

Kaitila, Ville; Lindström, Maarit; Balcerowicz, Ewa

Working Paper

Puolan liiketoimintaympäristö ja Suomalaisten yritysten kokemukset

ETLA Discussion Papers, No. 994

Provided in Cooperation with:

The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Helsinki

Suggested Citation: Kaitila, Ville; Lindström, Maarit; Balcerowicz, Ewa (2005) : Puolan liiketoimintaympäristö ja Suomalaisten yritysten kokemukset, ETLA Discussion Papers, No. 994, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Helsinki

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/63623>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

ETLA

ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS

THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
Lönnrotinkatu 4 B 00120 Helsinki Finland Tel. 358-9-609 900
Telefax 358-9-601 753 World Wide Web: <http://www.etla.fi/>

Keskusteluaiheita – Discussion papers

No. 994

Ville Kaitila – Maarit Lindström – Ewa Balcerowicz

PUOLAN LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖ

JA SUOMALAISTEN YRITYSTEN

KOKEMUKSET

KAITILA, Ville, LINDSTRÖM, Maarit, BALCEROWICZ, Ewa. PUOLAN LIKE-TOIMINTAYMPÄRISTÖ JA SUOMALAISTEN YRITYSTEN KOKEMUKSET. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2005, 72 s. Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; Nro 994.

TIIVISTELMÄ: Tutkimuksessa tarkastellaan suomalaisten yritysten kokemuksia ja tulevaisuuden liiketoimintanäkymiä Puolassa. Tutkimuksessa arvioidaan ensin Puolan talouden tilaa ja kehityssuuntaa. Tämän jälkeen analysoidaan tekemämme yritys-kyselyn tulokset. Kysely suunnattiin Puolan markkinoilla toimiville suomalaisyrityksille. Tulosten mukaan yritykset toimivat Puolassa ensisijaisesti paikallisten markkinoiden ja niiden kasvunäkymien vuoksi. Myös Puolan maantieteellinen sijainti ja edulliset työvoimakustannukset ovat keskeisiä maan houkuttelevuutta lisääviä tekijöitä. Kyselyyn vastanneet yritykset aikovat edelleen laajentaa toimintaansa Puolassa. Haastattelimme lisäksi erikseen suomalaisia yritysjohtajia, joiden näkemykset ovat yhdensuuntaisia kyselystä saatujen tulosten kanssa. Tutkimuksessa on myös puolalaisen tutkijan tarkastelu yritystoiminnan harjoittamisesta Puolassa. Puolan markkinoiden koko ja kasvupotentiaali ovat suomalaisille yrityksille mahdollisuus. Jatkossa kilpailu paikallisilla markkinoilla kuitenkin lisääntyy edelleen.

AVAINSANAT: Puola, yritystoiminta, kansainvälistyminen, suorat sijoitukset, ulkomaankauppa

KAITILA, Ville, LINDSTRÖM, Maarit, BALCEROWICZ, Ewa. POLAND'S BUSINESS ENVIRONMENT: THE EXPERIENCE OF FINNISH FIRMS. Helsinki: ETLA, Elinkeinoelämän Tutkimuslaitos, The Research Institute of the Finnish Economy, 2005, 72 p. Keskusteluaiheita, Discussion Papers, ISSN 0781-6847; No. 994.

ABSTRACT: We analyse the experience of Finnish firms operating in Poland and their future business prospects there. First, we review the state of and development trends in the Polish economy. After that we analyse the results from our firm survey. The questionnaire was sent to Finnish firms that operate in the Polish markets. According to the results, the firms are in Poland primarily because of the local markets and their growth potential. Also Poland's geographical location and low labour costs are important factors that increase the country's attractiveness. The firms that answered the questionnaire plan to continue to expand their operations in Poland. We also interviewed a number of Finnish business leaders whose views are parallel to the results received from the survey. Finally, the paper includes an analysis by a Polish researcher about the Polish markets especially from the point of view of foreign investment. The size of the Polish markets and their growth potential form a possibility for Finnish firms. In the future, competition in the local markets will continue to increase, however.

KEY WORDS: Poland, business, internationalisation, FDI, foreign trade

SISÄLLYS

1	JOHDANTO	1
2	PUOLAN TALOUDEN RAKENNE JA KEHITYS	3
2.1	Väestö ja työvoima	3
2.2	Bruttokansantuote ja työllisyys	4
2.3	Ulkomaankauppa	8
2.4	Suorat sijoitukset Puolaan	14
2.5	Julkisen sektorin rahoitus tilanne	19
2.6	Puolan kilpailukyky ja liiketoimintaympäristö	21
3	YRITYSKYSELYN VASTAUKSET	25
3.1	Kyselyyn vastanneet yritykset	25
3.2	Yritysten tytäryhtiöt Puolassa	27
3.3	Puolan liiketoimintaympäristön vahvat ja heikot puolet	29
3.4	Yritysten tulevaisuudennäkymät Puolan markkinoilla	31
4	HAASTATTELUT	33
4.1	HK Ruokatalo Group Oyj	33
4.2	Ramirent Oyj	35
4.3	Oras Oy	37
4.4	U-Cont Oy	38
4.5	Paroc Group Oy Ab	39
4.6	Finpro	41
5	PUOLAN YRITYSILMAPIIRI – PUOLALAINEN NÄKÖKULMA	45
5.1	Yritysmuodot	45
5.2	Yrityksen rekisteröinti	46
5.3	Lisenssiointi	47
5.4	Verotus	49
5.5	Työvoima ja työvoimakustannukset	53
5.6	Ulkomaalaisten kiinteistöomistus	56
5.7	Investointituki	57
5.8	Harmaa talous	59
5.9	Korruptio	60
6	JOHTOPÄÄTÖKSET	63
	LÄHTEET	67
	LIITE: YRITYSKYSELYN LOMAKE	69

1 JOHDANTO

Euroopan unioniin liittyi toukokuussa 2004 kymmenen uutta maata, jotka ovat vanhoja EU-maita köyhempiä, mutta joiden talouskasvu on ollut jo pitkään selvästi näitä nopeampaa. Puola on uusista jäsenmaista taloudelliselta kooltaan, pinta-alaltaan ja väestömäärältään selvästi suurin, joskin se kuuluu tulotasoltaan alhaisimpiin jäsenmaihiin. Muun muassa kokonsa vuoksi Puola on yrityksille erilainen toimintaympäristö kuin lähempänä Suomea sijaitsevat Baltian maat, erityisesti Viro.

Suomen ulkomaankauppakumppanina Puola on suhteellisen pieni maa, eikä Puolan markkinoiden mahdollisuuksia ehkä ole kaikilta osin Suomesta käsin pystytty hyödyntämään. Toisaalta suhteessa Puolan ostovoimaan Suomen vienti sinne on suhteellisen hyvällä tasolla. Puolan osuus Suomen tavaraviennistä oli 1,7 prosenttia vuonna 2004. Tuonnista Puolan osuus on 1,1 prosenttia. Puolan osuus Suomen koko kaupasta kaikkien uusien jäsenmaiden kanssa on noin 20 prosenttia eli se on Viron jälkeen Suomelle toiseksi tärkein kauppakumppani näiden maiden joukossa.

Suomen Pankin tilastojen mukaan suomalaisten suorien sijoitusten kanta Puolassa oli vuoden 2004 lopussa 437 miljoonaa euroa, mikä on 0,7 prosenttia suomalaisten yritysten koko ulkomaille tehtyjen suorien sijoitusten kannasta. Ottaen huomioon Puolan suuri koko ja suhteellinen läheisyys, suomalaiset yritykset eivät ole olleet erityisen aktiivisia Puolan markkinoilla, mitä toki Puolan melko alhainen tulotaso osittain selittää. Kokonsa ja kasvunsa vuoksi Puolan markkinoilla on kuitenkin suuri kysyntäpotentiaali myös suomalaisten yritysten hyödynnettäväksi.

Käsillä olevan tutkimuksen tarkoituksena on päivittää aiemmista selvityksistä saatua kuvaa Puolan taloudesta, mutta ennen kaikkea tarkentaa käsitystä Puolan markkinoista suomalaisten yritysten liiketoimintaympäristönä nyt ja jatkossa.

Tutkimuksessa tarkastellaan ensin Puolan talouden tilaa ja kehityssuuntaa. Tämän jälkeen käsitellään yrityskyselyn (luku 3) ja yrityshaastattelujen (luku 4) tuloksia sekä niissä esille tulleita näkemyksiä. Lopuksi luvussa 5 on puolalaisen CASE-instituutin¹ tutkijan Ewa Balcerowiczin analyysi Puolan yritysilmapiiristä.

ETLAssa on pitkään tutkittu Puolan taloutta ja maan EU-jäsenyyden merkitystä suomalaisten yritysten kannalta sekä suomalaisten yritysten toimintaa siellä ja laajemmin Itämeren alueella muun muassa seuraavissa tutkimuksissa: Lindström (2003), Alho ym. (2001 ja 2004), Partanen ja Widgrén (1999) sekä Borsos-Torstila (1999).²

Haluamme kiittää yrityskyselyyn vastanneita henkilöitä ja heidän yrityksiiään osallistumisesta tutkimukseen. Lisäksi haastattelimme erikseen seuraavia Puolassa toimivien yritysten edustajia: toimitusjohtaja Timo Korhonen Ramirent Europe Oy, toimitusjohtaja, vuorineuvos Simo Palokangas HK Ruokatalo Group Oyj, toimitusjohtaja Jari Sistonen U-Cont

¹ CASE (Center for Social and Economic Research) on Varsovassa sijaitseva itsenäinen voittoa tavoittelematon tutkimuslaitos, joka on erikoistunut siirtymätalouksien problematiikkaan, Euroopan integraatioon ja maailmantalouteen. Ks. tarkemmin <http://www.case.com.pl/>.

