ég var tú daga í Kína en þetta var rétt áður en ég fór – og sagði „við erum búin að skoða þetta með jarðhitann og það gengur ekki upp“. „Ok“ sagði ég „það er ykkar mál“.

En þemur mánuðum seinna sendu þeir hingað 100 manna sendinefnd með einn úr miðstjórninni bara til að segja við mig: „við erum búnir að hugsa þetta betur og viljum gera þetta“. Þannig að við erum að fara í samstarf, Íslendingar, á þeim grundvelli í ýmsum löndum sem engir geta farið í nema Íslendingar og Kínverjar, eins og Eritrea og Sómálía sem eru í austur-afríkska sigdalnum þar sem er fullt af jarðhita. Ég tek þetta bara sem dæmi.

En þegar þeir voru hérna, þetta var heimsókn sem lukkaðist rosalega vel. Það þriðja sem ég sagði: „ég vil að þið sendið ykkar tú bestu skákmenn til Íslands“. En þá urðu þeir hissa, og við töpuðum átta-tvö. En svo á seinasta degi sagði Wen Jiabao við mig „ok, ég ætla að gera þetta, nú skulum við bara ákveða þetta. Að reyna að klára fríverslunarsamninginn á þessu ári sem líður áður en ég hætti“.

Tung: Var hann bara að gera þetta meðan hann var í heimsókn eða 200...?

Össur: 2011, 2012 fyrirgefðu. Ef þú vilt lesa um það. Ég gef þér bók hérna á eftir sem ég skrifaði þar sem þessu er lýst. Ég skal sýna þér hvar það er, svo þú þurfir ekki að lesa hana alla.

Tung: Frábært!

Össur: Þetta leit þannig út að þeir hafi bara tekið ákvörðunina þannig, og sendiherrann þeirra sem hérra var, Su Ge, hann var mjög hræddur um að þetta myndi ekki ganga. Svo kom hann voða glaður og sagði „hann vil tala við þig, þeir ætla að gera þetta. Þeir voru að tala um það í rútunni áðan“ og svona.

Tung: Hvað heldurðu, hvernig getur Ísland nýtt fríverslunarsamninginn til fulls.

Össur: Ég er nú eiginlega búinn að fara yfir það. En aðallega: fríverslunarsamningar þeir skila stundum rosalega miklum árangri. En það eru dæmi um það að þeir skili ekkert miklum árangri. Og það er ekki alveg á valdi stjórnvalda. Stjórnvöld leggja þennna grunn sem er fríverslunarsamningur, þú ert óperatör á markaði og ég er stjórnvaldið og ég bý til þetta ástand fyrir þig, „þetta er svona, hér er enginn tollur, spreyttu þig á þessu“. Og ef þú ert snjall og góður þá finnurðu eitthvað. Ef ekki, ef viðhorf almennt og ef menn eru hræddir við Kína, eða Kínverjum finnst þetta ekki skipta máli af því við erum svo litlir, þá verður ekkert úr þessu.

En Íslendingar eru strax byrjaðir að djöflast á markaðnum. Það er allt hægt og ég tek oft söguna sem þú hefur nú kannski heyrta af grásleppuni. Grásleppan er svona kúlulaga fiskur, og framleiðir mikið af hrögnum sem er búinn til kavíar úr. Menn veiða hann þegar hann kemur hérra og hrygnir, skera hann þá bara og taka hrognin og henda fiskinum. Af því það er svona hvelja, það er ekki gott að borða hann. Íslendingar éta hann skilurðu. En þetta eru 2000 tonn sem var bara hent í sjóinn. Og menn voru alltaf að reyna að selja þetta, en enginn vildi kaupa það. Svo þeir fundu mann í Dalian, en þetta var fyrir fríverslunarsamninginn. Þetta var maður frá Dalian sem ég hitti síðan. Þeir sögðu við hann – hann var í fisksölu – við ætlum að gefa þér two gáma af frosnum grásleppum hveljum, sem kallað er, og athuga hvort þú getur selt þetta. Hann sagði „þetta er skrítinn fiskur, ég hef aldrei séð hann. Við þurfum að læra að matbúa hann, við ætlum að reyna að læra það. Svo sjáum við til“. Þá prófuðu þeir það og bjuggu til einhverjar uppskriftir, tveimur árum síðar var hann farinn að kaupa á ágætis verði alla grásleppu hvelju frá Íslandi og selur hana. Þetta er svo lítið magn, hann selur þetta á einhverja restáranta, það er búið til eitthvað gúmmelaði. Ég hitti þennan karl og hann sagði „ég get selt allt“.

