



# IKKE KUN ET SPØRGSMÅL OM **PROFIT**

**Når Industrialiseringsfonden for Udviklingslandene (IFU) investerer i danske virksomheder i Kina, betyder det, at kineserne får bedre sociale vilkår og kan suge ny viden til sig. Men ikke alle virksomheder vil have fonden med på råd – og ikke alle kinesere nyder godt af investeringerne.**

*Af Ulrikke Moustgaard*

Morgenen er knapt begyndt, da pladsen foran Shanghais hovedbanegård langsomt bliver fyldt op af rejsende. Overalt myldrer mennesker med kufferter, tasker og poser frem fra banegårdens mørke indre og ud i morgenlyset i Kinas finansielle centrum.

Ansigter og påklædning taler sit eget sprog: De rejsende kommer langvejs fra. Mængden af oppakning føjer endnu et kapitel til deres

historie; de regner med at skulle blive længe væk hjemmefra.

Kineserne, der denne morgen før klokken seks strømmer ud fra banegården, ligner ikke deres landsmænd i Shanghai. Her er hverken lækkert tøj eller permanentet hår, men sorte tørklæder og hullede bukser, for kineserne kommer fra landet. De er, ligesom mange andre før dem, kommet til Shanghai i håbet om at finde arbejde. I især det vestlige Kina vokser fattigdommen og arbejdsløsheden, så mange søger mod byerne for at overleve. Er de uheldige, får de eksempelvis job hos et taiwansk eller koreansk firma, der lover dem løn efter et års arbejde – og siden ser de ingen penge. Er de heldige, får de job hos et firma, der både betaler en anstændig løn og sørger for sociale goder som arbejdsløshedsforsikring.

Nogle af disse kinesere får job i danske virksomheder, der har etableret sig i Kina. Og er det virksomheder, som den danske investeringsfond IFU er investor i, er de garanteret både ordentlig løn og sociale goder. IFU's leder i Kina, Hong Jiang siger således:

– Som betingelse for at investere i en virksomhed stiller vi klare krav om, at lønningerne skal være højere end mindstelønnen og at sociale omkostninger som sygesikring, arbejdsløshedsforsikring, tilskud til køb af bolig og så videre skal betales af arbejdsgiveren.

#### **Viden er også udvikling**

Den danske statslige fond har ellers ikke været forbundet med positive historier eller konstruktive tiltag mod fattigdom i den seneste tid. Nærmest tværtimod. Fonden har gennem det seneste år været under kraftig beskyldning fra både medier, politikere og økonomiske vismænd, der mener, at den ikke passer sit job. IFU giver skjult erhvervsstøtte

frem for fattigdomsorienteret og egentlig udviklingsbistand, lyder kritikken. Hvorfor overhovedet give støtte til et land som Kina, der oplever et sandt økonomisk mirakel lige nu?

Svaret fra IFU er kort og godt: Fordi der stadig er masser af fattige mennesker i Kina, som har brug for, at der bliver skabt beskæftigelse. Beskæftigelse kan skabes, når nye virksomheder slår sig ned og giver kineserne job. Og det er IFU's mandat at forsøge at gøre dette ved at give støtte til danske virksomheder, der ser muligheder på det kinesiske marked.

IFU's leder i Kina, Hong Jiang, tænker udvikling i et bredt perspektiv, når det gælder, hvad IFU udretter i Kina.

– Det er ikke kun penge, der tæller, siger hun.

– Danske virksomheder kommer med teknologi og viden, som kineserne har stærkt brug for, når de skal kunne udvikle og klare sig i konkurrencen på det globale marked.

En af de danske virksomheder, der har fået IFU's hjælp til at etablere sig i Kina, er Schröder-Plast, der startede som et familiefirma i Juelsminde og i år 2000 flyttede til Kina, fordi virksomhedens vigtigste kunde, svenske Ericsson, krævede det. I dag er virksomheden blevet opkøbt af den børsnoterede plastkoncern SP Group A/S.