² Lisäksi ks. Puolan markkinoista ja investoimisesta sinne esimerkiksi Deloitte ja PAIZ:in julkaisu vuodelta 2004 "How to Do Business – Investor's Guide Poland" http://deloitte.net/dtt/cda/doc/content/DoingBusinessInPoland_EN.pdf, Puolan Helsingin suurlähetystön kaupallisen osaston kotisivut <http://www.embassyofpoland.fi/web/finish/etusivu.htm> suomeksi sekä Pirilä (2004).

Oy, markkinointijohtaja Pekka Kuusniemi Oras Oy ja divisioonajohtaja Jan Gustafsson Paroc Group Oy Ab, jotka auliisti osallistuivat tutkimukseemme jakamalla näkemyksiään ja kokemuksiaan Puolan liiketoimintaympäristöstä. Finpron Varsovan vientikeskuksen johtaja Markku Kuismin valotti meille yleisemmin suomalaisten yritysten kansainvälistymismahdollisuuksia. Heille kaikille lämpimät kiitokset, samoin kuin kauppa- ja teollisuusministeriön neuvottelevalle virkamiehelle Barbro Widingille, joka toimi ministeriön puolesta tutkimusprojektimme yhteistyökumppanina.

Edelleen kiitämme ETLAsta Kari Alhoa kommenteista tekstiin, Jyrki Ali-Yrkköä kommenteista kyselylomakkeeseen ja Petteri Larjosta kyselylomakkeen kääntämisestä sähköiseen muotoon.

2 PUOLAN TALOUDEN RAKENNE JA KEHITYS

Puola poikkeaa monessa suhteessa EU:n muista uusista jäsenmaista. Puola on selvästi suurempi kuin yksikään toinen uusi jäsenmaa niin pinta-alansa kuin väestönsäkin suhteen (52 prosenttia uusien jäsenmaiden väestöstä). Toisaalta investointiaste on alhainen, virallinen työttömyysaste on hyvin korkea ja Puola on edelleen poikkeuksellisen maatalousvaltainen maa.

2.1 Väestö ja työvoima

Puolan väestö on 38,1 miljoonaa. Väestön määrä on pienentynyt hieman viimeksi kuluneiden viiden vuoden aikana. Syntyvyys on laskenut voimakkaasti. Kun vuonna 1991 Puolassa oli 9,5 miljoonaa alle 15-vuotiasta, heitä oli vuonna 2002 enää 6,9 miljoonaa. Vuonna 1991 kokonaishedelmällisyysluku³ oli 2,05 mutta vuonna 2003 enää 1,22 (Suomessa 1,76). Puolan tilastoviranomaisten mukaan työikäisen väestön määrä kasvaa vuoteen 2010 asti ja alkaa sen jälkeen vähentyä. Arvion mukaan väestön määrä laskee vuoteen 2020 mennessä reiluun 37 miljoonaan ja alle 16-vuotiaiden osuus alenee viidellä prosenttiyksiköllä 14,4 prosenttiin. Tämä arvio on kuitenkin herkkä muun muassa siirtolaisuuden vaikutuksille sen jälkeen, kun kaikkien EU15-maiden työmarkkinat avautuvat puolalaiselle työvoimalle.⁴ Rajoitukset työvoiman vapaalle liikkumiselle voivat kestää jopa seitsemän vuotta eli vuoteen 2011. Näillä näkymin Puolan väestö joka tapauksessa ikääntyy keskimäärin nopeammin kuin EU-maiden väestö.

Työttömyysaste on Puolassa korkea ja työvoimaan osallistumisaste työikäisen väestön parissa on suhteellisen matala. Puolassa olikin viime vuonna 1,82 ei-työllistä henkilöä (ml. lapset ja vanhukset) kutakin työllistä kohti. Vastaava luku oli Suomessa 1,21 ja EU15-maissa keskimäärin 1,25. Tämä asettaa Puolan työlliset suhteellisen raskaan taloudellisen taakan alle ja nostaa keskimääräistä veroastetta.

Keskimäärin tehtyjen työtuntien määrä kutakin työllistä kohti on Puolassa kuitenkin suhteellisen korkea: 1 983 vuodessa. Vastaava luku on EU15-maissa keskimäärin vain 1 561 tuntia.⁵ Koska työllisyysaste on kuitenkin alhainen Puolassa, kukin työikäinen (15-64-vuotiaat) tekee vuodessa keskimäärin hieman enemmän töitä EU15-maissa (1 023 tuntia) kuin Puolassa (1 007 tuntia).

³ Kokonaishedelmällisyysluku kertoo sen lasten määrän, jonka naiset keskimäärin synnyttäisivät, jos ikäryhmittäiset hedelmällisyysluvut pysyivät pitkään (vähintään yhden naissukupolven) samoina.

⁴ Britannia, Ruotsi ja Irlanti eivät ole asettaneet rajoituksia uusien jäsenmaiden työvoiman liikkumiselle. Näistä maista erityisesti Britanniaan on siirtynyt töihin paljon puolalaisia. ECAS:n (2005) raportin mukaan 450 000 puolalaista työskenteli muissa EU-maissa Puolan ensimmäisen jäsenyysvuoden aikana, heistä 21 prosenttia Saksassa ja 21 prosenttia Britanniassa. Tässä luvussa ovat mukana kausityöläiset. Britannian viranomaisraportin (AMR, 2005) mukaan itälaajenemista seuranneiden 14 kuukauden aikana noin 132 000 puolalaista haki Britannian työntekijärekisteriin (Worker Registration Scheme). Suomen kannalta on ehkä mielenkiintoista todeta, että virolaisia oli noin 3 500, mikä on maan väkilukuun suhteutettuna hieman vähemmän kuin puolalaisia ja huomattavasti vähemmän kuin latvialaisia ja liettualaisia, joiden pyrkimys Britannian työmarkkinoille oli selvästi suurempaa kuin muiden uusien jäsenmaiden kansalaisten.

Tilastokeskuksen mukaan Suomessa asui 31.12.2004 syntyperäisiä puolalaisia 1 357 henkeä. Puolan kansalaisia Suomessa asui 810 henkeä. Lisäys edellisestä vuodesta oli marginaalinen.

⁵ Lähde: Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board, Total Economy Database, <http://www.ggdc.net>.

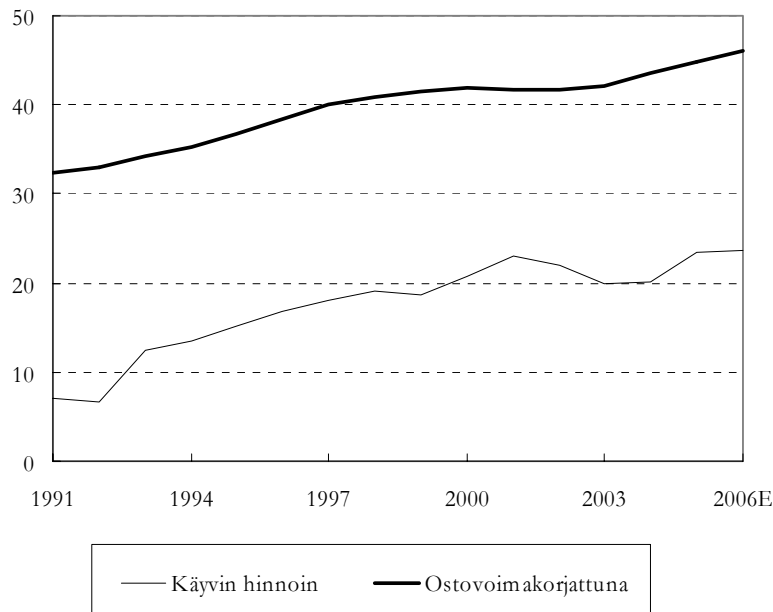
Puolan virallinen rekisteröity työttömyysaste oli tämän vuoden ensimmäisellä neljänneksellä 19,4 prosenttia, missä on laskua vuodentakaisesta noin yksi prosenttiyksikkö. Eurostatin ennuste kuluvalle vuodelle on 18,3 prosenttia. Työttömyysaste oli 1990-luvun lopulla selvästi nykyistä alempi, ja erityisesti nuorten työttömyysaste on nyt hyvin korkea. Eurostatin laskema arvio rakenteellista työttömyyttä kuvaavasta NAWRU-työttömyysasteesta⁶ on 19,1 prosenttia vuodelle 2004 ja 19,3 prosenttia vuodelle 2006. Nämä ovat hyvin korkeita lukuja. NAWRU-arviot kuitenkin heijastelevat usein vallitsevaa työttömyyttä. Osa Puolan ”virallisista” työttömistä on kuitenkin töissä harmaalla sektorilla.