En sérðu, þarna var búið til úr engu. Þetta var úrgangur sem var fleygt, og þetta er hið flotta við kapitalisma. Ef menn leggja á sig, jafnvel kosta peningunum til, því þeir eygja hagnaðarvon. Kannski mikla. Svona gerist þetta, einhverjir „bright guys“ sem þekkja markaðinn og svona.

Tung: Þeir eru svona klókir.

Össur: Já, klókir menn. Þannig að punkturinn hjá okkur er þessi; það er erfitt að spá fyrir um hvar hlutirnir munu springa fram. Stjórnavaldið á erfitt með að spá fyrir um það. En ég held að það verði neytendavörur og af Íslands hálfu verða það sjávarvörur fyrst og fremst, alls konar framleiðsla fyrir íslenska smáhönnuði, skiptir máli á Íslandi, sem þeir selja svo í öðrum löndum. Ég vona, og tel að það geti bjargað ákveðnum hlutum í landbúnaði á Íslandi. Þetta eru mínar vonir, og að í fjórða lagi að af þessu spretti flugið. Þó það sé ekki beinlínis partur af samningnum. En það er kannski eitt af þessum rosalegu „spin offs“ sem engir sér fyrir, nema kannski framsýnir menn eins og ég. Nei skilurðu, ég hamra á þessu af því ef það verður, er það bara vegna þess að það er komið flæði á milli landanna, og það yrði rosalegt.

Íslendingar eru svakalegir góðir í flugi, þeir eru með flugfélög um allan heim. Á Íslandi er flugþekkingariðnaður „in a way“ og hlutfallslega mjög hátt hlutfall af Íslendingum, miklu hærra en í öðrum löndum, sem vinnur við flugtengda starfsemi. Icelandair er svakaleg öflugt, það er pinkulítið flugfélag á heimsmælikvarða, en það er svakalega öflugt, það er með 1% af viðskiptunum á milli Evrópu og Bandaríkjanna. Ef að Kínverjar fara að nota þetta flugfélag, ef kínverskt flugfélag kæmi með flug hingað sem væri að fara í alls konar lönd eins og til Bandaríkjanna. Íslendingar eru af Norðurlöndunum með lang, lang besta net beinna fluga héðan. Og það er bara ein flugleið sem hefur klikkað hjá þeim, sem er til Pétursborgar. Allar hinrar, þeir undirbúa þetta svo vel. Þeir eru fljúga núna, á hverju ári eru þeir að opna tvær, þrjár, fjórar leiðir á Bandaríkin og allar ganga þær. Kínverjar sem þurfa að fara hvert sem er í Bandaríjunum, það væri ódýrast og best að fara um Ísland. Og þetta yrði rosalegt spin-off. Þetta myndi skipta miklu máli fyrir Ísland. Vegna þess að fullt af þessum Kínverjum sem kæmu myndu stoppa á Íslandi kannski í two daga. Svo kæmu þeir aftur með fjölskyldunni sinni í viku „og så videre“. Kínverjar sem búa í menguðu landi, þar sem er glás af fólk, þeir bara koma hingað og geta farið hér rétt út fyrir

Reykjavík og sjá engan mann, bara nakið land. Þetta er bara eins og að fara upp í fjöll í hugleiðslu, eins og Kínverjar gerðu.

Tung: Einmitt, það eru margir sem gera það núna undanfarið. Menn kaupa svona svakalega lúxusferð til að hreinsa lungun, þeir fara til suður Kína, Hainan. Þar er lítið mengað.

