

Vilka faktorer bidrar till att svenska företag direktinvesterar i Polen?

En historisk exposé av svenska direktinvesteringar och en studie av
Polens investeringsmiljö ur ett svenskt perspektiv

Av: Carolina Silandersson
Handledare: Lars Svensson

Innehållsförteckning

<i>1. Inledning</i>	3
1.1 Syfte och frågeställning	4
1.2 Polens historia ur ett ekonomisk-historiskt perspektiv	5
<i>2. Teori</i>	8
2.1 Begreppet direktinvestering	8
2.2 Teori	10
<i>3. Metod och material</i>	12
3.1 Datainsamling	12
3.2 Metodproblem	13
3.3 Avgränsningar	15
<i>4. Svenska utlandsinvesteringar</i>	16
4.1 Svensk utlandsinvesteringshistoria	17
4.2 Valutaregleringen	19
<i>5. Polen efter murens fall: Nya institutionella förutsättningar</i>	20
5.1 Mot markandsekonomi	20
<i>6. Analys</i>	23
6.1 Teori	23
6.2 Svenska och polska direktinvesteringsflöden	23
6.3 Svarssammanställning: Motiv till direktinvesteringar i Polen	28
<i>7. Slutsatser</i>	30
<i>8. Litteraturlista</i>	32
Förkortningar	
Bilaga 1	
Bilaga 2	
Bilaga 3	
Bilaga4	

1. Inledning

Hade någon för 20 år sedan påstått att Polen år 2006 skulle vara EU-medlem och Nato-medlem, så hade nog de flesta tyckt att den personen var en aning snurrig. Hade samma person sagt att Polen skulle vara en av Sveriges viktigaste handelspartner i Östersjöregionen, då hade man bara skakat på huvudet. Hade personen i fråga dessutom sagt att Polen skulle ha tillväxtsiffror värda att skryta om, då hade många börjat skratta. Polen för några decennier sedan var ett land som de flesta identifierade med Sovjet. Man tyckte att det var samma språk och samma kultur. Samma folk och samma politik. Detta var något som var så vedertaget att det till och med sipprade ner till läroböckerna i grundskolan. Idag är allt annorlunda. Polen har blivit inbjudet till de fina salongerna och fått prestigefyllda medlemskap. Polen har blivit ett land man talar om i positiva termer och med för att man gärna vill satsa kapital. (Johansson 2005:37).

För Polen började resan mot väst i samband med en oväntad valseger för Solidaritet, en revolution i Östeuropa och ett pre-associationsavtal med EU. Men det hela kunde ha fått ett abrupt slut strax efter revolutionerna i Öst. EU ställde sig tämligen kallsinnigt till att ta emot en samling fattiga transitionsländer från Öst- och Centraleuropa. Det var USA:s president George Bush som fick EU:s dåvarande medlemsländer att inse fördelarna med ett enat marknadsekonomiskt Europa. Han påtalade att det fanns en enorm potential i de nya länderna med outnyttjade marknader och många miljoner nya förväntansfulla konsumenter. (Senior Nello 2005:410ff)

För att påskynda processen och underlätta för transitionsekonomierna att hamna på en politisk och ekonomisk nivå jämförbar med EU-medlemmarnas standard, satsade EU på direktinvesteringar och uppmuntrade företag att investera i de här länderna. Och faktiskt, till slut lyckades bland andra Polen att få moderna institutioner och konkurrenskraftiga företag. Fast det hela beror på vad man menar med lyckas. Menar man med framgång att Polen från uråldriga industrier, mindre utbildade arbetare och förstörd miljö ska vara på samma nivå som väst på bara tio år, då kan man inte säga att Polen har lyckats. Polen kommer att med västerländska mått mätt vara fattigt minst en generation till. Är man däremot öppensinnad nog

att omdefiniera framgång, då kan man säga att Polen har lyckats. För Polen har lyckats med att skapa västerländska institutioner och marknadsekonomi. Och för ett land som Polen, som var en kommuniststat under Sovjet med nästan samma kultur och ett liknande språk, så är det att lyckas. (Sachs 1994:22, Seniro Nello 2005:410ff)

1.1 Syfte och frågeställning

En direktinvestering innefattar två länder och en företagskoncern. Den kan påverka nationalinkomsten för ett land och inkomsten för den enskilde. Det är spännande att undersöka drivkrafterna som får en företagsledning att investera över gränserna och flytta till ett land med stora skillnader i kultur, organisation och administration. Syftet med uppsatsen är att på en bredare bas undersöka varför svenska företag direktinvesterar i Polen. Jag vill undersöka vad det är som lockar svenska företag till att direktinvestera i Polen.

Jag vill ta reda på hur svensk direktinvesteringshistoria ser ut och om det finns någon historia av svenska direktinvesteringar i Polen. När började Sverige direktinvestera i Polen? Det är intressant att se vilka faktorer som inverkade politiskt, internationellt och institutionellt. Varför började företagen direktinvestera i Polen? Jag vill undersöka vad det var som inverkade på beslutet. Var det lönerna, Polens läge eller kunskapsnivån?

Nästa fråga som infinner sig blir då: Hur fungerar det när man väl är i Polen? Det är intressant att studera om det fortfarande är tungrott och byråkratistyrkt eller om det har skett synliga förändringar sedan murens fall.

Uppsatsen ska ses som en historisk exposé av svenska direktinvesteringar och en studie av Polens investeringsmiljö ur ett svenskt perspektiv. Frågeformuleringen lyder

Vilka faktorer bidrar till att svenska företag direktinvesterar i Polen?

Med denna frågeställning ämnar jag undersöka svenska direktinvesteringar i Polen under historiens gång och analysera trender och motiv. Är frågeställningen relevant? Det kan tyckas som att direktinvesteringar var ett hetare stoff under 1960-talet och ett par decennier framåt

när fenomenet fortfarande var nytt. Någon gång varje år står det dock att läsa i tidningarna att *nu avvecklar ännu ett svenskt företag sin verksamhet i Sverige för att flytta till ett låglöneland*. Diskussionerna kan gå heta än idag.

1.2 Polens historia ur ett ekonomisk-historiskt perspektiv

Dagens polska gränser är ett arv efter andra världskriget. Polen förlorade 100 000 kvadratkilometer av sitt kulturarv i öst. De nya gränsdragningarna förde Polen närmare London, Paris och Rom än vad landet hade varit på över tusen år. Det var britterna som tillsammans med Stalin var pådrivande till efterkrigstidens nya gränser. Redan år 1942 tog man sig an den uppgiften. Man försökte övertyga den polska motståndsrörelsen om de självklara fördelarna med att flytta landet västerut. Det var inte bara den polska motståndsrörelsen som var tveksam inför förflyttningen. Även Roosevelt var skeptisk. En bidragande orsak till detta var delvis starka påtryckningar från polacker bosatta i USA. Detta, att Roosevelt ställde sig på polackernas sida; att Europa och USA har olika syn på Polen, har etsat sig fast i det polska medvetandet. Att britterna i sin tur valde att ”trampa på” Polen under andra världskriget har förklaringar som går längre tillbaka i tiden. Men det gör sig påmint än idag. Polens inställning till USA fick en ledande fransk politiker att under en EU-förhandling ställa Polen frågan om de har för avsikt att gå USA:s ärenden i EU. Och under Irak-krisen 2002 gav Polen sitt fulla stöd till USA. Bush kallade Polen för USA:s mest trogna bundsförvant i det nya Europa. Dock har man börjat föra diskussioner i Polen om att man borde europeiseras lite mer. (Johansson 2005:13ff)

Medeltiden var en gyllene era för Polen. Det polska riket var väl integrerat med västra Europa genom handel, katolicism och adliga giftermål över gränserna. Polen var ett rikt och mäktigt land med välutvecklat jordbruk, modernt finanssystem och fördomsfritt samhällsklimat där judar och muslimer samexisterade med katoliker. Polen, och den polska adeln i synnerhet, emottog rikedomar från kolonialområden genom en ensidig export av bland annat spannmål till väst. Exportframgångarna gav Polen en positiv handelsbalans i mer än ett århundrade. Detta kan vara en förklaring till att det inte skedde några avgörande förändringar i det politisk-ekonomiska systemet. Den polska adeln kunde konsumera handelsöverskottet. Något

tryck på ekonomiska förändringar uppstod därför inte. (Johansson 2005:55ff, 86ff; Sachs 1994: 9f)

Under 1600-talet kom det att gå sämre för Polen. Exporten till väst sjönk kraftigt och de ekonomiska villkoren i Polen försämrades. Istället för att effektivisera jordbruket svarade adeln med att skärpa de feodala dragen i ekonomin. Bland annat så utvidgade man livegenskapen. Polen kom under den här tiden att gång på gång välja fel väg. De felaktiga valen kom att bli avgörande för en fördröjning av ett kapitalistiskt samhälle. Det var inget unikt för Polen att ha en stark adel. Vad som var utmärkande var att kungamakten aldrig lyckades bryta adelns starka ställning. Adeln såg varje kris som en möjlighet att stärka sin makt. Den självhärskande adeln, svagheten i städerna, feodalism och livegenskap bidrog till att hindra liberalisering och motverka kapitalistiska krafter (Sachs 1994:24f). (Johansson 2005:92f)

Första världskriget var förödande för många länder. För Polen innebar kriget att landet plundrades på tillgångar och marken var förstörd efter bataljerna. Polen var i huvudsak en jordbruksekonomi där ett fåtal ägde det mesta och resten hade så små ägor att de inte kunde försörja sina familjer på ett fullgott sätt. För politikerna gällde det att ena de tre delar som landet delats upp i på Wienkongressen 1815. Tre olika skattesystem, lagar, kreditmarknader och valutor skulle enas till ett enda system samtidigt som tillgångarna var uttömda. (Sachs 1994:14f, 26f)

