

## DANSKE INVEST KINA



Danske Invests afdeling Kina investerer i selskaber, som er hjemmehørende eller har hovedaktivitet i Kina, Taiwan eller Hongkong. Særligt fremtrædende sektorer i investeringsuniverset er finans og teknologi.

# Kina på spring

Med et afkast på 29,3 pct. blev afdeling Kina årets bedste afdeling i Danske Invest i 2007. Landet oplever netop nu en voldsom økonomisk vækst, og vi har kun set starten på et økonomisk mirakel, mener Jørgen Ørstrøm Møller, der har oplevet forandringerne i Kina – og Asien i det hele taget – på nært hold.

Med Jørgen Ørstrøm Møllers ord: »Asien buldrer«, hvilket netop er titlen på hans nyeste bog. Han har boet i Asien i mange år og har blandt andet været Danmarks ambassadør i Singapore.

»Vi kan roligt regne med, at vi fortsat vil se økonomisk vækst i Kina,« siger Jørgen Ørstrøm Møller og uddyber: »Det verdensøkonomiske centrum flytter sig fra USA til Østasien, der med sine enorme valutareserver kommer til at stå for verdensopsparingen. Det bliver herfra, at retningslinjerne for det internationale investeringsmønster kommer fremover.«

### Forbrug

En af årsagerne til, at væksten i Asien fortsætter, er en enorm efterspørgsel på de lokale markeder. Jørgen Ørstrøm Møller forklarer: »Et stigende antal familier i Asien, herunder Kina, kommer ind i mellemindkomstgruppen. De får råd til at købe andet end blot de nødvendige dagligvarer og begynder at bruge mange penge på forbrugsgoder.«

Den centrale drivkraft i den asiatiske økonomi er derfor ikke længere eksport til USA og resten af verden, men indenlandsk efterspørgsel og investeringer.

Investorer skal altså holde godt øje med Asien. Men man bør have in mente, at kurserne på asiatiske aktier er steget ganske voldsomt den seneste tid og på kort sigt kan falde igen. Også her gælder det gammelkendte råd om at tænke langsigtet i sine investeringer. Samtidig skal man som bekendt ikke sætte alt på et bræt, og derfor bør man heller ikke placere hele sin aktieinvestering i eksempelvis kinesiske aktier.

Selvom Asien har kappet navlestrengen til den amerikanske økonomi, er der stadig en vis grad af afhængighed. Eksempelvis består Kinas enorme valutareserver primært af amerikanske dollar, og derfor vil det påvirke økonomien negativt, hvis dollaren falder drastisk.

### Lav løn og ledige hænder

Med 1,3 mia. indbyggere har

Kina masser af billig arbejdskraft, og mangler ikke ledige hænder som Danmark. Dog er Kinas arbejdsmarked under udvikling, fortæller Jørgen Ørstrøm Møller: »Lønningerne stiger, fordi arbejdskraften bliver bedre kvalificeret, og tendensen er faktisk, at de allerbilligste varer nu produceres i Indien og Vietnam. Men sammenlignet med europæiske lande og USA er Kina stadigvæk et meget billigt land.«

### Forskelle og ligheder

I takt med at den kinesiske arbejdskraft bliver mere kvalificeret og bedre uddannet, er Kina begyndt at producere varer, der kræver større kompetencer – eksempelvis kompliceret teknologi. Kineserne haler derfor voldsomt ind på os, men på visse områder kan vi stadig noget, som de ikke kan.

»I Asien har man ikke den danske tradition for livslang læring og betragter ikke på samme måde arbejdskraft som en menneskelig ressource,« for-



Jørgen Ørstrøm Møller er cand. polit. fra Københavns Universitet og har en lang international karriere bag sig. Han har blandt andet været dansk ambassadør akkrediteret i Singapore, Brunei Darussalam, Australien og New Zealand samt departementschef i Udenrigsministeriet.

Han er adjungeret professor ved CBS og Visiting Senior Research Fellow ved Institute of Southeast Asian Studies (ISEAS) i Singapore. Desuden er han medlem af bestyrelsen for Asia Europe Foundation.

*Jørgen Ørstrøm Møller har høje forventninger til, hvor langt kineserne kan nå. Som eksempel nævner han bilindustrien: Kina er allerede den tredjestørste bilproducent i verden, og han forudser, at vi også i Danmark kommer til at køre rundt i biler af mærker som Dongfeng, Hafei og Zhonghua.*

klarer Jørgen Ørstrøm Møller og fortsætter: »Vi er meget bedre rustet, når der er brug for selvstændighed, opfindsomhed og initiativ.«

### Store udfordringer

Træerne vokser som bekendt ikke ind i himlen, og Kina står også over for nogle alvorlige udfordringer:

»Der er stor økonomisk og social ulighed i Kina, og den er voksende. Samtidig oplever landet store problemer med forurening,« fortæller Jørgen Ørstrøm Møller, men han er relativt fortrøstningsfuld: »Der er ressourcer til at løse udfordringerne, og den politiske ledelse er opmærksom på problemerne.«

Han understreger samtidig, at den kinesiske befolkning også har fokus på de nævnte områder: I modsætning til tidligere stiller befolkningen nu krav om politisk åbenhed omkring problemer i samfundet.

### Verdenen omkring

Netop menneskerettigheder og mangel på demokrati er et varmt emne både i Danmark og i resten af den vestlige verden i forbindelse med De Olympiske Lege i Beijing til sommer. Men Kina opfatter selv OL som en fin anledning til at markere, hvor godt det går:

»Både det officielle Kina og den enkelte kineser ser OL som et udstillingsvindue. I kinesiske øjne er det en fantastisk præstation, hvad man har opnået, og det vil man gerne vise resten af verden,« siger Jørgen Ørstrøm Møller.

I bund og grund står forholdet til omverdenen dog ikke øverst på den kinesiske agenda. »Kina omlagde kursen i 1979 og valgte at blive del af den globale økonomi i stedet for at vende ryggen til verdenssamfundet. Men Kina er først og fremmest interesseret i de interne forhold, primært økonomisk vækst og social stabilitet,« siger Jørgen Ørstrøm Møller.

### Muligheder, ikke begrænsninger

Mens man som investor kan glæde sig over, at investeringer i Kina har givet gode afkast, kan man generelt blive lidt bekymret for, om vi bliver sejlet agterud, hvis Kinas og Asiens økonomi i det hele taget fortsætter med at vokse i samme tempo som hidtil.

Vi vil fortsat møde stor konkurrence fra Asien, mener Jørgen Ørstrøm Møller. Men i stedet for passivt at se til bør vi gribe chancen og blive en del af udviklingen:

»Der er en enorm efterspørgsel på det kinesiske marked, men det kræver selvfølgelig, at vi forstår den kinesiske kultur og mentalitet. Det er ikke det samme at sælge i Kina som at sælge i Danmark eller Tyskland, og det kræver forberedelse og træning.«