2.2 Bruttokansantuote ja työllisyys

Puolan bruttokansantuote henkeä kohti käyvin hinnoin on ostovoimakorjattuna noin 45 prosenttia EU15-maiden keskimääräisestä ja markkinahintaan vastaavasti noin 23 prosenttia. Kuten kuviosta 2.1 nähdään, Puola on markkinatalousaikanaan kasvanut EU15-maita nopeammin muutamaa kuluvan vuosikymmenen alun heikomman kasvun vuotta lukuun ottamatta. Jos Puola jatkaa rakenteellisia uudistuksiaan ja mm. harjoittaa kestävästä finanssipolitiikkaa, tämän kehityksen voidaan odottaa jatkuvan.⁷

Puolan valtiovarainministeriön ennusteen mukaan maan BKT kasvaa 3,3 prosenttia vuonna 2005 ja 4,3 prosenttia vuonna 2006. Komission vastaavat ennusteet keväältä 2005 ovat 4,4 ja 4,5 prosenttia. Vaikka nämä ovat korkeampia lukuja kuin EU15-maille ennustetut kasvuluvut, ne eivät ole kovinkaan korkeita ottaen huomioon Puolan talouden alhaisempi kehitystaso ja selvästi alempia kuin samalla tulotasolla olevien Baltian maiden kasvuluvut. Puola onkin viime vuosina kasvanut hitaammin kuin muut uudet EU-maat Itä- ja Keski-Euroopassa.

Kuvio 2.1 Bruttokansantuote henkeä kohti, EU15 = 100



Huom! Vuodet 2005 ja 2006 ovat Euroopan komission ennusteita.

Lähde: Eurostat

⁶ ”Non-accelerating wage rate of unemployment”, jonka alittaminen kiihdyttää palkkojen nousua.

⁷ Ks. mm. Kaitila (2005) tulotasojen lähentymisestä Euroopassa.

Keskimääräinen työn tuottavuus eli tässä ostovoimakorjattu BKT tehtyä työtuntia kohti oli vuonna 2004 Puolassa 42 prosenttia EU15-maiden keskiarvosta, kun se oli Suomessa 97 prosenttia, Virossa 35 prosenttia ja Yhdysvalloissa 112 prosenttia.⁸ Arviot tässä suhteessa kuitenkin vaihtelevat jonkin verran riippuen mm. tehdystä ostovoimakorjauksesta ja tehtyjen työtuntien arviosta.

Puola on suhteellisen maatalousvaltainen maa. Se näkyy kuitenkin enemmän työllisyyden puolella (16,8 prosenttia työllisistä) kuin arvonlisäyksessä, sillä maa-, riista- ja metsätalouden osuus Puolan bruttokansantuotteesta on vain 2,9 prosenttia (ks. taulukko 2.1). Näiden toimialojen osuus vähentyi vuoteen 2002 asti. On kuitenkin mahdollista, että EU-jäsenyyden seurauksena maatalouden ja elintarviketeollisuuden vientinäköymät ovat parantuneet niin paljon, ettei niiden osuus lähivuosina enää ainakaan pienene Puolan bruttokansantuotteessa. Varaa tuottavuuden nostamiseen maataloudessa on kuitenkin huomattavasti. Pientilavaltaisuus alentaa keskimääräistä tuottavuutta. Onkin odotettavissa, että maatalouden keskimääräinen tuottavuus nousee ajan myötä isojen tilojen modernisoinnin lisäksi rakenteellisen muutoksen kautta, kun heikon tuottavuuden pientilat häviävät.

Taulukko 2.1 Puolan bruttokansantuotteen rakenne, %

Toimiala	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Maa-, riista- ja metsätalous	6,4	6,0	5,1	4,5	3,7	3,5	3,7	3,1	2,9	2,9
Kalatalous	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Kaivostoiminta ja louhinta	3,9	3,5	3,3	2,7	2,5	2,5	2,4	2,3	2,2	2,8
Teollisuus	22,2	21,1	21,0	20,3	20,0	19,7	17,7	17,5	18,3	20,2
Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto	3,6	3,5	3,2	3,0	3,2	3,1	3,6	3,9	4,0	3,6
Rakentaminen	7,1	7,3	7,7	8,5	8,4	8,1	7,1	6,6	6,0	5,5
Tukku- ja vähittäiskauppa; korjaustoiminta	19,1	20,0	20,0	19,8	19,7	20,0	20,3	20,8	19,7	19,6
Majoitus- ja ravitsemistoiminta	0,9	1,0	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,2	1,2	1,1
Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne	6,4	6,3	6,3	6,3	6,7	6,8	7,2	7,8	7,8	7,7
Rahoitustoiminta	1,0	1,1	1,4	1,6	2,1	2,3	2,1	1,7	2,1	2,3
Kiinteistö-, vuokraus-, tutkimus- ja liikelämän palvelut	10,0	10,4	11,4	12,9	12,9	13,3	13,9	14,2	14,7	14,1
Julkinen hallinto ja maanpuolustus	7,1	7,3	7,1	7,0	6,6	6,9	7,3	7,2	7,2	7,1
Koulutus	4,0	4,0	4,2	4,2	4,4	4,6	5,0	5,1	5,4	5,1
Terveydenhuolto- ja sosiaalipalvelut	4,6	4,6	4,6	4,3	4,5	4,0	4,0	4,0	3,9	3,5
Muut palvelut	3,7	3,9	3,7	3,9	4,0	4,0	4,2	4,5	4,6	4,4

Lähde: Eurostat.

Vuonna 2004 tehdasteollisuuden osuus Puolan BKT:stä oli 20,2 prosenttia. Se oli alimmillaan vuonna 2002 17,5 prosenttia BKT:stä. Sen jälkeiseen kasvuun on vaikuttanut mm. zlotyn heikkeneminen euroon nähden vuoden 2001 puolivälin ja vuoden 2004 alun välillä yli 40 prosenttia. Tämän jälkeen zloty alkoi taas vahvistua ja syyskuuhun 2005 mennessä se oli vahvistunut 20 prosenttia heikoimmalta tasoltaan. Zloty oli syyskuussa 2005 noin neljä prosenttia vahvempi euroon nähden kuin se on ollut keskimäärin vuosina 2000-05.

Zloty on kellunut huhtikuusta 2000 alkaen ja se on ollut suhteellisen epävakaa euroon nähden.⁹ Huhtikuun 2000 ja syyskuun 2005 välisenä aikana zlotyn kuukausikeskiarvokurssi euron suhteen on liikkunut ± 18 prosenttia koko ajanjakson keskiarvon ympärillä. Puola ei

⁸ Lähteinä Eurostat ja Groningenin yliopisto (Groningen Growth and Development Centre and The Conference Board, Total Economy Database, <http://www.ggdc.net>).

⁹ Puolan keskuspankin rahapolitiikan tavoitteena on vakaa hintakehitys, missä inflaatiotavoitteena on 2,5 prosenttia ± 1 prosenttiyksikkö. Keskuspankki asettaa ohjauksikorkonsa tämän tavoitteen saavuttamiseksi. Korkotaso on ajoittain ollut suhteellisen korkea. Esimerkiksi vielä vuoden 2001 alussa keskuspankkikorkot olivat reilusti yli 20 prosenttia.

ole vielä liittynyt ERM II -järjestelmään, ja on todennäköistä, ettei näin vielä muutama vuoteen tapahdukaan. Koska Puola kuitenkin aikanaan liittyy talous- ja rahaliittoon, on sen myös sitä ennen pidettävä valuuttansa nykyistä selvästi vakaampana suhteessa euroon ERM II -järjestelmän puitteissa. Samanaikaisesti Puolan korkotason on oltava lähellä eurokorkoja ja inflaation on pysyttävä maltillisena. Myös Puolan julkisen sektorin rahoitusasema ja velan kehityssuunta ovat tällä hetkellä ongelmallisia EMU-jäsenyyttä ajatellen.

Vuonna 2003 kiinteiden bruttoinvestointien osuus Puolan BKT:stä oli sama kuin Suomessa eli vain 18,4 prosenttia, mikä on hyvin alhainen luku ottaen huomioon mm. Puolan infrastruktuurin heikohko tila. Rakentamisen osuus BKT:stä on pienentynyt viime vuosina selvästi, ja siinä onkin varaa kasvuun. Investointien kasvu on yksi edellytys Puolan talouskasvun voimistumiselle.

Taulukossa 2.2 on esitetty työllisyyden rakenne Puolassa. Tilastokäytännön muuttumisen vuoksi maatalouden osuus ei ole vertailukelpoinen yli ajan. Taulukosta nähdään kuitenkin, että maataloudessa on nykyisin töissä noin 16 prosenttia kaikista työllisistä eli lähes 2,1 miljoonaa henkeä. Tämä on eurooppalaisittain erittäin korkea luku ja kun otetaan huomioon se, että maatalouden osuus Puolan kansantalouden arvonlisäyksestä on vain noin 3 prosenttia, tuottavuus on maataloudessa keskimäärin hyvin alhainen. Puolassa onkin edelleen paljon pientiloja, joita ei aikoinaan toisen maailmansodan jälkeen kansallistettu ja yhdistetty kolhooseiksi päinvastoin kuin laajalti muissa silloisissa sosialistisissa maissa.

Tehdasteollisuudenkin osuus työllisyydestä on lähes 20 prosenttia eli liki sama kuin sen osuus BKT:stä. Jos maataloutta ei huomioida, teollisuuden keskimääräinen tuottavuus on siten heikompi kuin muun talouden keskimäärin. Sen sijaan erityisesti kiinteistö-, vuokraus-, tutkimus- ja liike-elämän palveluissa osuus BKT:stä on selvästi suurempi kuin osuus työllisyydestä ja tuottavuus siten puolalaisittain suhteellisen korkea.