Sviterna efter kriget, grannländer med inflation och försök att ena de tre enklaverna resulterade slutligen i inflation i Polen vilken år 1923 klassades som hyperinflation. Det var först tre år senare som budgeten blev stabil. Detta tack vare de reformer som premiärministern och även finansministern Wladyslaw Grabsky genomförde. Dessa gick ut på att etablera en centralbank, genomföra en skattereform samt införa den nya valutan zloty. Så heter för övrigt Polens valuta än idag. Polen fick västerländska institutioner och slutligen en valuta som var lika stabil som före kriget. Grabsky lyckades även locka till sig utländska lån vilket underlättade uppbyggnaden av Polen. Polen kan nu betecknas som en transitionsekonomi. (Sachs 1994:15ff)

Reformerna höll inte för den stora depressionen som började 1929. Polen övergav inte guldstandarden utan höll kvar vid en sträng ekonomisk politik och en vilja att tillhandahålla

likvida medel för att kunna visa god betalningsvilja gentemot de utländska långivarna. Visserligen upprätthöll Polen betalningsförmågan utåt men inne i landet var det turbulent. Arbetslösheten steg, folket strejkade, det rådde en social osäkerhet och produktiviteten sjönk. I slutet av 1930-talet utgjorde Polens bruttonationalinkomst per capita hälften av Sveriges och ungefär en tredjedel av Tysklands. Det fanns inte några direkta signaler på tillväxt. En förklaring till den klena ekonomiska utvecklingen är den kraftlösa jordbruksreformen från 1925. Reformen omfattade endast sju procent av hela jordbruksarealen och bidrog till en knappt märkbar skillnad i mättnadskänslan som jordreformen bidrog till. På landsbygden var överbefolkningen minst fyra miljoner människor i början av 1930-talet. Krisen 1929 drabbade Polen hårdare och djupare än många andra länder. I vissa delar i landet övergick handeln till naturaekonomi där man bara köpte det allra nödvändigaste som salt, olja och tändstickor. (Johansson 2005:144; Sachs 1994:17)

2. Teori

2.1 Begreppet direktinvestering

Direktinvestering är ett etablerat finansiellt begrepp. Kännetecknen på en direktinvestering är att *långsiktighet* och *ägarkontroll* (ISA 2003) dominerar. Det är en finansiell investering med ägarinflytande i det aktuella företaget. Detta skiljer sig från till exempel en portföljinvestering som mer är en investering i avkastningssyfte. Det är även så att en mindre andel ägande räknas som portföljinvestering (Nutek 1999:14). Man ska inte heller förväxla direktinvesteringar med *reala investeringar i anläggningar eller maskiner* (Riksbanken). En direktinvestering innebär att ett företag förvärvar tio procent eller mer av aktierna eller rösterna i ett företag i utlandet. Alla finansiella transaktioner, även kortfristiga transaktioner och lån samt kund- och leverantörskrediter, mellan de två företagen räknas som direkta investeringar. En direktinvestering kan ske genom nybildande av ett företag eller förvärv av ett redan befintligt företag samt genom följdinvesteringar. Genererar man vinst och återinvesterar den i den lokala verksamheten räknas även detta som en utländsk direktinvestering då vinsten tillhör den utländska ägaren (ISA 2003). (www.chalmersinnovation.com; www.regeringen.se; www.riksbank.se)

Internationella valutafonden (IMF) definierar internationella direktinvesteringar som *investeringar i utländska dotter- eller dotterdotterbolag eller förvärv av minoritetspost i utländska företag med vilka det investerande företaget har en väsentlig intressegemenskap* (Swedenborg 1973:14). Det är även IMF som har satt upp riktlinjerna för redovisning och dessa tillämpas av internationella organisationer som OECD och UNCTAD; anledningen är att man vill att alla länder ska samla in uppgifter som är jämförbara så att de kan värderas rättvist (ISA 2003). Man kan även använda termen för att *beteckna kapitalvärdet av investeringarna eller själva kapitalstocken i det företag där investeringen görs* (Swedenborg 1973:14).

Utgående direktinvesteringar är inhemska direktinvesteringar i utlandet. Motsatsen är ingående direktinvesteringar som är utländska direktinvesteringar i det egna landet. (SOU1983:32)

Direktinvesteringar kan vara kostnadsdrivna, marknadsdrivna eller kompetensdrivna. Det vanligaste är att det är en kombination av de tre faktorerna som får en investerare att satsa i ett visst land. De kostnadsdrivna kännetecknas av att det ofta är en rent industriell verksamhet där lönerna är den huvudsakliga utgiften. Investeraren söker sig därför till ett låglöneland och det land som erbjuder den lägsta lönekostanden får ta emot investeringen. Vid marknadsdrivna anledningar söker man ett mottagarland med rätt storlek, bra köpkraft och ett strategiskt läge. En testmarknad utnyttjar man för att testa nya produkter. (ISA 2003)

Direktinvesteringsstatistiken visar *nettot av de kapitalströmmar som genereras av utländska investerare* (ISA 2003). Statistiken visar skillnaden på satsat utländskt kapital och kapital som har strömmat tillbaka till den utländske ägaren. Ett negativt tecken indikerar desinvestering, det vill säga att *utländska investerare har tagit ut mer kapital ur sina verksamheter /.../ än vad de har satsat* (ISA 2003) till exempel på grund av dotterbolagens amorteringar eller att investeraren har sålt ett bolag i mottagarlandet. (ISA 2003)

Vid en direktinvestering flyttas kapital från ett land till ett annat. En svensk direktinvestering innebär att ett företag i Sverige för över kapital till ett företag i exempelvis Polen. Detta skapar ett utflöde från Sverige som måste finansieras på något sätt. Det finns tre tänkbara finansieringssätt: ökad upplåning i utlandet, neddragning av valutareserven eller överskott i bytesbalansen. (Swedenborg 1973:24)

Tanken med utlandsinvesteringen är att den ska generera kapitalinflöden och vinster från det land man har investerat i. Den så kallade återbetalningsperioden, som är tiden mellan investering och återbetalning, kan vara ett kritiskt skede. Ju större kapitalsatsning och ju längre återbetalningsperiod, desto större krav på prestation gentemot investeringslandet. (Swedenborg 1973:24)

2.2 Teori

Det finns en rad faktorer som bidrar till en direktinvestering i utlandet. Det kan röra sig om hinder av något slag som tvingar ett land till en direktinvestering. Exempelvis kan det vara naturliga hinder som dyra transportkostnader eller varor som är omöjliga att transportera. Det finns även artificiella hinder som tullar och artificiella icke-tariffära hinder som diskriminering gentemot utländska producenter och nationella krav på tillverkning. Ett företag kan avstå från direkta investeringar i utlandet på grund av hinder från det egna landet eller att en investering innebär alltför stora risker. (Swedenborg 1980:9ff)

För att ett företag ska förlägga sin verksamhet i ett annat land med alla de svårigheter det innebär i skillnader i struktur, språk och kultur, krävs det att företaget har en konkurrensfördel gentemot övriga inhemska och internationella konkurrenter; företaget måste ha ett kunskapsövertag. Detta kan bestå av ackumulerad kunskap, ofta i kombination med forskning och utveckling, gentemot andra så att det verkligen lönar sig att bedriva verksamheten lokalt på plats. Lönar det sig inte att satsa lokalt kan man sälja idén som licens eller patent. Detta betyder inte att världen blir monopolistisk och bara lämnar plats åt några få multinationella koncerner eller att det krävs en viss teknikintensiv nivå för att kunna direktinvestera. Det handlar snarare om företag som är duktiga på det de gör och som under en viss tid har ackumulerat en särskild kunskap. Detta förklarar varför företag lägger sin produktion nära en viss råvara i ett annat land eller varför konfektionsindustrin flyttar till låglöneländer. (Swedenborg 1980:12ff)

En utlandsinvestering tillåter ett företag att växa utanför den begränsande hemmamarknaden. Den svenska hemmamarknaden må vara köpstark men är inte alltid tillräckligt stor. Förhindrar man svenska företag från att etablera sig i utlandet riskerar man att företagen satsar på andra produkter istället för att produktdiversifiera. Därmed riskerar man att mista de komparativa fördelarna. Tillåter man däremot företagen att flytta utomlands kan de erhålla de stordriftsfördelar en större marknad kan bidra till som exempelvis specialisering och möjlighet till egen forskning. (Swedenborg 1980:12ff)

De främsta anledningarna till att direktinvesteringar har ökat är avregleringarna av den finansiella sektorn och bankväsendet, ökad liberalisering av handel och investeringar samt ett

utvecklat kommunikationsnät. Dessa faktorer har gynnat utvecklingen av internationella företag. Idag kan man med bara en knapptryckning skicka information till medarbetare på andra sidan jordklotet och utföra en banktransaktion från Stockholm i en bank i New York. (NUTEK 1999:29f)

Idag är också många konsumenter väldigt krävande. Man vill ha en viss typ av vara som matchar ens personliga stil perfekt. Detta har medfört att behovet att finnas på plats lokalt har ökat; man måste finnas nära kunden så att man vet vad varje kund efterfrågar (NUTEK 1999:30). Flexibel produktion gör det möjligt att anpassa varorna efter kund och trend.

3. Metod och material

För min analys har jag valt att ta reda på vilka pull-faktorer som lockar svenska företag till att direktinvestera i Polen. Det var efter att ha läst Susan Senior Nellos bok som jag blev intresserad av ämnet. Det är frågor av typen *Vad lockar svenska företag till Polen* snarare än *Vad driver svenska företag från Sverige* som intresserar mig. Jag har gjort en kumulativ studie som tolkar olika händelser och drivkrafter istället för att pröva en enda teori. De teorier jag använder mig av syftar därför till att underlätta för mig att analysera och tolka olika skeenden.