#### Kapital og mentalitet

– Da virksomheden flyttede til Kina, havde den aldrig været uden for Danmark før, så det var både en ny kultur og et nyt forretningsmiljø, der ventede. Derfor var et samarbejde med IFU et oplagt valg, fortæller Jiang Youqiang, direktør i Schröder-Plast i Suzhou. IFU kunne især hjælpe med tre ting: Risikovillig kapital, lokale kinesiske kontakter – og herunder råd og vejledning i kinesisk lovgivning og almindelig kulturel gebærden sig, samt gratis træning af i alt fem medarbejdere, der kom til Danmark i en måned. Jiang Youqiang var selv én af de fem.

Da han blev hyret som direktør i den 2.200 kvadratmeter store virksomhed på gaden Huoju i industriparken i *The Suzhou New Districts*, var kommunikationen mellem Danmark og Kina ikke altid uproblematisk.

– De skulle forstå min måde at tænke på og vice versa, som Jiang Youqiang siger.

Derfor var IFU's Hong Jiang en stor hjælp. Hun har studeret, boet og arbejdet 10 år i Danmark og kendte derfor både kinesisk og dansk mentalitet. Og forskellene er store. Først og fremmest betyder størrelsesforskellen på det nordiske og det asiatiske land meget, når det gælder en virksomheds ry og omdømme og dermed også den enkelte medarbejders ansvarsfølelse.

– Når nogen gør noget forkert i Kina, kan man bare flytte et andet sted hen, mens både navn og omdømme er enormt vigtigt i et lille land som Danmark, siger han.

En anden forskel er, at mens man i Danmark kan lave en aftale pr. telefon, er kinesere generelt meget forsigtige med at binde sig til noget og lave kontrakter.

Alt det forsøger Schröder-Plast med IFU's hjælp at tage højde for, hver gang virksomheden ansætter en ny medarbejder. Alle Schröder-Plasts 80 ansatte har fået træning i betjening af moderne teknologi og computere, samt undervisning i engelsk og i de mere

mentale færdigheder, virksomheden skal bruge.

– Vi lægger vægt på, at der skal være respekt for alle her på arbejdspladsen, men også på, at vore medarbejdere skal kunne arbejde selvstændigt og turde tage ansvar og beslutninger, siger Jiang Youqiang.

#### Opgradering af Kina

Netop kombinationen af teknisk kunnen og mere human ressource-baseret viden er dét, som Hong Jiang fra IFU peger på, da hun skal forklare, hvordan fondens projekter bidrager til at skabe udvikling i Kina.

Jo, IFU-projekterne skaber selvfølgelig arbejdspladser, men det er kun ét led i kæden, siger hun.

– Man overfører også masser af viden til den lokale arbejdskraft, som hver enkelt medarbejder kan tage med sig, når han eller hun forlader en virksomhed og begynder et andet sted, siger hun.

Hong Jiang kalder det for en opgradering af den kinesiske arbejdskraft, der både betyder, at den enkelte medarbejder og det kinesiske erhvervsliv bliver konkurrencedygtige. Den kinesiske medarbejder får kompetencer med i bagagen, som gør ham eller hende attraktiv som arbejdskraft; det kan ses, hver gang en ny virksomhed slår sig ned i Suzhou og stjæler folk fra de andre virksomheder. Og det kinesiske erhvervsliv får større konkurrenceevne på det globale marked, hvilket i sidste evne gavner samfundet.

Men IFU-støttede virksomheder spiller også en anden rolle i Kina: De er med til at stoppe nogle af de huller i det sociale sikkerhedsnet, der er blevet gabende store efter planøkonomiens død ved at kræve, at virksomhederne tilbyder god løn og sociale foranstaltninger som arbejdsløshedsforsikringer.

IFU holder øje med, at virksomheder som Schröder-Plast overholder disse krav ved at gennemgå budgetter og regnskaber hvert år. Alle partnere i IFU-støttede virksomheder underskriver en såkaldt *best judgement declaration*, hvor de forpligtiger sig til at overholde regler og mål. Og er der noget som halter, så giver IFU's medlem af den pågældende virksomheds bestyrelse, klar besked til ledelsen.