Taulukko 2.2 Työllisyyden toimialoittainen rakenne

Toimiala	1995	2000	2004
Työllisiä yhteensä (1000)	15 486	15 489	12 737
josta, %			
Maa-, riista- ja metsätalous	27,1	27,8	16,8
Maatalous	26,6	27,4	16,4
Kaivostoiminta ja louhinta	2,3	1,4	1,5
Teollisuus	20,0	17,3	19,5
Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto	1,7	1,5	1,8
Rakentaminen	5,3	5,3	4,8
Tukku- ja vähittäiskauppa; korjaustoiminta	12,3	13,4	16,0
Majoitus- ja ravitsemistoiminta	1,2	1,5	1,7
Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne	5,4	5,0	5,5
Rahoitustoiminta	1,7	1,9	2,1
Kiinteistö-, vuokraus- ja liike-elämän palvelut	3,6	5,3	7,3
Julkinen hallinto ja maanpuolustus	4,8	5,3	6,7
Koulutus	5,8	5,8	7,8
Terveydenhuolto ja sosiaalipalvelut	6,5	5,9	5,5
Muut palvelut	2,2	2,5	2,9

Huom! Maatalouden osalta vuoden 2004 luku ei ole vertailukelpoinen vuosien 1995 ja 2000 lukujen kanssa.
Lähde: Puolan tilastoviranomaiset.

Teollisuustuotannosta ei ole esittää arvonlisäyksen jakaumaa, vain bruttomyyntin jakauma ja tuotannon volyyymi-indeksin kehitys eri toimialoilla. Myyntin jakauma on pysynyt

vuosina 1995, 2000 ja 2004 ehkä yllättävänkin muuttumattomana. Lähinnä nähdään kaivostoiminnan ja tevanake-teollisuuden osuuksien lasku sekä autojen valmistuksen (käytännössä lähinnä niiden kokoonpanon) osuuden kasvu. On myös tapahtunut siirtymää perusmetallien valmistuksesta metallituotteiden valmistukseen. Tämä kehitys nähdään myös Puolan viennin rakenteen muutoksessa (ks. seuraava alaluku).

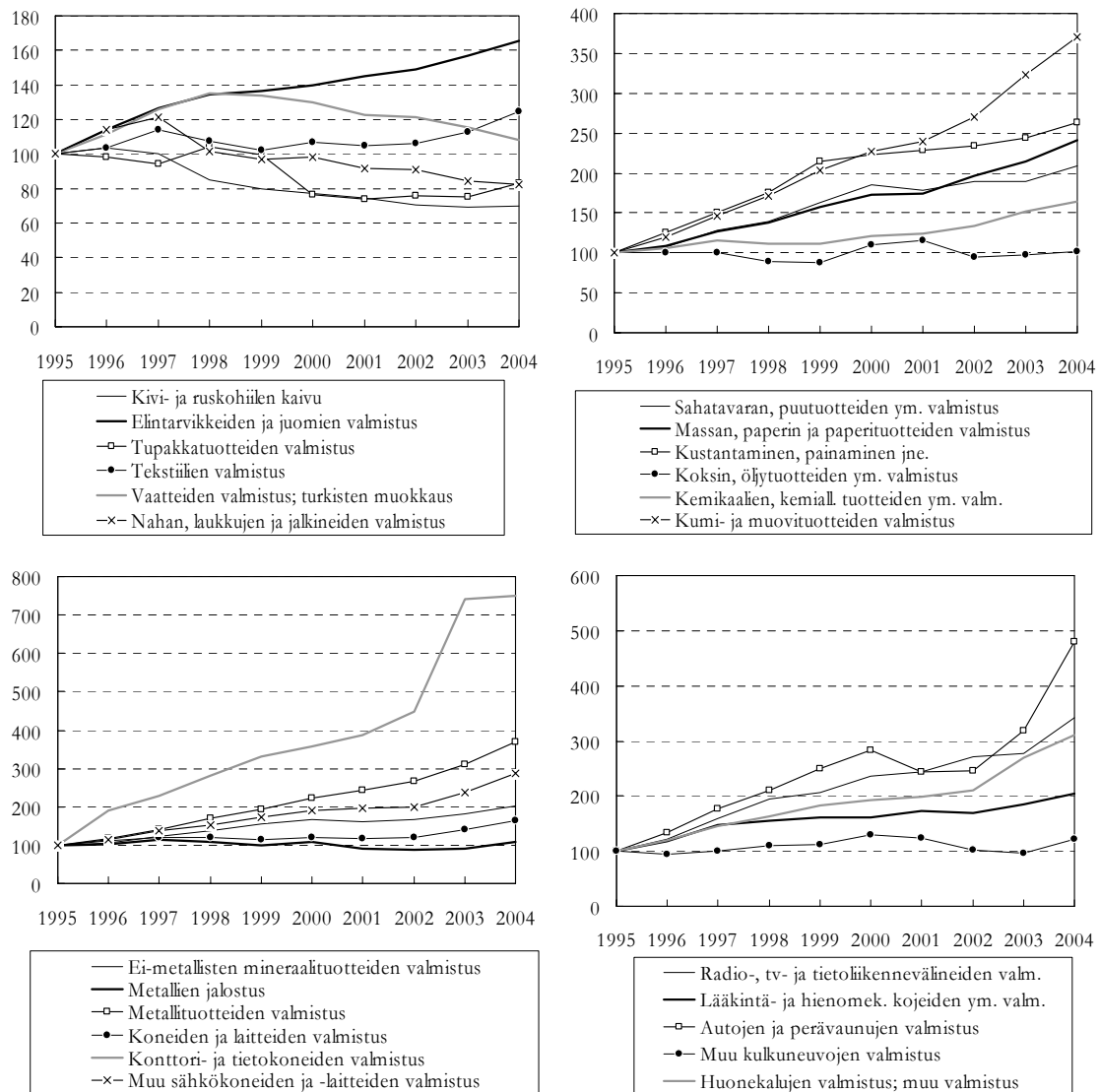
Taulukko 2.3 Puolan teollisuustuotannon myynnin jakauma, %

Toimiala	1995	2000	2004
Teollisuustuotanto	100,0	100,0	100,0
Kaivostoiminta ja louhinta	8,0	5,6	4,7
Kivi- ja ruskohiilen kaivu; turpeen nosto	5,9	3,8	3,3
Tehdasteollisuus	82,0	84,3	85,7
Elintarvikkeiden ja juomien valmistus	19,1	18,2	18,0
Tupakkatuotteiden valmistus	0,8	0,8	0,5
Tekstiilien valmistus	2,6	1,8	1,5
Vaatteiden valmistus; turkisten muokkaus	2,6	1,9	1,3
Nahka ja nahkatuotteiden valmistus	1,1	0,7	0,5
Puutavaran, puutuotteiden ym. valmistus	2,8	3,2	3,0
Massan, paperin ja paperituotteiden valmistus	2,2	2,1	2,1
Kustantaminen, painaminen jne.	2,7	3,4	3,0
Koksin, öljytuotteiden ja ydinpolttoaineen valmistus	4,1	5,3	5,2
Kemikaalien ja kemiallisten tuotteiden valmistus	6,8	5,7	6,0
Kumi- ja muovituotteiden valmistus	3,2	3,8	4,6
Ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus	3,7	4,6	4,1
Perusmetallien valmistus	6,6	4,8	4,7
Metallituotteiden valmistus	3,8	4,8	5,8
Koneiden ja laitteiden valmistus	5,6	4,6	4,5
Konttori- ja tietokoneiden valmistus	0,2	0,3	0,2
Muu sähkökoneiden ja -laitteiden valmistus	2,5	2,9	3,0
Radio-, televisio- ja tietoliikennevälineiden valmistus	1,4	1,9	2,0
Lääkintä-, hienomekaanisten kojeiden ym. valmistus	0,9	1,0	0,8
Autojen ja perävaunujen valmistus	3,6	6,3	8,7
Muu kulkuneuvojen valmistus	2,3	2,2	1,7
Huonekalujen valmistus; muu valmistus	3,1	3,7	4,0
Kierrätys	0,3	0,3	0,5
Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto	10,0	10,1	9,6
Sähkö-, kaasu- ja lämpöhuolto	9,2	9,2	8,7
Veden puhdistus ja jakelu	0,8	0,9	0,9

Lähde: Puolan tilastoviranomaiset

Tuotannon volyymi on noussut erityisesti konttori- ja tietokoneiden valmistuksessa, autojen valmistuksessa, metallituotteiden valmistuksessa, kumi- ja muovituotteiden valmistuksessa sekä radio- ja tv-laitteiden sekä tietoliikennevälineiden valmistuksessa. Tuotannon volyymi on viime vuosina alentunut tai pysynyt muuttumattomana erityisesti vaatteiden valmistuksessa, kivi- ja ruskohiilen kaivussa, vaatteiden, nahan, laukkujen ja jalkineiden valmistuksessa sekä metallien jalostuksessa. Teollisuustuotanto on siten siirtymässä korkeamman teknologian aloille, joskin vielä tässä vaiheessa lähinnä kokoomapuolella. Vuonna 2003 t&k-menojen arvo oli vain 0,56 prosenttia suhteessa Puolan BKT:hen, mikä on varsin alhainen luku. Tästä oli yksityisiltä yrityksiltä vain 0,15 prosenttiyksikköä.