Jag började med rena litteraturstudier. Olika böcker om Polen gav mig en förståelse för landet, dess historia och varför nationen befinner sig där den är idag. Ju närmare samtiden, desto mer har de sekundära källorna bestått av artiklar från databasen Elin@Lund samt rapporter som jag hämtat från Internet, bland annat från UNCTAD:s och Riksbankens hemsidor. Jag har under min läsning skapat mentala undergrupper till mina rubriker och koncentrerat mig på fyra utgångspunkter: makroekonomins inverkan, teknologins påverkan samt politiska och institutionella faktorer. Ett nyckelord som har påverkat mig är tajming. Jag har haft för avsikt att välja historiska nedslag där tajming har varit avgörande.

Uppsatsen bygger främst på de sekundära källorna. Utöver dessa har jag även genomfört en enkätundersökning. Av de svenska företag som har direktinvesterat i Polen har jag valt ut några som har fått svara på en enkät (Bilaga 1).

3.1 Datainsamling

Både UNCTAD (2004) och Swedenborg använder sig av direktinvesteringsdata som härstammar från betalningsbalansen samt kartläggning av företagen. Jag kommer att använda mig av ett liknande tillvägagångssätt. Det finns två skäl till detta. Det första är att om jag använder mig av vedertagna riktlinjer blir det enklare att skriva en uppsats med tydlig struktur. Det andra skälet är att det blir enklare att samla in underlag. Exempelvis tillhandahåller Riksbanken tillförlitlig och lättillgänglig statistik över Sveriges betalningsbalans via sin hemsida.

Data som rapporteras av PAIZ, polska investeringsmyndigheten, följer OECD:s definition av direktinvestering och använder samma regler vid insamlandet av data för utländska investeringar. Det samma gäller för NBP, polska centralbanken, som precis som Riksbanken grundar sina siffror på balansräkningen. (UNCTAD)

Mina data för Sverige kommer från Riksbankens hemsida där de listar svenska direktinvesteringar varje kvartal. Härifrån kommer uppgifterna till diagrammen över Sveriges direktinvesteringar. Bilagan med svenska företag som direktinvesterar i Polen kommer från PAIZ:s hemsida. Där listas samtliga företag från hela världen som direktinvesterar i Polen. Direktinvesteringsdata över Polen hämtas från polska Centralbanken NBP.

Enkätundersökningen gick till enligt följande: Av de svenska företagen som har direktinvesterat i Polen (Bilaga 2) valde jag ut tio multinationella företag, kontaktade dessa, blev lovad svar av fem och erhöll slutligen svar av två. Svaren används på ett kvalitativt sätt i analysen. Jag kommer inte att göra en kvantitativ analys av resultaten. Det finns två anledningar till detta. Den ena är att det är för få företag för att överhuvudtaget kunna göra en uträkning. Den andra är att det är för få svar för att kunna offentliggöra företagen och svaren utan att någon riskerar att bli igenkänd. De två kända multinationella företagen som svarat finns med i bilagan.

3.2 Metodproblem

Som nämndts svarade endast två företag på enkäten. Jag är oerhört tacksam för att de tog sig tid att besvara mina frågor. Deras svar har hjälpt mig väldigt mycket och bidragit till oväntade infallsvinklar. Man kan ifrågasätta mitt urvalsantal och tycka att tio är för få, jag skulle ha valt fler företag i första urvalet för att få mer svarsresultat. Av knappt 60 företag är det emellertid inte för lite att välja tio välkända och multinationella företag. Svar från fler företag hade inte heller möjliggjort en kvantitativ undersökning då hela populationen är för liten. Syftet med uppsatsen och enkätundersökningen var att få nya infallsvinklar och några svar på varför man har valt att direktinvestera i Polen. (Dahmström 2005, Svenning 1999)

Enkäten kan tyckas ha en del frågor som är synnerligen likartade. Förklaringen till detta är att jag har lärt mig att man kan göra på det här viset för att kolla så att man verkligen svarar på en fråga. Det finns en risk att de ifyllda svaren blir slentriansvar snarare än genomtänkta formuleringar. Har man kontrollfrågor kan man se igenom svaren och lättare utvärdera om det är sanna svar. En viktig sak som jag missade att fråga om i enkäten är andelen polacker på ledande poster i de svenska polskbaserade företagen. Det är en svår avvägning med enkätutskick. Å ena sidan ska man ha läst in sig på ämnet, å andra sidan vill man få ut enkäten så fort som möjligt så att man kan utvärdera svaren, bygga vidare med ny teori och ha möjlighet att skicka ut en extra enkät om svarsfrekvensen är låg.

En snedvridning i statistiken är att man utgår från företag som faktiskt har fått möjlighet att genomföra direktinvesteringar i Polen. Det står inget om företag som har haft viljan men inte fått möjligheten att genomföra ett projekt. Det är dock oklart om det är ett problem, hur många det i så fall skulle gälla och därför om det är ett verkligt problem eller bara något marginellt som rör något enstaka företag.

Ett annat metodproblem är att man hela tiden jämför med hypotetiska låtsasalternativ. Man kan tänka sig att det är lättare att manipulera uppgifterna då så att de lättare passar en viss teori.

Det finns vissa mätfel i den statistik som finns tillgänglig. Ett exempel är att finansieringen av den nya verksamheten kan ske genom ett lån i Sverige. Lånar det svenska dotterbolaget i eget namn registreras detta inte i statistiken. (ISA 2003) Det är även oklart huruvida den tillgängliga statistiken är rensad från inflation. Varken på Riksbankens eller NBP:s hemsidor står det något om detta. Jag har därför utgått från att uppgifterna inte är rensade då detta verkar förefalla mycket troligt. Avsaknaden av inflationsrensade uppgifter medför att det blir osäkrare att jämföra uppgifter länderna emellan. På NBP:s hemsida finns det bara uppgifter från och med 1994 att tillgå. Jag har inte lyckats finna några tillförlitliga uppgifter någon annanstans.

Det finns källkritiska problem. Bland annat gäller det Jeffrey Sachs bok. Sachs var med och utformade chockterapi i Polen när Solidaritet kom till makten. Han kan därför vara färgad av sitt bidrag till framgångssagan och därmed kanske okritisk. Jag har ändå valt att referera till

hans bok. Samtidigt är det intressant och väldigt spännande att ha med någon som var med när det hände. Han känner till spelet bakom kulisserna och har kunskap som få andra känner till. Dessutom har jag inte funnit annat än att hans historieskrivning och analyser stämmer väl överens med andra författare som har behandlat samma tidpunkt och händelser.

3.3 Avgränsningar

Jag har för avsikt att hålla uppsatsen så enkel, generell och allmän som möjligt, utan att för den sakens skull mista den vetenskapliga anknytningen. Jag kommer därför inte att fastna i en diskussion om ideologiska definitioner som behandlar vilken typ av kommunism som Polen tillhörde utan bara kort och gott kalla Polen för ett socialistiskt samhälle med kommunistisk ledning. Det är en utgångspunkt för att kunna gå vidare med uppsatsen.

En annan utgångspunkt är att vi har direktinvesteringar, det är så världen ser ut idag i globaliseringens era. Jag kommer av samma skäl som ovan inte att föra en diskussion om direktinvesteringarnas vara eller inte vara.

4. Svenska utlandsinvesteringar

Det har alltid framförts kritik mot att förlägga produktion utomlands. De skräckscenarier som vissa kritiker målat upp är att investeringar utomlands leder till en produktionsökning i utlandet som skulle ha kunnat ske i det egna landet. Annan kritik är att försäljningen av utlandsproduktionen skulle komma att konkurrera med investeringslandets egen import eller att de importerade utlandsproducerade varorna skulle konkurrera med det egna landets produktion. I en globaliserad värld finns det inte alltid det andra alternativ. Investerarlandet kan komma att förlora en exportmarknad på grund av höjda tullar om man inte direktinvesterar. Väljer man att istället lägga produktionen i utlandet så kan investerarlandet komma att få ökad export tack vare lägre kostnader. Det behöver inte heller vara så illa att produktion förlagd i utlandet innebär minskade exportmöjligheter. Det kan finnas förhinder mot export och då blir alternativet till direktinvestering att man istället riskerar utebliven export. På sikt kan detta leda till sänkt konkurrenskraft och hämmad export. (NUTEK 1999: 25ff; S 1973:24f)

Nya produktionsområden öppnar upp för nya marknader vilket kan sätta en positiv press på det investerande företaget. Nya konkurrenter och nya konsumenter kan tvinga företaget att förbättra sin produktion och bli mer innovativt. Man utvidgar sin kunskap genom att snappa upp nya idéer direkt; dessa hade kanske dröjt med att hitta upp till nordliga Sverige. En ökad specialisering av internationell produktion kan leda till en större och mer differentierad industriproduktion än vad vanlig basproduktion kan erbjuda samt medverka till stordriftsfördelar inte bara inom produktionen utan också i marknadsföringen (SOU 1983:9). (NUTEK 1999:25ff)

Under 1980-talet inträffade det en hel del positiva förändringar som kom att påverka utländska direktinvesteringar. Många inhemska restriktioner togs bort vilket gynnade handel över gränserna och fria kapitalrörelser och bidrog till att öka investeringarna. Hela OECD-området genomsyrades av en lång tradition med statliga begränsningar inom vissa sektorer. Vid den här tiden började många länder förbättra sin makropolitik och satsa på en politik som attraherar internationella investerare. Man genomförde också strukturella förändringar och gjorde valutorna helt växlingsbara. Direktinvesteringarna fick en extra skjuts av att fler

företag blev internationella, skaffade sig marknader och kontakter i nya länder vilket i sin tur skapade nya strukturer och organisationer. (OECD 1992:9ff)

Även de nordiska länderna hade starka statliga restriktioner gentemot direktinvesteringar. Man utövade en strikt kontroll över kapitalrörelser, utländska intressenter samt över alla fastighetsaffärer. Av de nordiska länderna var Sverige ett av de länder som var först med att påbörja en avreglering av kreditmarknaden. En statlig undersökning som avslutades 1985 visade att många regleringar var synnerligen ineffektiva. I slutet av året därpå vidtog man de första åtgärderna för en avreglering. (OECD 1992:31)

4.1 Svensk utlandsinvesteringshistoria

Svensk direktinvesteringshistoria nämner inte ett ord om Polen. Polen är inte ens med i en liten kommentar i någon bisats när man skriver något om *övriga Europa* eller *övriga världen* i de böcker jag har läst. Är det då relevant att ta upp svenska direktinvesteringar i ett historiskt perspektiv om man nu inte nämner, som i det här fallet, Polen? Jag skulle vilja påstå att det är relevant. För det första är det fascinerande att Polen inte har omnämnts i den tidiga litteraturen och i den senare litteraturen har blivit en framgångssaga. För det andra är det intressant att ha med det historiska perspektivet för att få en uppfattning om vad som har hänt de senaste fem decennierna.