Hong Jiang sidder eksempelvis i bestyrelsen for en virksomhed i det indre Mongoliet, hvor ledelsen havde sine egne og bestemte holdninger til, hvad kvinder kan bidrage med i en virksomhed:

– Der sagde vi: Her skal vi se nogle kvinder på ledelsesniveau næste år. Fordi vi sidder i bestyrelsen, har vi en meget aktiv og stærk rolle. Hvis direktøren ikke vil leve op til målene, må han jo i sidste ende finde sig et andet arbejde.

#### Nej til IFU-indflydelse

IFU's plads i bestyrelse og beslutningsprocesser har ikke generet Schröder-Plast, men det afholder andre danske virksomheder fra at ville slå pjalterne sammen med fonden.

BB Electronics er et af de danske firmaer, der er glade for at befinde sig i Suzhous smørhul. I 2004 flyttede man al produktionsudstyret fra Danmark til Suzhou. IFU var med i processen, men kun som långiver.

– Vi ville ikke lade IFU bestemme alt. Det gør for eksempel et ejerskifte langt mere be-



De, der venter på arbejde ...



... og de, der fandt det – som her på en dansk virksomhed i Kina. Foto: Ty Stange.

sværligt, fortæller Lars Østergaard, direktør i BB Electronics.

Han mener, at brugen af IFU kommer an på, hvor aggressiv en profil, virksomheden har i forhold til at etablere sig i Kina, og hvor meget risikovillig kapital, man derfor har brug for. I BB Electronics anlagde man en mere forsigtig profil og tog derfor kun et lån.

Hos Schröder-Plasts nabo, Dantherm, har man valgt ikke at benytte IFU.

Dantherm ville tage risikoen selv, fortæller Michael Nørgreen, direktør i Dantherm i Suzhou.

– Vi var meget risikovillige fra start. Overvejelser om at have IFU med som medinvestor og dermed medlem af bestyrelsen havde vi ikke; det handlede mere om, at vi troede på, at vi kunne klare det selv. Vi så Kina som noget, vi gerne ville prøve og satse på; og det gik godt, siger han.

Når virksomheden om et halvt år flytter til større lokaler, har brugen af IFU været inde i overvejelserne om medfinansiering.

Men det blev kun til tanken:

– Nu har vi løbet det i gang selv, så bliver vi ved, fastslår Michael Nørgreen.

#### Vestkina forsømmes

IFU's engagement i Kina er dog ikke kun en succeshistorie. Der har været investeringer i virksomheder, som måtte lukke. Og investeringerne har efterhånden koncentreret sig om de samme områder i Kina, mens andre er blevet forsømt. Det skyldes både kinesisk politik og mangel på interesse fra danske firmaer.

Da Kina begyndte at åbne sig for omverdenen og udenlandske investeringer, var det kun en lille del af det kinesiske marked, der stod åbent for investorer. IFU kom til Kina i 1987. I begyndelsen var kun få byer og kyststrækninger tilgængeligt område for investorer og konsekvensen er blevet, at mens kyststrækninger blomstrer af vækst, er det vestlige Kina plaget af det modsatte. Kinesere, der bor og arbejder på landet vestpå, er i vid udstrækning fortsat forarmede og søger derfor i stort antal mod byer og områder, hvor der er arbejde at få.

I dag må udlændinge gerne investere i det vestlige Kina, men det kniber med interessen. For nyligt lykkedes det IFU at overtale Carlsberg til at bygge en fabrik i Tibet, og i det indre Mongoliet leverer 15.000 landmænd kartoffelmel til en kartoffelmelscentral, der producerer stivelse. Men ellers er succeshistorierne fra Vestkina få.

– Vi har for eksempel forsøgt at få danske maskinproducenter, mejeriproducenter og griseavlere til at se potentialet i det vestlige Kina, og der er kommet flere delegationer; men der kommer ikke rigtig noget ud af det, siger Hong Jiang.

*Ulrikke Moustgaard er freelancejournalist og skriver jævnligt for udvikling. [ulrikke@tiscali.dk](mailto:ulrikke@tiscali.dk)*