Kuvio 2.2 Tuotannon volyyymi-indeksi, 1995 = 100



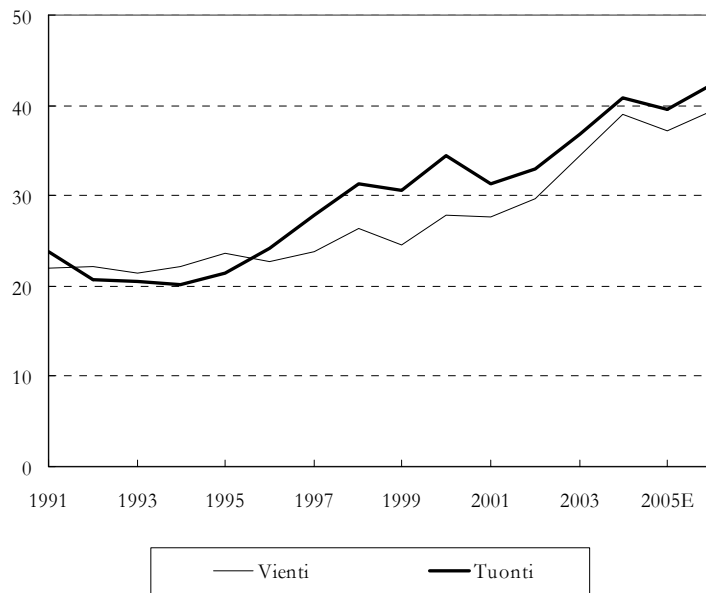
Lähde: Eurostat.

2.3 Ulkomaankauppa

Sekä viennin että tuonnin arvon suhde Puolan BKT:hen on kasvanut jatkuvasti 1990-luvun alusta ja ne ovat nyt molemmat noin 40 prosenttia eli korkeampia kuin Suomessa. Teollisuuden arvonlisäyksen osuus BKT:stä on kuitenkin ollut vakaa, joten joko viennin jalostusarvo on laskenut, mikä tarkoittaisi sitä, että nimenomaan kokoonpanotyyppinen tuotanto on kasvanut viennissä, tai Puolan kotimarkkinateollisuus on kutistunut verrattuna vientiin erikoistuvaan teollisuuteen. Todennäköisesti tapahtunut on seurausta molemmista.

Puolalla on ollut kauppataseen alijäämä vuodesta 1994, mutta se on pysynyt suhteellisen pienenä kuten myös maan vaihtotaseen alijäämä, jonka Euroopan komissio ennustaa olevan 2,4 prosenttia BKT:stä vuonna 2005. Puola on kehittyvä maa, joten on luonnollista, että se tuo pääomia, mikä näkyy vaihtotaseen alijäämänä.

Kuvio 2.3 Tavaroiden ja palveluiden vienti ja tuonti, % BKT:stä



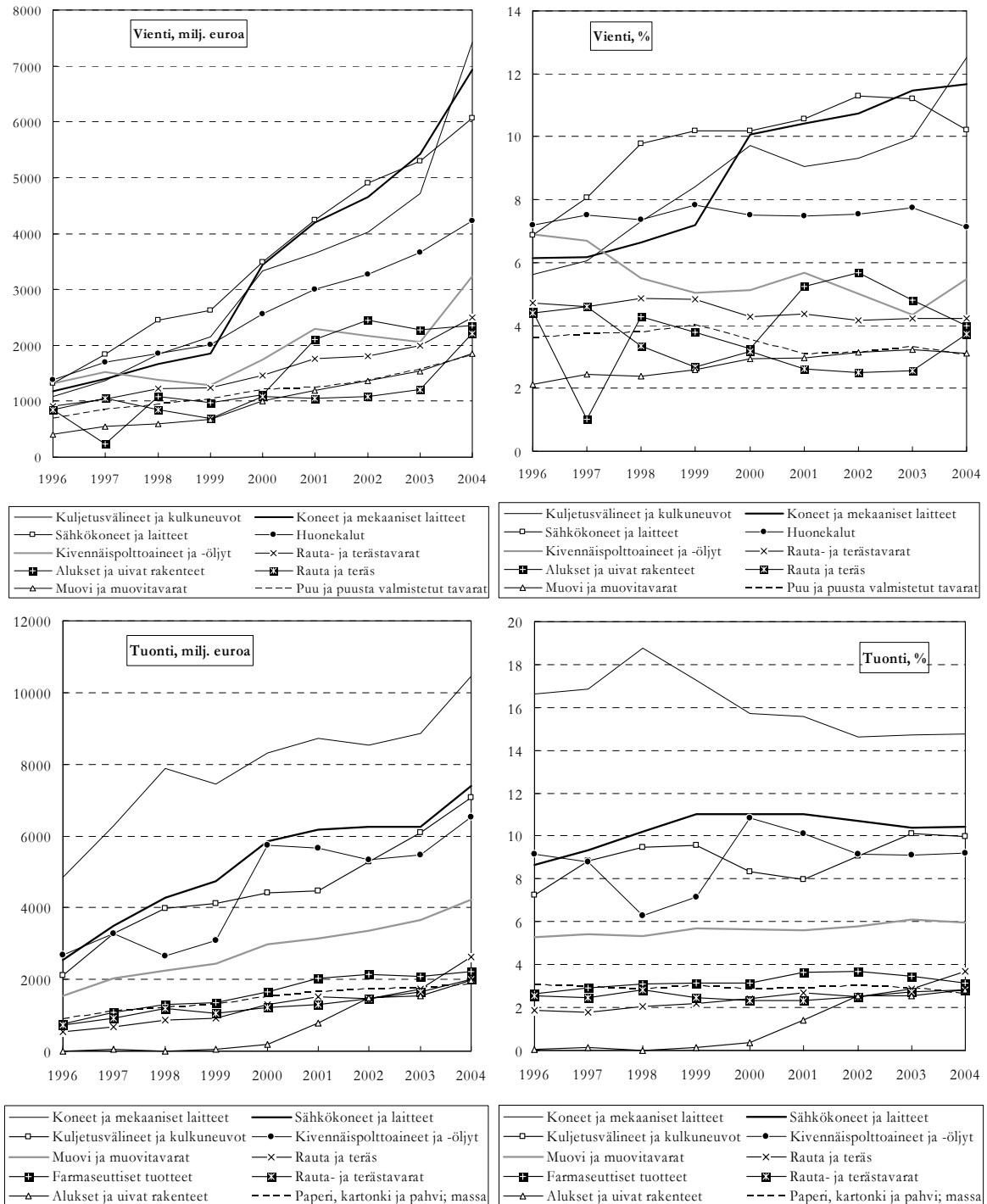
Lähde: Eurostat.

Saksa on Puolan ylivoimaisesti tärkein ulkomaankauppakumppani. Vuoden 2005 ensimmäisten seitsemän kuukauden aikana Saksan osuus oli 28,5 prosenttia Puolan viennistä ja 24,7 prosenttia sen tuonnista. Edellisestä vuodesta Saksan osuus viennissä laski kuitenkin 2,5 prosenttiyksikköä. Viennin puolella seuraavaksi tärkeimmät maat ovat Italia, Ranska ja Britannia (noin 6 prosenttia kukin) ja tuonnin puolella Venäjä (8 prosenttia), Italia (7 prosenttia) ja Ranska (6 prosenttia). Venäjän osuus tuonnin arvosta on kasvanut, mikä johtuu öljyn hinnan noususta.

Viennin arvo nousi vuoden 2005 ensimmäisten seitsemän kuukauden aikana 4,2 prosenttia edellisvuoden vastaavaan ajankohtaan verrattuna zlotyissä mitattuna. Tuonnin arvo aleni puolestaan 4,1 prosenttia. Euroissa vastaavat luvut olivat +19,9 prosenttia ja +10,4 prosenttia, missä nähdään zlotyn selvä vahvistuminen tänä aikana. Vahvistumisesta huolimatta Puolan vienti on siis vetänyt suhteellisen hyvin. Toisaalta kuten edellä todettiin, zlotyn arvo suhteessa euroon on vasta nyt suunnilleen sama kuin viimeisten viiden vuoden aikana keskimäärin. Jos vahvistuminen edelleen jatkuu, se saattaa alkaa heikentää Puolan viennin kilpailukykyä, ellei tuottavuuden kasvu nopeudu.

Vuoden 1996 jälkeen Puolan ulkomaankaupan rakenne on muuttunut saman suuntaisesti kuin teollisuuden tuotannon rakenne. Kuljetusvälineiden ja kulkuneuvojen, koneiden ja mekaanisten laitteiden sekä sähkökoneiden ja -laitteiden osuus viennistä on kasvanut selvästi (ks. kuvio 2.4). Viime vuonna kuljetusvälineet ja kulkuneuvot nousivat Puolan tärkeimmäksi vientituotteeksi. Tarkemmalla HS4-luokittelulla katsottuna kolme tärkeintä tuoteryhmää liittyvät autoteollisuuteen: henkilöautot, moottoriajoneuvojen osat ja tarvikkeet sekä puristussytytteiset mäntämoottorit (ks. taulukko 2.4). Monissa uusissa jäsenmaissa autojen ja niiden osien vienti on kasvanut nopeasti viime vuosina, kun ennen kaikkea länsieurooppalaiset, japanilaiset ja korealaiset autonvalmistajat ovat sijoittaneet niihin uutta tuotantokapasiteettia. Euroissa mitattuna autojen viennin arvo nousi vajaasta viidestä miljardista vuonna 2003 reilusti yli seitsemään miljardiin viime vuonna. Sen sijaan esimerkiksi vaatteiden osuus on pienentynyt tasaisesti. Niiden merkitys on enää hyvin pieni Puolan viennissä.