Svensk utlandsproduktion har gamla anor. Under 1890-talet började några av våra ännu idag stora koncerner att bedriva verksamhet i utlandet. En anledning till att företagen kom att flytta sin produktion till utlandet var att de förfogade över någon teknisk finurlighet som efterfrågades utomlands. Det var inte bara svenska skogsprodukter och svenskt järn som letade sig ut på exportmarknaden utan även verkstadsprodukter som kullager, telefonutrustning och separatorer. Efter andra världskriget fick fler svenska företag tillgång till utrikeshandeln och exportmarknaden blev minst lika viktig som hemmamarknaden. Det kom att bli naturligt att vidga sin marknad och titta mot utlandet. Fördelarna med att expandera var flera. Man kunde bedriva storskalighet inte bara inom den rena produktionen utan också inom administration och forskning. Dessutom kunde det ofta vara fördelaktigt att vara representerad på den lokala marknaden för att kunna sälja en vara. Det var inte alltid

möjligt att expandera från redan befintliga anläggningar i Sverige. Resursbrist eller det svenska kostnadsläget kunde vara effektiva hinder för export men även handelshinder eller andra restriktioner från mottagarlandet. Dåligt utvecklade transporter eller teknik förhindrade också utlandsetablering då genom avsaknaden av dessa försvårades samordningen mellan företagets olika delar. (NUTEK 1999:35; Meyerson 1977:13ff; Swedenborg 1973:25ff)

Under 1960-talet bidrog svenska direkta investeringar i utlandet till ett kapitalutflöde. Mellan 1960 och 1965 ökade svenskt utlandsinvesterat kapital med två miljarder vilket motsvarar 80%. Till största delen finansierades de svenska utlandsinvesteringarna med utländskt kapital. Det var delvis återinvesterat kapital som bidrog till utlandsinvesteringarna men även förbättrade lånemöjligheter i många länder underlättade för investeringar. Ofta kunde det till och med vara länders lånemöjligheter som styrde investeringarna. (Lund 1967:14, 78ff).

Fram till mitten av 1970-talet var den svenska kronan högt värderad och den svenska ekonomin spirade. När Sverige toppade produktionslistorna började världen känna av oljekrisen. Sverige gick in i en lågkonjunktur och halkade brutalt ner på listan över ledande industrinationer. Andelen sysselsatta minskade drastiskt och tillväxten gick ner. Krisen slog som hårdast mot de svenska traditionella näringsgrenarna. Jordbrukssektorn, industrisektorn och textil- och konfektionssektorn förlorade många anställda på grund av nedläggningar och bortrationaliseringar. Oljekriserna under 1970-talet skapade oro i multinationella företag. Den trygghet man upplevt med stabila valutor och goda tillväxtsiffror var som bortblåst. Nya mer strategiska frågor hamnade på styrelsernas agendor. En stagnerad marknad, nya produkter samt riskspridning bidrog till att man utvidgade sin marknad. (NUTEK 1999; S 2000:468ff)

Det fanns multinationella företag under 1800-talet men det var först under efterkrigstiden som de började växa fram på riktigt. Den tekniska utvecklingen som gjorde en viss typ av arbete mer lönsam i större skala, förändringar i produktion och produktionsprocesser bidrog till att multinationella företag växte fram. Tillväxten mellan 1948 och 1973 var fantastisk. En koncentrerad företagskultur, specialiserad produktion, internationellt varuutbyte, rationaliseringar och förbättrad kunskap ledde till stordriftsfördelar och specialisering som stimulerade den ekonomiska tillväxten. Teoretiskt kan man hävda att världen blev mer rättvis då den gick från råvarutillgång mot produktionskicklighet. Transportkostnaderna minskade. Detta var nödvändigt för handeln. Annars hade de ökade transportkostnaderna överstigit minskade produktionskostnader. Politiska beslut och internationella överenskommelser

gynnade investeringsklimatet. I skenet av det här är direktinvesteringarna bara en del av de förändringar som kännetecknar efterkrigstiden. (SOU 1983:9f, 44ff)

Tekniken är en viktig orsak till internationalisering. Bättre och billigare kommunikationer och transporter har lett till att multinationella företag kan hålla ihop sin verksamhet trots stora avstånd. Utvecklingen av den globala kapitalmarknaden underlättar finansieringen, minskar kostnaderna och minskar riskerna för en utlandsinvestering. Det gynnar även mindre företag som nu får möjlighet att ta del av den internationella marknaden tack vare lägre kostnader och mindre risker. (ISA 2003)

4.2 Valutaregleringen

Sverige hade sedan 1950-talet kreditmarknadsregleringar för både hushåll och företag något som påverkade möjligheten till fria portföljval. Syftet med regleringarna var att motverka inflation genom att hålla räntorna nere. Partier, banker och olika organisationer var oense i regleringens vara eller inte vara. Det skulle dröja ända fram till 1986 innan man påbörjade avregleringen. Tre år senare var regleringen helt genomförd. Enligt Bengt Dennis var de främsta drivkrafterna till avregleringen att [den] *representerade enbart en byråkrati utan någon som helst effekt på penning- eller finanspolitiska målsättningar* (Wihlborg s 274). Regleringen hade tappat sin kraft: Företagen var allt mer internationaliserade. Bankerna krävde att få agera på den internationella marknaden som de utländska konkurrenterna. Kravet från USA och EG var då att deras banker skulle få fritt spelrum på den svenska marknaden. Sverige var tvungen att anpassa sina regler efter EG:s regelverk för att kunna bedriva handel och investera i EG-området på ett enklare sätt. (Jonung 1999:201ff; Schön 2000:501ff; Wihlborg)

De krav som ställdes på svenska utgående direktinvesteringar utanför Norden var följande: För det första var det inte tillåtet att utan Riksbankens tillstånd överlåta aktier i det utländska bolaget. För det andra fick man inte avsätta vinst från dotterbolag till en fond i större utsträckning än vad som ansågs skäligt. För det tredje var man tvungen att regelbundet skicka en balans- och resultaträkning samt en förvaltningsberättelse till Riksbanken. Efter 1969 skärptes kraven ytterligare. Då skulle det finnas goda ekonomiska skäl som skulle ge ett

positivt utslag i handelsbalansen för att få tillåtelse till en direktinvestering. Det fanns krav på utlandsfinansiering och att man kammade hem vinster. Regleringarna var dock tandlösa. Det var två ansökningar som fick avslag. Båda gällde utflaggning av fartyg. (Wihlborg)

5. Polen efter murens fall: Nya institutionella förutsättningar

Mål som hög tillväxt och högre per capita inkomst kan motverka andra samhällsekonomiska mål som full sysselsättning och jämn inkomstfördelning. Långsiktig tillväxt rymmer många fler begrepp än bara hög tillväxt. Under efterkrigstiden såg man på tillväxt som något som skulle eliminera fattigdomen, minska konflikterna samt skapa bättre hälsa och utbildning. Betydelsen av en god stat och en god regering har ökat under de senaste femtio åren. För att uppnå god tillväxt räcker det inte med bra teknologi utan man måste ha institutioner som klarar av moderna produktionsätt och organisationer samt internationell konkurrens och som har modet och förmågan att lämna gamla strukturer bakom sig. Tillväxt idag för inte bara med sig ny teknik och bättre utbildning; dagens multinationella företag kräver nya marknader och en ny kunskap hos sina anställda. Staten måste därför kunna tillvarata de möjligheter som ges. (Abramovitz 1981)

5.1 Mot marknadsekonomi

Det gjordes reformförsök på kommunisttiden under 1980-talet. Man tillät bland annat en privat sektor att växa fram. Reformerna misslyckades, till stor del på grund av att de var alldeles för försiktiga. Man skapade ingen riktig marknad och inte heller en verklig privatisering av ekonomin, vilket ligger i kommunismens natur. Den polska regeringen försökte att lansera ett makroekonomiskt stabiliseringsprogram och höll därför en folkomröstning 1987 kring förslaget. Medborgarna stöttade inte regeringens reformpaket. Trots nedröstningen skar regeringen ändå ner på subventionerna och höjde konsumentpriserna, något som bara förstärkte det polska folkets missnöje. Det hela slutade i fiasko. Prisökningarna, de statliga företagens ökade självständighet och regeringens allt svagare legitimitet skapade oro på arbetsplatserna och en löneexplosion. Den makroekonomiska krisen och ökad liberalisering i Sovjetunionen fick Polens president Wojciech Jaruzelski att kalla till rundabordsamtal med ledande oppositionsgrupper. Solidaritet, fackföreningsrörelsen som hade förbjudits av regeringen några år tidigare, deltog vid samtalen. (Sachs 1994:49f)