Össur: Það skiptir máli, og þegar millistéttin er að verða svona stór. Og þegar flug er að verða svona ódýrt. Ef þú skipuleggur ferð þína geturðu fengið flug voðalega ódýrt. Þetta er makalaust. Fyrir 2011 þá var túlkur sem var með mér í Kína, stúlka. Hún hafði aldrei farið út fyrir Kína. Þá hélt hún 2011, að hún myndi aldrei fara út fyrir Kína. Hún kynntist okkur, og fór að vinna hjá CCP, og er núna komin með sitt eigið fyrirtæki, og er búin að ferðast fjórum árum síðar um 30-40 lönd. Mér fannst þetta mjög merkilegt. Hún hafði aldrei komið út fyrir Kína, og talaði fina ensku. Hún var af einhverjum móslískum minnihluta. „Ég fer örugglega aldrei út fyrir Kína, heldurðu það?“. Við buðum henni svo til Íslands árið eftir, þá fór hún í fyrsta skipti út fyrir Kína og svo fór hún að vinna hjá CCP og Cintamani. Ævintýrin gerast alltaf.

Tung: Já, þetta er spennandi land sem við höfum. Viltu segja eitthvað meira? Ég er aðeins forvitin með pólitíkina. Hvað er Kína að fara að gera núna á næstunni í sambandi við Ísland?

Össur: Í fyrsta lagi er alltaf verið að tala um að Kína sé svo „long-thinking“, ég dreg það í esa. Ég held að þeir séu ekki með svona grand plan. Til dæmis, þegar við ákváðum að ráðast í fríverslunarsamninginn, þá gerðum við svona úttekt, analísu, „hvað er neikvætt við það?“. Við veltum því fyrir okkur, og léturnum toppmenn fara og skoða. Er Kína með eitthvað svona „ulterior motive“ gagnvart Íslandi. Við skoðuðum hvað Kína er að gera, og þá kom í ljós að það sem þeir vildu gera á Íslandi var nákvæmlega það sama og þeir eru að gera í Bandaríkjunum, í Kanada, í Alaska, í mörgum Evrópulöndum og allsstaðar eru þeir velkomnir af því að menn vilja fá fjármagn, hvaðan sem það kemur.

Pannig að þeir eru bara að fjárfesta til að fá arð af því og til að skapa sér strategíska stöðu gagnvart hráefnum. Þeir eru ekki með eitthvað plan um heimsyfírráð eða dauða. Það er ekkert svoleiðis. Hins vegar eru þeir meðvitaðir um það að sterkt

staða á viðskiptasviði færir alltaf mjög mikil völd. En ég held að fyrir Kínverjum vaki ekkert sem er neikvætt gagnvart Íslandi eða norðurslóðum. En þeir lýsa sér í vaxandi mæli sem „the biggest economic power“ og þeir haga sér sem slíkir, þeir vilja hafa „presence“. Alveg eins og Bandaríkin, sem eru náttúrulega „super power“ ennþá, og mestir kannski út af því að vald er sammannlegt. En þeir líta svo á að þeir eigi að skipta sér af öllu, og vera allsstaðar. Þeir vilja vera með flaggið allsstaðar, það er það sem Kínverjar vilja vera, með flaggið allsstaðar. Þeir taka tillit til okkar og okkar skoðana, það er bara svoleiðis.

Þegar kastljósið er í vaxandi mæli að færast á Norðurskautið, þá vilja þeir vera þar. En þeir eiga líka mikla efnahagslega hagsmuni ef leiðin opnast. Af því ég var að tala um það áðan við þig, þá er það þannig að besta leiðin fyrir Kína til þess að fara yfir Norðurpólinn er svokölluð miðleið (central route). Menn tala alltaf um the „the northwestern passage“, „northeastern passage“. „Northwestern“ mun opnast síðast, vegna strauma eru alltaf þar svo miklar ísbreiður. „Northeastern“, það er hjá Rússlandi. Ok, kannski hefur staðan breyst tímabundið vegna Úkraínu, þá verður Rússland jákvæðara gagnvart Kína. En áður voru þeir bara með stæla, þar að segja, „það fer enginn hérra, nema fylgi tveir ísbrjótar og borgaðir svona miklir peningar“.