Kuvio 2.4 Puolan tärkeimmät vienti- (yllä) ja tuontituotteet (alla), milj. euroa (vasemmalla) ja % tavaraviennistä/-tuonnista (oikealla) (HS2)



Lähde: OECD.

Puolan tärkeimmät tuontituotteet ovat koneet ja mekaaniset laitteet (15 prosenttia tuonnista), sähkökoneet ja -laitteet (10 prosenttia), kuljetusvälineet ja kulkuneuvot (10 prosenttia) sekä kivennäispolttoaineet ja -öljyt (9 prosenttia).

Taulukko 2.4 Puolan tärkeimmät vientituotteet (HS4), % tavaraviennistä

Tuote	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
8703 Henkilöautot	3,2	3,6	4,0	4,6	3,9	3,4	4,2	5,8
8708 Moottoriajoneuvojen osat ja tarvikkeet	0,8	1,4	1,9	2,4	2,9	3,5	4,1	4,2
8408 Puristusyttytteiset mäntämoottorit	0,2	0,1	0,5	3,5	3,6	3,7	4,0	3,9
9401 Istuimet, myös vuoteiksi muutettavat; niiden osat	2,9	3,1	3,5	3,3	3,5	3,7	4,0	3,7
8901 Alukset henkilö- tai tavarankuljetukseen	4,0	3,8	3,1	2,6	2,9	2,7	4,2	3,5
9403 Muut huonekalut ja niiden osat	3,4	3,5	3,4	3,3	3,1	3,1	2,9	2,7
8544 Eristetty lanka ja kaapeli, eristetyt sähköjohtimet	1,3	1,5	1,8	2,0	2,0	2,2	2,3	2,2
2701 Kivihiili ym. kiinteät polttoaineet	4,7	3,4	2,8	2,3	2,5	2,0	1,4	1,9
2704 Kivihiilestä, ruskohiilestä tai turpeesta saatu koksi	0,9	1,0	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	1,8
8528 Televisiot; videomonitorit ja -projektorit	0,5	1,8	2,0	2,0	2,5	2,7	2,1	1,7
7308 Rakenteet ja rakenteiden osat, rautaa tai terästä	1,5	1,2	1,3	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3
8704 Tavarankuljetukseen tarkoitettut moottoriajoneuvot	0,6	1,2	1,3	1,4	1,0	1,3	0,4	1,2
7403 Puhdistettu kupari ja kupariseokset, muokkaamattomat	1,9	1,2	1,3	1,4	1,0	1,0	0,9	1,1
4011 Uudet pneumaattiset ulkorenkaat, kumia	0,6	0,7	0,8	0,8	1,0	1,0	1,1	1,0
2710 Maaöljyt ja bitumisista kivennäisistä saadut öljyt	0,6	0,6	0,7	1,2	1,2	1,1	0,9	0,9

Lähde: OECD.

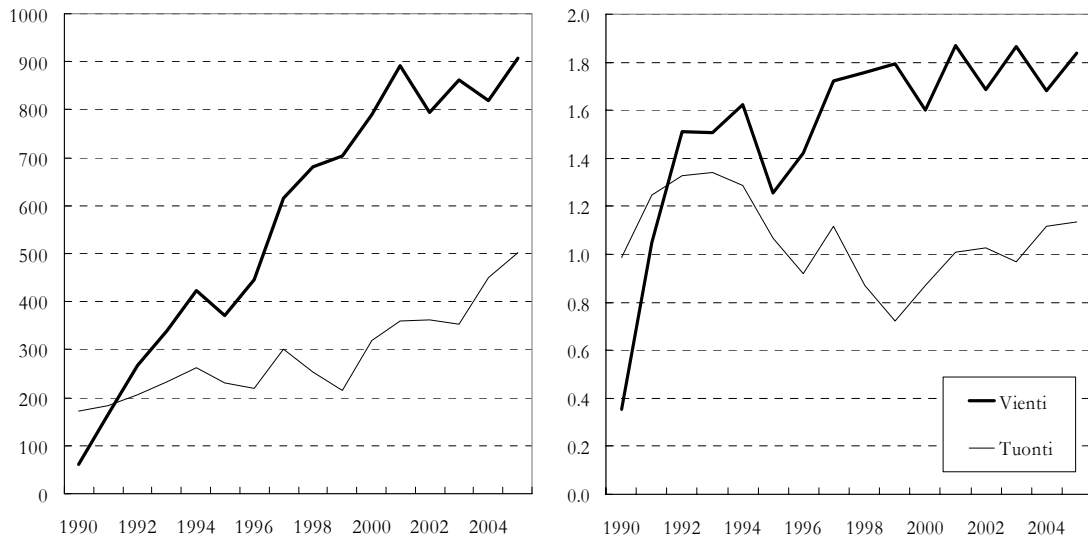
Taulukko 2.5 Puolan tärkeimmät tuontituotteet (HS4), % tavaratuonnista

Tuote	1996	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
2709 Maaöljyt ja bitumisista kivennäisistä saadut öljyt	5,3	2,9	4,0	7,1	5,8	5,4	5,1	4,9
8703 Henkilöautot	2,5	2,9	3,5	3,5	4,0	4,7	5,0	4,0
8708 Moottoriajoneuvojen osat ja tarvikkeet	1,9	2,6	2,7	2,4	2,0	2,0	2,4	3,0
8901 Alukset henkilö- tai tavarankuljetukseen	0,0	0,0	0,1	0,3	1,3	2,3	2,5	2,8
3004 Lääkkeet terapeutista tai ennalta ehkäisevään käyttöön	2,2	2,7	2,8	2,8	3,2	3,3	3,0	2,8
2711 Maaöljykaasut ja muut kaasumaiset hiilivedyt	1,6	1,6	1,4	2,1	2,6	2,2	2,5	2,4
8471 Tietokoneet	2,1	2,1	2,4	2,3	2,2	1,9	1,7	1,7
2710 Maaöljyt ym. öljyt, muut kuin raa'at	1,7	1,2	1,4	1,3	1,2	1,1	1,2	1,6
8409 Moottorien osat	0,3	0,3	0,4	0,8	1,1	1,1	1,3	1,5
8525 Radiopuhelin- ym. lähettimet; televisio-, videokamerat	0,6	1,3	1,5	1,6	1,5	1,5	1,4	1,2
8542 Elektroniset integroidut piirit ja mikromoduulit	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1
8701 Traktorit	0,2	0,4	0,3	0,3	0,4	0,7	0,9	1,1
8704 Tavarankuljetukseen tarkoitettut moottoriajoneuvot	0,4	0,6	0,6	0,6	0,7	1,1	1,0	1,0
8413 Invalidivaunut	0,3	0,4	0,5	0,8	1,0	0,9	1,0	1,0
3926 Muut muovitavarat ym.	0,4	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8

Lähde: OECD.

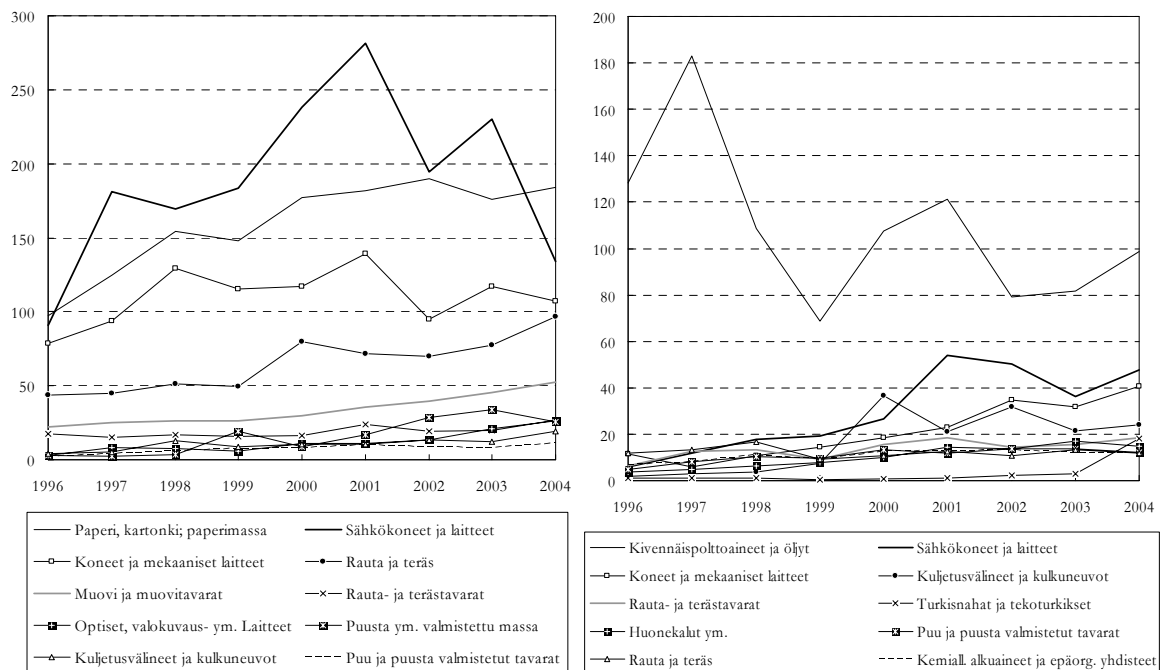
Suomen kauppa Puolan kanssa on ollut jatkuvasti ylijäämäistä Suomelle. Vuonna 2004 viennin arvo oli 820 miljoonaa euroa ja tuonnin arvo 450 miljoonaa euroa. Vuoden 2005 ensimmäisten seitsemän kuukauden aikana Suomen tuonti Puolasta on noussut 27 prosenttia ja vienti 17 prosenttia edellisvuoden vastaavasta ajanjaksosta. Puolan osuus Suomen viennistä on ollut viime vuosina noin 1,8 prosenttia ja tuonnista 1,1 prosenttia. Suomella on kauppaliittymä uusista jäsenmaista Puolan, Latvian ja Liettuan kanssa, mutta muiden uusien jäsenmaiden kanssa kauppavaihto on viime vuosina tasapainottunut tai kääntynyt Suomelle alijäämäiseksi.