I juni 1989 vann Solidaritet valet. Det uppstod snabbt nya komplikationer. Ekonomin höll på att falla sönder. Solidaritet, som inte hade väntat sig en jordskredsseger och som dessutom inte var något parti, hade inga ekonomiska planer och inga ministrar; de var bara en kommunistfientlig rörelse. Detta var innan revolutionerna 1989 hade ägt rum. I all hast lade Solidaritet upp en plan på två månader som skulle inleda en grundlig omvandling av ekonomin och en ambitiös sådan. Det var en chockterapi, för att snabbt och radikalt bryta med Polens förgångna och möta samhällets ekonomiska behov. Konstitutionen genomsyrades länge av en leninistisk anda. Sovjet hade inflytande över säkerhetspolisen, armén och konstitutionen. Det var först 1997 som man fick en helt ny konstitution. (Sachs 1994:53ff)

Tadeusz Mazowiecki blev Polens premiärminister 1989. Framför honom väntade ett tungt arbete med att montera ner det gamla samhällssystemet och bygga upp ett nytt marknadsekonomiskt samhälle med demokratiska grundvärderingar. Den ekonomiska krisen Polen befann sig i var djup. Hyllorna i affärerna stod tomma. Statskassan gapade tom. Det fanns inga pengar att betala de löpande kostnaderna med och inflationen eskalerade. Mazowiecki lade fram en chockterapi som skulle uppfylla tre mål: statens finanser skulle saneras, marknadsekonomi skulle införas och egendomsstrukturen skulle förändras. Inflationen ökade rejält. Det är svårt att verifiera riktigheten i siffrorna från den här tiden. Det finns statistik från den statistiska centralbyrån GUS som säger att inflationen 1990 var 250%. Å andra sidan var priserna under kommunisttiden artificiella så jämförelsematerialet från tiden före 1989 är inte korrekt. Det är troligt att reallönerna inte sjönk lika mycket som siffrorna ger sken av. (Johansson 2005:287)

Big Bang som det dramatiska programmet kallades för gick ut på stabilisering och liberalisering. Big Bang inleddes den första januari 1990 och innehöll flera olika moment. Bland annat gick det ut på att upphäva hela prisregleringen och låta marknadskrafterna styra för att hindra varubristen. Man skulle också minska budgetunderskottet och sänka i princip alla subventioner till hushållen för att eliminera inflationstrycket. Budgetutgifterna minskade även genom hårda offentliga nedskärningar. Penningpolitiken stramades åt kraftigt. Det var slut på billiga krediter och centralbankens diskonto höjdes. För att hålla penningmängden på en inflationsbekämpande nivå införde centralbanken ett kredittak. Man devalverade valutan för att sätta igång utrikeshandeln och lyckades hålla valutan stabil under hela 1990-talet.

Restriktionerna på utrikeshandeln togs bort. Handelslicenser och kvoter slopades i princip helt och hållet, och tullarna hölls låga. (Sachs 1994:61f)

I chockterapien ingick att ett västerländskt skattesystem skulle införas med avseende på bolagsbeskattning, personlig inkomstbeskattning och mervärdesskatt på varor och tjänster. Den polska zlotyn knöts till dollarn och gjordes växlingsbar i landet. Reformerna understöddes av IMF vilket var nödvändigt; Polen vacklade och behövde hållas under armarna. Allt arbete visade synliga tecken på att man var på rätt väg. En medelklass började växa fram. Nya företag etablerades. Det bildades 18 000 nya handelsbolag och över 300 000 nya enskilda firmor. Den gatuförsäljning av allt möjligt som man har kunnat se i Polen, även under kommunisttiden, var platsen för kapitalansamling. Det existerade ännu inget regelverk för hur handel skulle bedrivas vilket ledde till att folk kunde missbruka växlingssystemet. Det som var en bra affär för den enskilde fick bankreserverna att sjunka. Den inbyggda trögheten i systemet medförde att de institutionella förändringarna hade svårt att hänga med i samma takt. Man ifrågasatte inte heller de aktörer som sökte sig till landet. Det uppstod en kapitalism som snarare tillgodosåg kortsiktiga enskilda intressen än en helhet i ett längre perspektiv. (Johansson 2005:287ff, 294)

Det kan tyckas som att reallönerna sjönk 1990. Det blir dock en aning missvisande då man i så fall jämför med löneökningen under perestrojkan på 1980-talet. Lönerna ökade visserligen men det var inte en produktionsökning som bidrog till detta. Det vara snarare så att mer pengar i plånboken bidrog till ökad konkurrens om varorna på de redan tomma hyllorna och levnadsstandarden sjönk. Den tillväxt som infann sig 1993 höll i sig hela 1990-talet. Under 1990-talet ökade BNP i genomsnitt med fem procent om året. Jämför man med Tjeckien och Ungern som inte hade samma chockterapi som Polen utan en mildare reform, låg Tjeckien år 2000 på BNP-nivåer som är lägre än BNP-nivåerna innan revolutionen och Ungern hade en BNP-nivå som bara var sex procent högre än BNP innan revolutionen. Reformerna i Polen tjänar som förebild för reformer i övriga Östeuropa och forna Sovjetunionen. Det kommunistiska arvet var ogynnsamt i många avseenden. Ekonomin var utarmad, den galopperande inflationen var mer och mer på väg att likna hyperinflation, 40 års planekonomi hade skapat en enormt tungrodd byråkrati. Trots alla problem blev Polen ett land med god stabilitet som lockade till sig många utländska direktinvestorer. (Johansson 2005:307, Sachs 1994:17, 45)

År 1995 införde man en ny valuta i Polen samt utformade ett ambitiöst liberaliserings- och privatiseringsprogram vilket öppnade upp ytterligare för utländska direktinvesteringar.

6. *Analys*

6.1 Teori

För direktinvesteringar gäller att effekterna på mottagarlandet inte är spegelvända i förhållande till effekterna på investerarlandet. Effekterna kan bli positiva om den utländska investeringen medför högre löner, bättre resursallokeringar och kunskapsöverföring. Det kan också uppstå övriga externaliteter som utbildning av anställda och underleverantörer samt inblick i forskning och utveckling. Vad som dock är klart är att investeringar som bidrar till ökad produktion och bättre resursutnyttjande är av stor betydelse för ett lands ekonomiska tillväxt; direktinvesteringar kan vara av oerhörd betydelse för länders långsiktiga utveckling (ISA 2003). Det har blivit allt tydligare att direktinvesteringar genererar arbeten, ökar produktiviteten och bidrar med kunskapsöverföring och teknikspridning (ISA 2003). (Swedenborg 1973:25,27)

Ser man direktinvesteringar som ett bättre utnyttjande av resurser tack vare fria kapitalrörelser kan man se det som att olika länder knyter samman sina ekonomier. Finns det en politisk vilja att liberalisera världshandeln kan man tänka sig att nationalism och konflikter motverkas. Detta tar sig tydliga uttryck i internationella organisationer och avtal mellan länder. (SOU 1989:29, 47)

6.2 Svenska och polska direktinvesteringsflöden

De diagram som följer är väldigt icke-intuitiva att tyda. Ser man det hela som en differens så blir det lättare att förstå dem. Som nämnts tidigare är det så här man samlar in direktinvesteringsdata; det är den vedertagna definitionen. Data över direktinvesteringar tillbaka i tiden består ofta bara av direktinvesteringsflöden. För att få en bättre känsla för diagrammen ger jag ett lättare exempel: År 1 - Utlandet direktinvesterar 100 miljarder kronor i Sverige och Sverige direktinvesterar 150 miljarder kronor i utlandet. Sveriges direktinvesteringsnetto är -50. År 2 - Utlandet direktinvesterar 50 miljarder kronor i Sverige och Sverige direktinvesterar 200 miljarder i utlandet. Direktinvesteringsnettot blir -150 miljarder kronor. År 3 - Utlandet direktinvesterar 0 kronor och Sverige direktinvesterar 150

miljarder kronor i utlandet. Även här blir direktinvesteringsnettot -150 miljarder kronor. För analysen gäller därför att ta reda på om en nedgång beror på ökat utflöde av direktinvesteringar, ökat inflöde av direktinvesteringar eller en kombination av dessa.

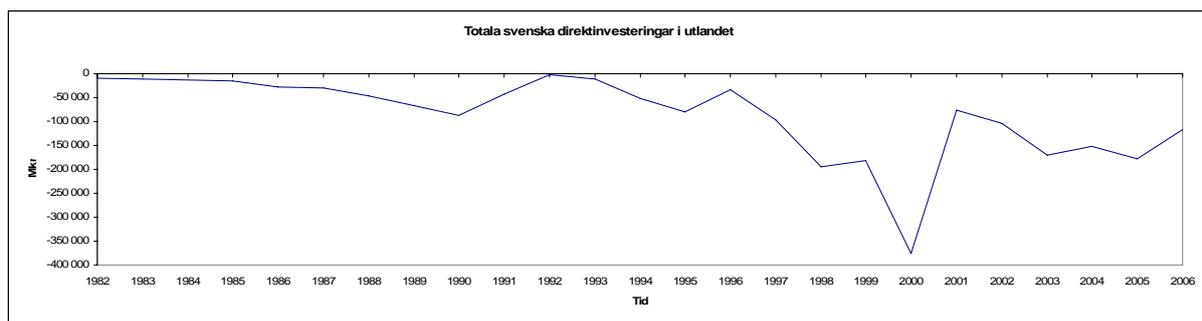
Det svenska direktinvesteringsnettot är negativt sedan flera årtionden tillbaka (Figur 1). Det är bara år 1992 som det ligger nära noll. Det är dock inte troligt att detta har med en ingående direktinvesteringsboom att göra. Det är mer troligt att det är den svenska krisen som är synlig. Det negativa tecknet indikerar ett nettoutflöde, det vill säga svenska investeringar överstiger desinvesteringar i utlandet. Detta är inte särskilt konstigt. Rent intuitivt verkar det stämma att Sverige investerar mer i utlandet än vad utlandet investerar i Sverige. Under hela första hälften av 1990-talet upplevde Sverige en direktinvesteringsboom där stora mängder kapital strömmade in. IT-kraschen och en global lågkonjunktur bidrog till att den strida strömmen kapital upphörde (Svenskt näringsliv 2005).