Hinsvegar er miðleiðin sú sem Snædrekkinn fór um, skipið sem kom hérra, sem ég bauð hingað. Það kom rosalega stórt rannsóknarskip 2012, sem fer á pólana að skoða og rannsaka og íslenskir ví sindamenn eru með þeim. Það sigldi síðan þessa miðleið, því þetta var svona ísbrjótur líka. Hún er best, vegna þess að þá ferðu lang mestan hlutann af leiðinni utan efnahagslögsögu, þarf ekki að fá leyfi frá Bandaríkjunum, Kanada eða Rússlandi. Þetta er sú leið sem fyrst mun bráðna, en hún er út á reginhafi. Það er ekkert „search and rescue“ þetta er flókið dæmi, en í framtíðinni, ef það verður massíf sigling þarna, þá auðvitað verðurðu bara með skip á slóðinni og þetta verður fin leið. Og ef hún verður, en ég held að í framtíðinni verði allar þessar þrjár leiðir farnar, verður mikil traffík um miðleiðina. Þá er algerlega lögískt að Ísland sé ein af lokahöfnunum. Það er líka það sem Kínverjar eru að hugsa um, þeir eru bara að spila þetta vel frá sínum sjónarhóli. Þeir eru bara að halda öllu opnu, „hedging their bets“.

Það er bara það sem ég tel að lítið ríki eigi að gera. Við vorum hérra alltaf, Íslendingar, alltaf kirfilega á vallarhelmingi Bandaríkjanna, það var bara þannig. Utanríkisstefna okkar fram til 2006, það var bara það sama og Bandaríkjanna. Margir, og þar á meðal ég, voru mjög óánægðir með það. Þegar ég var utanríkisráðherra geri

ég samband við Kína, ég geri samning við Rússa. Að vísu ekki fríverslunarsamning, en ég geri samning um að selja þeim kjöt, sem skiptir máli. Og gerði norðuslóðasamning við Rússa. Það hefur ekki nokkur maður viljað tala við Rússa. Því að lítið ríki á að vera vinur allra, þannig komast þau af.

Tung: Þetta er mjög fróðlegt að heyra frá þér og maður fær aðeins meiri innsýn í málið. Það er mjög skemmtilegt.

Össur: Sko, ég er taflmaður og þetta er flókin staða. Það er best fyrir lítið ríki að vera í þéttum tengslum við lönd eins og Kína og Rússland. Því að Rússland er svolítið óutreiknanlegt. „let's be good to those guys“. Bandaríkin eru stór og allt það og auðvitað eignum við söguleg tengsl við Bandaríkin. Við urðum sjálfstæð eftir stríðið, af því að Bandaríkjumenn studdu okkur og við gleymum ekkert svoleiðis.

Tung: Staðan breytist til lengri tíma.

Össur: Jújú, en þeir „always took us for granted“, það er ekkert svoleiðis. Við eignum bara... Utanríkisstefna lítil ríkis, við verðum að hugsa vel um heimaslöðirnar. Vera í nánum tengslum við þessi örlitlu ríki hérna, eins og Grænland og Færeys. Síðan er okkar fjölskylda, það eru Norðurlöndin, við erum búin að vera með sameiginlegan vinnumarkað með hinum Norðulöndunum síðan sautjánhundrað og súrkal, 1950 eða eitthvað. Þetta er okkar heimavöllur. Síðan er það Vestur-Evrópulöndin, við höfum söguleg tengsl við þau, við höfum alltaf selt þeim fisk og svona. En utan þess hrings eignum við að hafa eins mikil áhrif á stórveldin, sem sagt góð tengsl við þau. Vegna þess að þegar koma upp milliríkjadeilur, tengdum fiskveiðideilum og öllum andskotanum eru það hagsmunir sem skipta stórveldin engu máli, yfirleitt. Kína hjálpaði okkur þegar við vorum að færa út landhelgina íslensku, 1956, 74, og 76. Því það skipti þá engu máli, þeir voru ekki að tapa neinu, þá bara stóðu þeir með litla stráknum. Skipti engu máli.

Tung: Að fá svona rödd hjá stórveldi. Ég held að ég sé að verða búinn með þessar spurningar sem ég ætlaði að spryrra þig. Þetta var voða skemmtilegt viðtal...

Appendix 2: Interview with Sveinn K. Einarsson

Tung: Hver telur þú vera markmið kínveskra fjárfesta með fjárfestingum sínum í þróuðum ríkjum og á Íslandi?