Kuvio 2.5 Suomen ulkomaankauppa Puolan kanssa, milj. euroa (vasemmalla) ja % koko ulkomaankaupasta (oikealla)



Huom! Vuosi 2005 on korotettu vuositasolle ensimmäisten seitsemän kuukauden kauppavaihdon pohjalta.
Lähde: Tulli.

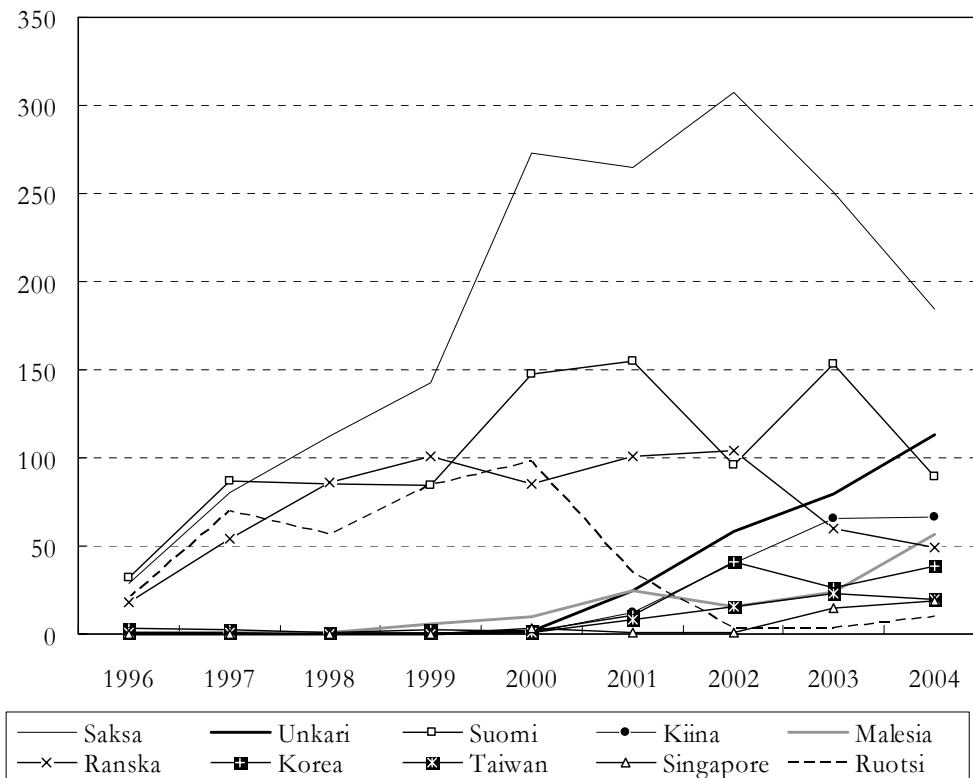
Kuvio 2.6 Suomen tärkeimmät vientituotteet Puolaan (vasemmalla) ja tuontituotteet Puolasta (oikealla), milj. euroa



Lähde: OECD.

Vuoden 1996 jälkeisenä aikana sähkökoneet ja -laitteet ovat vuotta 2004 lukuun ottamatta olleet Suomen tärkein vientiartikkeli Puolaan. Vuonna 2004 paperituotteet kuitenkin menivät niiden ohitse. Sähkökoneiden ja -laitteiden osuus Puolan-viennistä on laskenut voimakkaasti vuosituhannen vaihteesta. Nokia saattaa viedä Puolaan matkapuhelimia nyt aiempaan enemmän muualta kuin Suomesta. Tähän viittaa kuvio 2.7

Kuvio 2.7 Matkapuhelinten (lähettimet, yhteen rakennetuin vastaanottimin, HS nro 852520) tuonti Puolaan, milj. euroa



Lähde: OECD.

Samaan aikaan myös koneiden ja mekaanisten laitteiden osuus Suomen viennistä Puolaan on laskenut hieman 1990-luvun lopun jälkeen, kun taas raudan ja teräksen sekä muovin ja muovitarvikkeiden osuus on noussut.

Suomen tuonti Puolasta oli pitkään kivihiihen varassa. Vielä vuonna 1997 yli puolet Suomen tuonnista oli hiiltä. Nyt hiilen osuus on laskenut noin neljännekseen. Osuuttaan ovat vastaavasti kasvattaneet muun muassa sähkökoneet ja -laitteet (mm. väritelevisiot) sekä koneet ja laitteet (mm. pesukoneet). Tästä huolimatta Suomen tuonti Puolasta on selvästi keskittyneempää hiileen kuin keskimäärin muiden maiden tuonti Puolasta.¹⁰ Tätä selittää muun muassa se, ettei suomalaisilla yrityksillä sellaista alihankintatoimintaa Puolassa kuin esimerkiksi monilla saksalaisilla yrityksillä on.

Suomella on yleisesti ottaen suhteellisen vähän ristikkäiskauppaa eli samanlaisten tuotteiden yhtäaikaista vientiä ja tuontia verrattuna muihin Länsi-Euroopan maihin. Ristikkäiskauppa ei perustu suhteelliseen etuun ja se on yleistä nimenomaan kehittyneiden teollisuusmaiden välillä. Vähäinen ristikkäiskaupan määrä johtuu Suomen erikoistuneesta vientirakenteesta, missä hallitsevat erilaiset puu- ja paperituotteet sekä matkapuhelimet, kun taas tuonnissa yksi suuri ryhmä on autot. Suomen ulkomaankauppakumppaneista ristikkäiskauppa on vähän laajempaa naapurimaiden Ruotsin ja Viron kanssa. Suorat sijoitukset maiden välillä saattavat lisätä ristikkäiskaupan määrää, kun yritykset sijoittavat eri tuotantovaiheita eri maihin.

¹⁰ Kaikenlaisten kivihiihtutuotteiden osuus Puolan koko viennistä oli vuonna 2004 vain alle 4 prosenttia, mutta näiden tuotteiden osuus Puolan viennistä Suomeen oli (Puolan tilastojen mukaan) melkein 30 prosenttia. Myös Puolan viennistä Itävaltaan kivihiihtutuotteiden osuus on yli 20 prosenttia.

Ristikkäiskauppaa mitataan tässä Grubel-Lloyd (1971) -indeksillä:

$$GL_{ij} = \left[1 - \frac{\sum_k |x_{ij}^k - m_{ij}^k|}{X_{ij} + M_{ij}} \right] \times 100,$$

missä x_{ij}^k on tuotteen k osuus maan i viennissä maahan j ja m_{ij}^k on vastaavasti sen osuus maan i tuonnissa maasta j . X ja M mittaavat maiden välisen kokonaiskaupan. Indeksi saa arvoja välillä $[0, 100]$ siten, että ilman ristikkäiskauppaa indeksin arvo on 0 ja pelkän ristikkäiskaupan oloissa 100.

Puola kuuluu niihin maihin, joiden kanssa Suomella on suhteellisen vähän ristikkäiskauppaa. Kuvioista 2.6 nähdään nopeasti, että historiallisesti Suomella ei ole voinut olla-kaan sitä paljon, koska tuonti Puolasta on ollut valtaosaltaan hiiltä, jota Suomi ei tietenkään vie Puolaan. HS4-luokittelutasolla, jossa on noin 1 300 hyödykeryhmää, Suomen ja Puolan välisestä kaupasta oli ristikkäiskauppaa vuonna 1996 vain 9,7 prosenttia. Tilanne alkoi muuttua vuonna 2000 ja ristikkäiskaupan osuus nousi vuoteen 2002 mennessä 22 prosenttiin, millä tasolla se oli myös vuosina 2003 ja 2004. Jo vuonna 1998 Keski- ja Itä-Euroopan maista vain Liettualla ja Latviolla oli näin vähän ristikkäiskauppaa EU15-maiden kanssa (ks. Kaitila, 2001). Kun nykyiset uudet jäsenmaat ovat kietoutuneet osaksi Länsi-Euroopan teollisuutta muun muassa autojen valmistuksessa, ristikkäiskaupan osuus kaup-
pavaihdosta on kasvanut. Tämä myös omalta osaltaan samankaltaistaa suhdannevaihteluita maiden välillä.