I diagrammet ser man också att det är en kraftig nedgång i nettoinflödet år 2000. En förklaring till detta är världsläget. År 2001 var de globala direktinvesteringssvolymerna nere på sin lägsta nivå sedan 1998; det var dels den ihållande lågkonjunkturen men också det osäkra världsläget som bidrog till internationella investeringsminskningar (ISA 2003). UNCTAD har kartlagt fyra större globala direktinvesteringssminskningar. Dessa uppkom under åren 1976, 1982 till 1983, 1991 samt 2001 till 2002 – den djupaste perioden av de fyra var under 2001 till 2002. I Sverige var det en kraftig nedgång av ingående direktinvesteringar som började sjunka redan år 1999 (ISA 2005). Året därpå ökade Sverige sina utgående direktinvesteringar (ISA 2005) därav den stora skillnaden och kraftiga dippen. Jag har inte kunnat finna varför Sveriges utgående direktinvesteringar ökade så kraftigt i en tid när övriga världen gick på sparlåga.

Sverige har inte lyckats minska sitt negativa direktinvesteringsnetto trots att övriga världen har lyckats komma på fötter igen efter nedgången under slutet av 1990-talet. En förklaring till detta är att svenska företag ofta flyttar produktionen. Forskning och utveckling väljer man att behålla i Sverige. Faktorer som företagskoncentration och relativt billig högkvalificerad arbetskraft bidrar till att forskning och utveckling blir kvar i hemlandet. Samtidigt är Sverige attraktivt för utländska direktinvesteringar; under femårsperioden 1998-2002 tog Sverige emot lika mycket direkta investeringar som Finland, Norge, Danmark och de baltiska länderna – tillsammans (www.isa.se). (Andersson 1992)

År 2002 blir det också en nedgång i diagrammet. Detta kan delvis förklaras med Telias uppköp av Sonera. Uppgången 1999 beror på Zenecas uppköp av Astra (www.isa.se). Nackdelen med att analysera enskilda årtal är att ett uppköp eller en fusion kan ha ägt rum vilket ger tillfälliga utslag. En period om fem år ger en rättvisare bild än enstaka nedslag.

Figur 1



(Statistik från Riksbanken, egen beräkning)

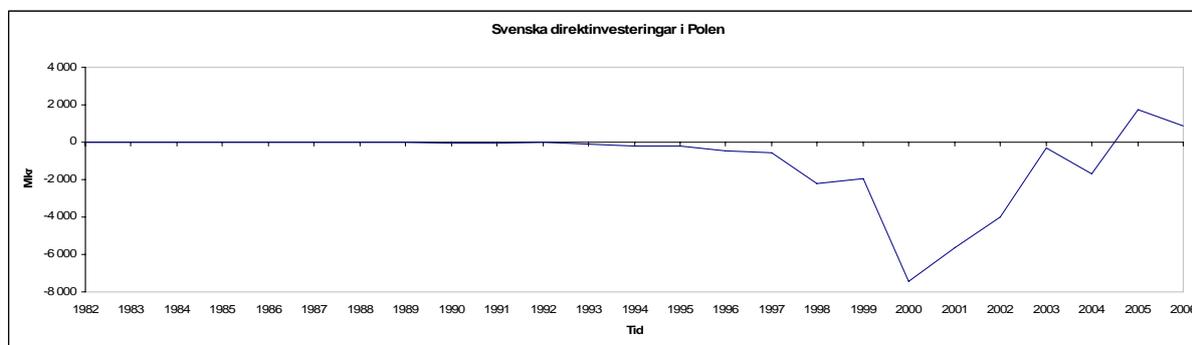
Diagrammet nedan (Figur 2) visar svenska direkta nettoinvesteringar i Polen. Svenska direktinvesteringar i Polen var obefintliga fram till murens fall. Man anar genom att titta i diagrammet att en förändring är på gång kring 1989-1990. Först 1993 börjar man se en trend. Av företagen som svarade på enkäten hade ett av dem investeringar i Polen några år innan östblockets kollaps. Det andra företaget hade i princip inga alls. Även i det här diagrammet sker det en kraftig nedgång år 2000. Jag har inga belägg för att den svenska ökningen av utgående direktinvesteringar år 2000 gick till just Polen. Svenskt näringsliv nämner i sin rapport att den svenska ökningen av direktinvesteringar har kommit utvecklingsländer, Central- och Östeuropa samt USA, Australien och Storbritannien till del. Det är därför inte omöjligt att skillnaden i nedgången beror på en ökning av svenska direktinvesteringar i Polen snarare än en minskning av ingående polska investeringar. Detta var raka motsatsen till världsläget som var i en lågkonjunktur. Det minskade totala inflödet förstärker därför nedgången ytterligare.

Kring 2004 börjar Polen direktinvestera mer i Sverige än vad Sverige direktinvesterar i Polen. Det börjar vända redan vid år 2000 och i synnerhet 2002 sker det en lite skarpare förändring. En förklaring till detta är att de polska företagen började söka sig ut på den internationella marknaden. Anledningen till detta var dels att de till Polen ingående investeringarna inte

längre uppvisade positiv tillväxt inom alla sektorer, dels att de polska företagen sökte sig bort från konkurrenssvaga inhemska företag mot starkare internationella företag (OECD 2002:25). De monopolistiska industrierna har varit ett stort problem för Polen. Dessa var ett skäl till att man under chockterapien valde att släppa marknadskrafterna lösa så snabbt och välkomna de internationella företagen; genom självreglering skulle de svaga inhemska företagen då slås ut av multinationella konkurrenter (Sachs 1994:62).

Ett återkommande ord i enkätsvaren är byråkrati. Byråkratin i Polen är trögrörlig, stelbent och har kvar den kommunistiska andan. Enligt en OECD-rapport (2004) framgår det att den tungrodda byråkratin hindrar nyanställning av fler arbetstagare. Hade reglerna varit lite enklare hade man kunnat anställa fler och till viss del dra ned på övertidsarbete. Man kan tänka sig att detta är något som kan komma att skada landet på sikt. Byråkratier ska inte motverka tillväxt. Det kanske är i synnerhet viktigt i ett land med relativt nya institutioner. EU:s nya länder fortsätter att ha höga ingående flöden. Detta gäller dock inte Polen. Polen har drabbats av fallande direktinvesteringssiffror; nu är det istället Tjeckien och Ungern som drar åt sig de utländska investeringarna (www.isa.se).

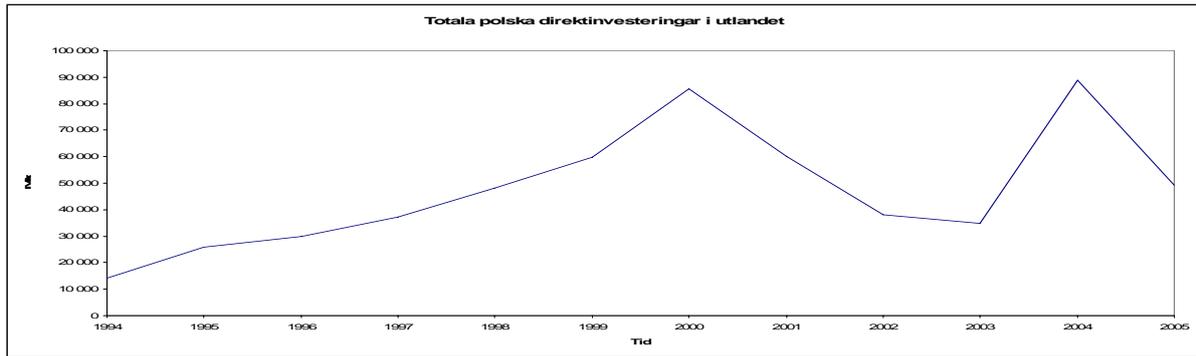
Figur 2



(Statistik från Riksbanken, egen beräkning)

De totala polska ingående direktinvesteringarna började trappas av år 2000 (Figur 3). En anledning till detta är att internationella krafter troligtvis har överinvesterat i Polen under 1998 och 1999 (OECD 2002:21). Det framkommer inte ur enkätsvaren att det skulle vara en nedtrappning av svenska direktinvesteringar i Polen. Trenden pekar snarare på motsatsen.

Figur 3



(Statistik från NBP, egen beräkning)

Det syns inte i diagrammet, men under 2006 fortsätter direktinvesteringarna att vika nedåt. Det positiva är dock att tillväxten har haft den största ökningen sedan 1998 (www.swedishtrade.se). Det finns flera synliga tecken i landet på att man är på rätt väg. Dessa positiva yttringar kan naturligtvis inte tillskrivas enbart de direkta investeringarna. Tillsammans med institutioner och liknande kan direktinvesteringarna dock ha bidragit till de positiva externaliteter som man hoppats på. Den inhemska efterfrågan och industriproduktionen har ökat samt lönerna stigit (www.swedishtrade.se). Enligt olika teorier är det något som direktinvesteringar kan bidra till.