Sveinn: Það sem helst vakir fyrir fyrirtækjum, hvort sem er í Kína eða annars staðar, þegar ráðist er í erlendar fjárfestingar er yfirleitt að ná fram hagstæðari ávöxtunarkröfu en fengist fyrir álika fjárfestingar innan eigin landamæra. Þar fyrir utan geta ýmsir aðrir hvatar legið að baki erlendum fjárfestingum fyrirtækja og hvað Kína varðar snúast þær oft um að (a) auka samkeppnishæfni fyrirtækja innan Kína sem utan og að (b) styrkja efnahagslega samkeppnishæfni Kína sem ríkis á alþjóðavettvangi.

Þau fyrirtæki sem falla undir fyrri flokkinn eru yfirleitt einkafyrirtæki sem eru að sækjast eftir aukinni tækniþekkingu, sölu- og dreifingarneti eða aukinni rekstrarþekkingu. Þetta eru allt þættir sem geta tekið langan tíma að þroa en með því að yfirtaka vestræn fyrirtæki sem hafa nú þegar yfir slíkri þekkingu að ráða geta kínversk fyrirtæki stytt sér leið, ef svo má að orði komast.

Undir seinni flokkunn falla mestmeginnis stór ríkisfyrirtæki. Það sem helst vakir fyrir þeim er að fylgja eftir stefnu kínverskra stjornvalda þegar kemur að því að tryggja aðgang að auðlindum eða öðrum þáttum sem yfirstjórnin í Peking telur mikilvæga fyrir efnahagslega samkeppnishæfni Kína.

Tung: Hvernig mundir þú túlka afstöðu íslenskra stjórnvalda gagnvart erlendum fjárfestingum?

Sveinn: Íslensk stjórnvöld eru opinberlega fylgjandi erlendum fjárfestingum vegna þeirra efnahagslegu hagsmunu sem þær eru taldar hafa fyrir íslenskan efnahag (gjaldeyrisinnstreymi, atvinnusköpun og innflæði tækni- og rekstrarþekkingar). Hins vegar þarf að hafa í huga í því samandi að íslenskt regluverk varðandi erlenda fjárfestingu er mjög hamlandi og flókið í alþjóðlegu samhengi auk þess sem gjaldeyrishöftin hafa haft mjög neikvæð áhrif á erlenda fjárfestingu. Þá má því vel spyrja sig þeirrar spurningar hvort

stjórnvöldum sé alvara þegar þau halda fram mikilvægi erlendarar fjárfestingar fyrir íslenskan efnahag.

Tung: Hvaða mun telur þú vera á afstöðu stjórnvalda til fjárfestinga Kínverja og annarra þjóða hér á landi?

Sveinn: Svo lengi sem skilyrði sem fram koma í íslenskri löggjöf varðandi fjárfestingar erlendra fyrirtækja eru uppfyllt tel ég ekki vera neinn eðlismun fyrir hendi á afstöðu íslenskra stjórnvalda gagnvart fjárfestingum frá Kína samanborið við önnur lönd.

Hins vegar virðist vera mun neikvæðari afstaða og meira vantraust fyrir hendi meðal almennings á Íslandi gagnvart fjárfestingum sem koma frá Kína miðað við önnur ríki. Í lýðræðisríki eins og á Íslandi komast stjórnvöld oft ekki hjá því að taka mið af slíkum áhyggjum þegar taka þarf afstöðu til einstrakra fjárfestinga sem ég tel að hafi bitnað á ákveðnum fjárfestum frá Kína á undanförnum misserum.

Tung: Hvernig getur íslenskt efnahagslíf hagnast á fríverslunarsamningnum við Kína?

Sveinn: Þetta er afskaplega stór og fjölþætt spurning. Þeir sem eru í hvaða sterkestri stöðu á Íslandi til að nýta sér fríverslunarsamning Íslands og Kína eru klárlega íslensk útflutningsfyrirtæki. Við gildistöku samningsins og eftir því sem tímanum fleygir fram munu innfluntingstollar á flestum vörum til Kína falla niður sem mun óneitanlega styrkja samkeppnisstöðu íslenskra útflytjenda þegar kemur að Kínamarkaði.

Önnur jákvæð efnahagsleg áhrif sem vert er að benda á og menn sáu ekki fyrir er stóraukinn áhugi orkuefrekra framleiðslufyrirtækja sem selja mest af sínum framleiðsluvörum til Kína á því að koma upp framleiðslueiningum á Íslandi. Þannig geta þessi fyrirtæki bæði nýtt sér lágt orkuverð á Íslandi og komist framhjá innflutningstollum til Kína í gegnum fríverslunarsamninginn. Við sjáum skýr merki í þessa átt í stórauknum áhuga ýmissa fyrirtækja í framleiðslu kísils á Íslandi, en kísill er mestmegin notaður í framleiðslu á sólarrafhlöðum sem aftur eru flestar framleiddar í Kína.