Man kan tänka sig att det från direktinvesteringarna har sipprat ned produktionskunskap till underleverantörer och liknande, och att denna kunskapshöjning har spridit sig som ringar på vattnet. Multinationella företag kan bidra till löneökningar då efterfrågan på arbetskraft ökar, och då i synnerhet utbildad arbetskraft. Höjda löner har bidragit till ökad köpkraft och en starkare hemmamarknad. Det är inte som under perestrojkan. Den här gången är det en produktionsökning som har bidragit till mer pengar i plånboken. Hyllorna i livsmedelsaffärerna gapar inte tomma som under 1980-talet utan är överfyllda som i vilken matbutik som helst i väst. Den ökade köpkraften är bra för Polens produktion och tillväxt. Dessutom har ökat skatteunderlag bidragit till att de offentliga utgifterna kan öka. Används dessa rätt och inte hamnar i någon korrupt tjänstemans byxficka, kan de bidra till ökad jämlikhet i landet och minska fattigdomen bland de svaga. Förhoppningsvis bidrar de utländska företagens krav på moderna institutioner till att byråkraterna handskas med offentliga medel på ett korrekt sätt.

6.3 Svarssammanställning: Motiv till direktinvesteringar i Polen

Japans höga yen och Tysklands höga kostandsläge är push-faktorer som knuffar de inhemska företagen ut ur länderna (NUTEK 1999:32f). Svenska företag flyr inte Sverige utan lockas av nya marknader. Det är pull-faktorer som styr var en verksamhet hamnar. Före murens fall hade man lite eller obefintlig verksamhet i Polen. Det fanns dock viss export till Polen vilket underlättade med kontakter och bidrog till direktinvesteringar. Enligt enkätsvaren är det Polens strategiska läge, landets utvecklingspotential, utbildad arbetskraft och låga löner som har lockat. Även faktorer som bolagsbeskattning och låga transportkostnader har inverkat. Vad som här är intressant att utreda är *Hur mycket låglöneland är Polen?* Det finns låglöneländer i Asien som man kan tänka sig har lägre medellön än Polen, vilka lockar till sig konfektionsindustrin. Det finns även andra låglöneländer i Europa, och säkert någon med ännu lägre medellön än Polen. I NUTEKS (1999:33) rapport står det att läsa: *Låga löner är inget dominerande motiv till direktinvesteringar. Snarare speglar låga lönenivåer låg produktivitet.* Detta verkar stämma relativt bra med Polen. Lönerna är visserligen låga men det är inte det enda argumentet för en direktinvestering. Det är snarare låga löner till utbildad personal som lockar. Detta stämmer även bra med vad ISA (2003) har kommit fram till: *Kompetensdrivna investeringar går i allt högre utsträckning till länder som Polen, Ungern och Tjeckien. Samtidigt flyttas enklare produktion till de mindre utvecklade östeuropeiska länderna eller till Asien.*

I OECD (2004) framförs en viss oro över Polens utbildningssystem. Man har infört ett system som ska göra utbildningen likvärdig över hela landet. Det finns dock fortfarande allvarliga svagheter i utbildningssystemet. I synnerhet på landsbygden är skolan inte lika fullgod som i de mer urbana områdena utan ligger långt under riksgenomsnittet. Kunskapsnivån hos arbetskraften har förbättrats. Detta påtalas tydligt i enkätsvaren som något mycket positivt. Man kan tänka sig att det så småningom kommer att leda till höjda löner i Polen, något man har börjat skönja år 2006. På sikt kan det komma att leda till faktorutjämningar mellan länderna (Swedenborg 1973:26).

Båda företagen har tre till fyra dotterbolag eller dotterdotterbolag i Polen. Kontoren ligger i någon känd storstad som Gdansk eller Warszawa men produktionen hamnar någon annanstans. Det är faktorer som särskilda ekonomiska zoner eller lokala behov som avgör placeringen. Det finns 14 särskilda ekonomiska zoner i Polen; dessa erbjuder bland annat investerarna förmånliga skattevillkor (www.swedishtrade.se).

Polens gamla infrastruktur, exempelvis vägnätet, är i dåligt skick än dag. Underhållet av vägnätet är ytterst eftersatt över hela Polen. För några år sedan började man att bygga Europavägar så det finns centrala leder som är fullgoda. Skicket på vägarna däremellan varierar stort. Det svaga vägnätet utgör ett hinder företagsetableringar. Det upplevs ännu mer frustrerande att utbyggnaden är så långsam. Transportministeriet utnyttjar inte alla tilldelade fondmedel (www.swedishtrade.se). Ny infrastruktur som telekommunikation fungerar däremot mycket bra.

Det är stor skillnad på dagens Polen och Polen i början av 1990-talet. Under omvandlingsfasen och än idag har det funnits en vilja till att utvecklas och ständigt blicka framåt. De största förändringarna enligt enkätsvaren är att lagarna och reglerna har förenklats. Det är inte lika tungrott som det var en gång i tiden. Förbättringarna i infrastrukturen, även om de är långt ifrån tillfredställande, är också en stor förbättring.

Det finns trender som pekar på ökade svenska direktinvesteringar i Polen. Fler svenskar är dock inget som påverkar de företag som redan är etablerade på den polska marknaden. En trendspaning är att även lite mindre svenska företag söker sig till Polen. Man kan tänka sig en anledning till detta är att ny teknik som välfungerande telekommunikation möjliggör för även små företag att etablera sig i Polen.

Det kommunistiska arvet genomsyrar inte Polen men sipprar fram på sina ställen. Vissa så kallade 40-talister kan fortfarande vara färgade av det gamla Polen. Det märks även inom byråkrati och administration att grundstommarna en gång i tiden varit kommunistiska. Där har Polen inte riktigt lyckats med att tvätta bort den röda färgen. Men som jag nämnde tidigare, det kan ta en generation eller två innan Polen har blivit helt europeiserat.

7. Slutsatser

Syftet med uppsatsen var att undersöka vilka faktorer som lockar svenska företag att direktinvestera i Polen. Det har varit en spännande resa som har gått upp och ner; en artikel säger att det går bara bra för Sverige – investeringsklimatet är gynnsamt. Nästa säger att nej, det går uruselt för Sverige – ingen vill ju investera.

En intressant sak är att Polen inte enbart är ett låglöneland, som det är lätt att tänka sig. Det finns faktiskt andra faktorer som lockar, bland annat kunskapsnivån. Även om kunskapsökningen inte är så snabb som man skulle önska, har enkätsvaren visat att det i varje fall går framåt. Det är även osäkert om Polen lär ut rätt typ av kunskap så att landet kan behålla sin konkurrenskraft. Man har visat att högre utbildning och bättre kunskap leder till höjda löner. Man kan fråga sig om höjda löner är bra på alla sätt i Polen. Det har gått otroligt fort i landet och alla har inte hängt med riktigt. Står Polen på stadiga ben eller vacklar landet? För snabba löneökningar kan resultera i att ett företag som vill direktinvestera i Öst- och Centraleuropa väljer ett liknande land med jämförbart strategiskt läge och kunskap. Det vi ser idag, att företag istället söker sig till Tjeckien och Ungern, behöver inte enbart bero på att Polen har dåliga institutioner och dålig administration. Det kan vara externa faktorer.

Den som har åkt på de polska vägarna får full förståelse för den kritik som har framförts mot Transportministeriet. Polen måste satsa mer på vägnätet. Har man dessutom fått pengar tilldelat finns det ingen anledning att förhålla uppbyggnaden. Polen har fått ett försprång gentemot de andra länderna i Östeuropa i och med att utländska företag var snabba med att direktinvestera i just Polen. De svenska verksamheterna som hamnar i landet är ofta produktionsinriktad. Man kan tänka sig att detta inte skiljer sig nämnvärt från övriga nationer. Just produktionsbolag ställer ännu större krav på att vägarna är bra än till exempel bankväsendet. Råvaror ska forslas till fabriken och färdiga varor transporteras vidare. Det vore lite av ett svek mot det polska samhället om inte ledningen tar itu med problemet.

Landets privatiseringsfas har inte utvecklats i den takt som kanske är önskvärt. Den nuvarande regeringen har snarare valt att bromsa privatiseringen. Man gick ut år 2006 och

meddelade att de 100 största polska företagen kommer att förbli i statlig ägo. Senare uppgifter tyder på att det kan bli fler. Problemet med detta är att det egna landets industrier kan komma att utkonkurreras av de internationella och Polen riskerar därmed att hamna i en beroendesituation. Landet är inte helt självständigt idag utan bärs bland annat upp av EU genom stora bidrag. Detta kan motverka landets incitament till att ytterligare skärpa kraven på hög produktion och bidra till försumlighet i regeringen. Det har även framförts kritik mot EU:s jordbruksbidrag, då detta inte uppmuntrar till förbättringar inom jordbruket.

Det finns goda möjligheter till fortsatta studier av direktinvesteringarnas inverkan på Polens ekonomiska klimat och samhälle. En intressant aspekt på en fortsättningsuppsats hade varit att skriva om utvecklingen i ett genusperspektiv. Jag har inte sett något i en enda bok om huruvida direktinvesteringarna har underlättat eller försvårat för kvinnorna. Det enda jag har sett var en liten mening i någon OECD-rapport där det stod att kvinnors arbetslöshet har ökat.

8. Litteraturlista

Dahmström, Karin, 2005. *Från datainsamling till rapport*.
Lund: Studentlitteratur

Johansson, Peter, 2005. *Polen i Europa. En resa i historien 966 – 2005*.
Falun: ScandBook

Jonung, Lars, 1999. *Med backspegeln som kompass - om stabiliseringspolitiken som läroprocess*.
Stockholm: Norstedts tryckeri AB

Lund, Harald, 1967. *Svenska företags investeringar i utlandet*.
Katrineholm: Sörmlands grafiska AB

Meyerson, Per-Martin, 1977. *Swedish Companies Direct Investment abroad. Their Motives and Significance for Employment*.
Stockholm: Federation of Swedish Industries

Nutek, 1999. *Vad betyder direktinvesteringarna för Sverige?*
Stockholm: Nutek

Sachs, Jeffrey, 1994. *Polens väg tillbaka*.
Stockholm: SNS Förlag

Schön, Lennart, 2000. *En modern svensk ekonomisk historia. Tillväxt och omvandling under två sekel*.
Borås: Centraltrycket AB

Senior Nello, Susan, 2005. *The European Union. Economics, Policies and History*.
Storbritannien: McGraw-Hill Education

Slay, Ben, 1994. *The Polish Economy*.
Princeton: Princeton University Press

SOU 1983:17 *Näringspolitiska effekter av internationella investeringar*

Svenning, Conny, 1999. *Metodboken. Samhällsvetenskaplig metod och metodutveckling*.
Lorentz förlag

Swedenborg, Birgitta, 1973. *Den svenska industrins investeringar i utlandet 1965 – 1970*.
Uppsala: Almqvist och Wiksell Informationsindustri AB

OECD, 2002. *Economic Surveys. Poland*
Paris: OECD

OECD *International Direct Investment Policies and Trends in the 1980s*
OECD Paris 1992

Elektroniska källor

www.cia.gov (2007-01-06)

www.chalmersinnovation.com (2006-11-01)

www.isa.se (2006-11-21)

www.paiz.gov.pl (2006-11-02)

www.regeringen.se (2006-11-01)

www.riksbank.se (2006-11-21)

www.swedishtrade.se (2007-01-08)

Rapporter och artiklar

Abramovitz, Moses, 1981. *Welfare Quandaries and Productivity Concerns*
The American Economic Review, Vol. 71, No.1, s. 1 - 17

Andersson, Thomas, 1992. *Sveriges utrikeshandel i en förändrad omvärld*

Frycklund, Jonas, 2005. *Sverige missar direktinvesteringar*
Svenskt näringsliv

Klimatet för utländska investeringar i Sverige
Invest in Sweden Agency (ISA) 2003

Klimatet för utländska investeringar i Sverige
Invest in Sweden Agency (ISA) 2005

Swedenborg, Birgitta, 1980. *Valutaregleringen och direkta investeringar*
Riksbanken

Wihlborg, Claes. *Valutaregleringen*

Förkortningar:

IMF International Monetary Fund

ISA Invest in Sweden Agency

OECD Organisation for Economic Co-operation and Development

GUS, Główny Urząd Statystyczny, är den polska statistiska centralbyrån

NBP, Narodowy Bank Polski, är Polens centralbank.

NUTEK, Verket för näringslivsforskning

PAIZ, Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych S.A, är den polska investeringsmyndigheten. Den bildades 1992 och ligger under finansdepartementet. Syftet med myndigheten är att främja polskt näringsliv, verka för individer och företag, arbeta med utländska företag och hjälpa dessa att knyta kontakter med lokala politiker och företag.

(*PAIZ*, *UNCTAD*)

SOU, Statens offentliga utredningar

UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development

Bilaga 1

Direktinvesteringar i Polen

1. Företagets namn: _____

2. Kontaktperson: _____

3. Telefonnummer och/eller mejladress: _____

4. Företagets/koncernens huvudsakliga branschtillhörighet: _____

5. Året för den första direktinvesteringen i Polen

a) innan 1991? _____

b) efter 1991? _____

6. Antal producerande dotterbolag i Polen: _____

7. Antal säljande dotterbolag i Polen: _____

8. Det/de polska företagens/företagens geografiska läge/lägen i Polen: _____

9. Antalet polacker anställda i Polen: _____

10. Vilka huvudsakliga faktorer inverkade vid satsningarna i Polen? Motivera. _____

11. Vad kände ni till om Polen innan ni började investera i landet? _____

12. Skriv *Ja* om faktorerna nedan har haft någon inverkan:

a) De polska skatterna _____

- Bolagskatten _____
- Utdelningsskatten _____
- Övriga skatter _____
- b) De polska redovisningsreglerna _____
- c) De polska lönerna _____
- d) Polskt *know how* _____
- e) De polska priserna _____
 - Enerkipriserna _____
 - Råvarupriserna _____
 - Transportkostnaderna _____
 - Transaktionskostnaderna _____
 - Hyror _____
- Övriga priser. Ge exempel: _____

13. Hur upplever ni samarbetet med den polska tullen? Motivera. _____

14. Hur uppfattar ni att den polska infrastrukturen fungerar? Motivera. _____

15. Hur uppfattar ni att det polska vägnätet fungerar? Motivera. _____

16. Märker man av något kommunistiskt arv? _ _ _ _ _

17. Vilka är skillnaderna mellan etableringsårets Polen och dagens Polen? _ _ _ _ _

18. Märker ni av någon tydlig tendens att svenska företag satsar i Polen? _ _ _ _ _

19. Hur påverkar det er att andra svenska företag börjar satsa på Polen? -----

20. Har ni ert företag i en företagspark i Polen? -----

21. Har ni märkt av någon förändring i den polska klusterkulturen? Förklara. -----

22. Fördelar med Polen och positiva överraskningar? _ _ _ _ _

23. Polska hinder som skapar frustration? _ _ _ _ _

24. Övriga kommentarer. _ _ _ _ _

Bilaga 2

Företagsnamn	Klassificering
Abba Seafood	Tillverkare av mat, dryck och tobaksprodukter
AGA AB	Tillverkare av kemikalier och kemiska produkter
Ahlströmföretagen Svenska Aktiebolag	Tillverkare av elektriska maskiner och komponenter
Aktiebolaget SKF	Tillverkare av maskiner och utrustning
Alcro-Beckers AB	Tillverkare av kemikalier och kemiska produkter
Alfort Kemtech AB	Tillverkare av möbler och varor
Artic Paper AB	Tillverkare av bläck och papper, publicering och tryck
Autoliv AB	Tillverkare av transporttillbehör
Ax East AB	Tillverkare av maskiner och utrustning
Ax Meditex AB	Parti- och detaljhandel, reparation av motorfordon och hushållsvaror
Backer BHV AB	Tillverkare av metall och metallprodukter
Bulten AB	Tillverkare av metall och metallprodukter
Catzy	Tillverkare av kemikalier och kemiska produkter
Cloetta Fazer AB	Tillverkare av mat, dryck och tobaksprodukter
Dagens Industri Holding AB	Tillverkare av bläck och papper, publicering och tryck
Dahl International AB	Tillverkare av maskiner och utrustning
De Laval Holding AB	Tillverkare av maskiner och utrustning
Duni AB	Tillverkare av bläck och papper, publicering och tryck
Elanders Infoprint AB	Tillverkare av bläck och papper, publicering och tryck
Electrolux AB	Tillverkare av maskiner och utrustning
Elfa AB	Parti- och detaljhandel, reparation av motorfordon och hushållsvaror
Ericsson	Tillverkare av elektriska maskiner och komponenter
Fritidsresor Holding AB	Transport, förvaring och kommunikation
Granges AB	Tillverkare av metall och metallprodukter
IFS Industrial and Financial Systems AB	Tillverkare av elektriska maskiner och komponenter
IKEA	Parti- och detaljhandel, reparation av motorfordon och hushållsvaror
Inter Paper Holding AB	Tillverkare av bläck och papper, publicering och tryck
Kemira Kemi AB	Tillverkare av kemikalier och kemiska

	produkter
Lindab AB	Parti- och detaljhandel, reparation av motorfordon och hushållsvaror
LLENTAB AB	Konstruktion
Munksjö AB	Tillverkare av bläck och papper, publicering och tryck
NCC AB	Konstruktion
Necks Invest AB	Tillverkare av metall och metallprodukter
Nordea Group AB	Finansiell intermediär
Optiroe Group AG	Tillverkare av kemikalier och kemiska produkter
Oriflame	Tillverkare av kemikalier och kemiska produkter
Partnertech AB	Tillverkare av elektriska maskiner och komponenter
Plastical Group AB	Tillverkare av gummi och plast
POLARICA AB	Tillverkare av mat, dryck och tobaksprodukter
Sandvik AB	Tillverkare av metall och metallprodukter
Scancem AB	Tillverkare av andra icke-metallprodukter
Scania CV AB	Tillverkare av transportmedel
Skandinaviska Enskilda Banken	Finansiell intermediär
Skanska Kraft AB	Konstruktion
Stora AB	Parti- och detaljhandel, reparation av motorfordon och hushållsvaror
Svenska Handelsbanken AB	Finansiell intermediär
Swedfund AB	Finansiell intermediär
Swedpol Link AB	Elektricitet, gas och vatten
Sydskraft AB	Elektricitet, gas och vatten
TEKNOPROD AB	Tillverkare av elektriska maskiner och komponenter
Telia AB	Tillverkare av bläck och papper, publicering och tryck
Thule Holding AB	Tillverkare av metall och metallprodukter
Trelleborg AB	Tillverkare av transportmedel
Vin och Sprit AB	Tillverkare av mat, dryck och tobaksprodukter
Volvo AB	Tillverkare av transportmedel

(PAIZ)

Bilaga 3

Karta över Polen



(www.cia.gov)

Bilaga 4

Polen i årtal

1947	Polen blir kommunistiskt
1980	Solidaritet bildas
1981	Wojciech Jaruzelski blir partichef
1989	Östblocket faller sönder
1991	Pre-accessionsavtal med EU
1996	Medlem i OECD
1999	NATO-medlem
2004	EU-medlem