Tung: Í ljósi niðurstöðu könnunnar sem ég lagði fyrir viðskiptafræðinema

við Háskóla Íslands kom fram að þeir treysti betur fjárfestum frá Norðurlöndum og Bandaríkjunum heldur en fjárfestum frá Kína. Hvers vegna telur að svo sé?

Sveinn: Að einhverju leyti held ég að um sé að ræða hræðslu eða vantraust sem er sprottið úr brunni vanþekkingar hvað Kína varðar. Neikvæð umfjöllun um Kína, sem er algeng í íslenskum sem og öðrum vestrænum fjölmöldum, spilar hér sömuleiðis stórt hlutverk.

Að því sögðu, þá finnst mér persónulega sem kínversk stjórnvöld sem og kínversk fyrirtæki þurfi að vinna betur heimavinnuna sína þegar kemur að almannatengslum á vesturlöndum, sérstaklega þegar um fjárfestingar kínverskra fyrirtækja (í oft á tíðum viðkvæmum iðngreinum) er um að ræða. Vandræði þegar kemur að eftirfylgni við vinnulöggjöf ríkja, umhverfismál og ógegnsæi eru atriði sem kínversk fyrirtæki þurfa að bæta ef auka á traust meðal almennings á vesturlöndum. Og þó svo að virðing fyrir fullveldi þeirra ríkja sem kínversk fyrirtæki hafa starfað innan hafi ávalt verið í hávegum haft í gegnum tíðina hefur á tímum minna farið fyrir viðleitni kínverskra fyrirtækja til að aðlagast staðbundnum venjum, hefðum og menningu viðkomandi ríkja (en mikil áhersla er einmitt lögð á það innan Kína að erlend fyrirtæki og stofnanir aðlagi sig að kínverskum raunveruleika).

Að ætla sér að yfirfæra kínverska starfshætti yfir á þau (menningarlega fjölbreyttu) ríki sem kínversk fyrirtæki starfa innan mun ekki hjálpa kínverskum fyrirtækjum að auka traust sitt í augum vesturlandabúa en meiri næmni fyrir menningu og venjum ríkja mun hins vegar fara langt í að bæta ímynd kínverskra fyrirtækja á alþjóðavísu.

Tung: Hvernig getur Ísland nýtt fríverslunarsamninginn til fulls?

Sveinn: Það vantar meiri vinnu af hálfu íslenskra stjórnavalda í þá átt að greina nánar hvar helstu möguleikarnir liggja þegar kemur að því að nýta samninginn til fulls. Setja þarf af stað vinnu við að kortleggja helstu tækifærin en í framhaldi af því er hægt að koma þeim upplýsingum áfram til atvinnulífsins og styðja við mikilvægustu greinarnar með mun markvissari hætti.

Aukin landkynning af hálfu íslenskra stjórnavalda í Kína og meira samráð milli

íslenskra of kínverskra fagstofnana sem hafa forræði yfir leyfis- og vottorðaveitingum þegar kemur að innflutningsvörum er einnig mikilvægt. Hvað atvinnulífið áhrærir, þá myndi ég persónulega mæla með því að stór íslensk útflutningsfyrirtæki sem og önnur fyrirtæki sem einblína á Kína sem mögulegan framtíðarmarkað auki innanhússþekkingu sína þegar kemur að kínverskri menningu, tungumáli, viðskipta- og stjórnsmálaumhverfi. Það er bæði hægt að gera með því að auka samstarf við sérfræðinga í málefnum Kína og nýútskrifaða nemendur sem hafa sérhæft sig í málefnum Kína eða með því að leita að kínverskum starfskröftum með þekkingu á vestrænu og helst íslensku viðskiptaumhverfi.

Þar fyrir utan þurfa fyrrgreind fyrirtæki að leggja meira í að byggja upp tengslamyndun innan Kína og mikla þolinmæði ef vel á að ganga á hinum kínverska markaði.