Similariteetti-indeksillä tehty laskelma siitä, kuinka samankaltainen hyödykerakenne on Suomen viennissä Puolaan kuin Suomen koko viennissä, kertoo, että samankaltaisuuden aste on vuosina 1996-2004 vaihdellut noin 56 ja 63 prosentin välillä, kun käytetään HS4-luokittelua. Viime vuosina taso on ollut noin 56 prosenttia. Suomen viennin rakenne Puolaan ei siten ole muuttunut ajan myötä samankaltaisemmaksi koko viennin kanssa. Drábekin ja Smithin (1997) similariteetti-indeksi on muotoa

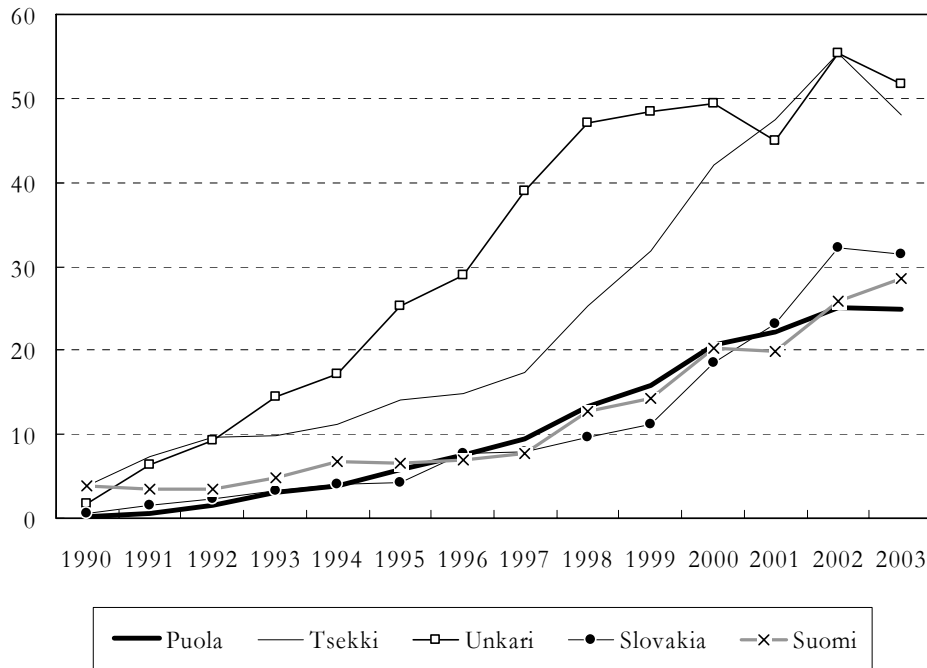
$$S(ab, c) = 100 * \sum_k \min(X_k(ac), X_k(bc)),$$

missä $X_k(ac)$ kertoo tuotteen k osuuden Suomen koko viennissä ja $X_k(bc)$ sen osuuden Suomen viennissä Puolaan. Näistä luvuista valitaan pienempi ja luvut lasketaan yhteen kaikkien hyödykkeiden osalta.

2.4 Suorat sijoitukset Puolaan

Tarkasteltaessa suorien sijoitusten kantaa Puolassa ja eräissä muissa Keski- ja Itä-Euroopan maissa nähdään, että Puola on onnistunut houkuttelemaan suoria sijoituksia absoluuttisesti tarkasteltuna enemmän kuin esimerkiksi Tšekki ja Unkari vuodesta 1998 lähtien. Kuitenkin suhteessa maan väkilukuun Puolaan on tehty selvästi vähemmän suoria sijoituksia kuin Tšekkiin tai Unkariin, joiden väestö on vain noin neljäsosa Puolan väkiluvusta. Myös suhteessa bruttokansantuotteeseen Puolaan on tehty selvästi vähemmän suoria sijoituksia kuin Tšekkiin tai Unkariin (ks. kuvio 2.8).

Kuvio 2.8 Maahan tehtyjen suorien sijoitusten kanta, % BKT:stä



Lähde: UNCTAD.

Eniten sijoituksia Puolaan on tehty Ranskasta, Alankomaista, Yhdysvalloista ja Saksasta. Vuoden 2004 lopussa Suomi oli 18. sijalla; Suomesta sijoitettu pääoma oli Puolan viranomaisten mukaan 579 miljoonaa dollaria eli 425 miljoonaa euroa viime vuoden lopun valuuttakurssin mukaan laskettuna. Tämä oli 0,7 prosenttia kaikista suorista sijoituksista Puolaan. Suomalaisten sijoitusten keskipääoma oli pienempi kuin yhdenkään enemmän sijoittaneen maan yritysten. Ruotsalaisten yritysten tekemien suorien sijoitusten määrä oli yli kussinkertainen suomalaisiin verrattuna.

Taulukko 2.6 Suurimmat suorat sijoittajat Puolaan 31.12.2004, investoijien lukumäärä, sijoitusten arvo milj. dollaria ja osuus koko kannasta, %

Rekisteröintimaa	Investoijien lkm	Sijoitettu pääoma	Osuus, %	Rekisteröintimaa	Investoijien lkm	Sijoitettu pääoma	Osuus, %
Ranska	101	16 026	19,9	Tanska	50	2 096	2,6
Alankomaat	126	11 154	13,8	Sveitsi	28	1 618	2,0
Yhdysvallat	118	10 164	12,6	Itävalta	40	1 224	1,5
Saksa	258	10 150	12,6	Korea	6	1 168	1,4
Kansainvälinen	14	4 649	5,8	Kypros	4	1 111	1,4
Britannia	56	4 337	5,4	Irlanti	6	1 026	1,3
Italia	67	4 089	5,1	Portugali	4	678	0,8
Ruotsi	60	3 715	4,6	Luxemburg	19	673	0,8
Belgia	27	2 903	3,6	Suomi	20	579	0,7

Huom! Taulukossa ovat mukana kaikki yli 1 miljoonan dollarin arvoiset sijoitukset.

Lähde: Paiz.

Kaksi viidesosaa Puolaan tulleista suorista sijoituksista on suuntautunut teollisuuteen ja kolme viidesosaa muille toimialoille (ks. taulukko 2.7). Teollisuuden puolella suurimmat kohteet ovat olleet elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistus sekä kulkuneuvojen

valmistus. Molempiin on tullut noin 8 prosenttia kaikista suorista sijoituksista Puolaan. Palvelualojen puolella rahoitustoimintaan on tullut noin 23 prosenttia kaikista suorista sijoituksista, kauppaan ja korjaustoimintaan noin 12 prosenttia ja kuljetukseen, varastointiin ja tietoliikenteeseen noin 10 prosenttia kaikista suorista sijoituksista.

Taulukko 2.7 Suorien sijoitusten kanta Puolassa 31.12.2004, sijoitusten arvo milj. euroa ja osuus koko kannasta, %

Toimiala	Kanta, milj. USD	Osuus, %
Teollisuus	32 200	39,9
Elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistus	6 625	8,2
Kulkuneuvojen valmistus	6 664	8,3
Ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus	4 206	5,2
Sahatavaran ja puutuotteiden valmistus	1 692	2,1
Tekstiilien ja tekstiilituotteiden valmistus	291	0,4
Massan, paperin ja paperituotteiden valmistus; kustantaminen ja painaminen	2 086	2,6
Kemikaalien, kemiallisten tuotteiden ja tekokuitujen valmistus	3 245	4,0
Elektroniikka- ja sähkötuotteiden valmistus	3 250	4,0
Koneiden ja laitteiden valmistus	1 024	1,3
Kumi- ja muovituotteiden valmistus	1 459	1,8
Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus	1 278	1,6
Huonekalut ja kulutushyödykkeet	350	0,4
Muut	48 450	60,1
Rahoitustoiminta	18 879	23,4
Kauppa ja korjaustoiminta	9 517	11,8
Rakentaminen	2 110	2,6
Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne	7 861	9,7
Majoitus- ja ravitsemistoiminta	885	1,1
Yhteiskunnalliset sosiaali- ja henkilökohtaiset palvelut	2 732	3,4
Sähkö-, kaasui- ja vesihuolto	3 208	4,0
Kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut; liike-elämän palvelut	2 953	3,7
Maatalous	76	0,1
Kaivostoiminta ja louhinta	229	0,3
Yhteensä	80 650	100,0

Huom! Taulukossa ovat mukana kaikki yli 1 miljoonan dollarin arvoiset sijoitukset.

Lähde: Paiz.

Suurimmat yksittäiset sijoittajat Puolaan ovat olleet Ranskan France Telecom, Euroopan jälleenrakennus- ja kehityspankki (EBRD), Italian Fiat, Belgian KBC Bank N.V. ja Saksan Metro Group AG, joiden kunkin sijoitukset ylittivät viime vuoden vaihteessa 1,5 miljardin dollarin rajan (ks. taulukko 2.8).

Ennuste vuodelle 2005 on, että suorat sijoitukset Puolaan olisivat noin 10 miljardia dollaria. Tähän lukuun sisältyvät muun muassa LG Philipsin, Hewlett-Packardin, Gilletten ja IBM:n sijoitukset. (BusinessWeek, 10.10.2005.)

Taulukko 2.8 Suurimmat ulkomaiset sijoittajat Puolassa 31.12.2004

Yritys	Sijoitettu pääoma, milj. USD	Alkuperämaa	Toimiala
France Telecom	4 470	Ranska	Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne
EBRD	4 000	Kansainvälinen	Rahoitustoiminta
Fiat	1 801	Italia	Kulkuneuvojen valmistus; rahoitustoiminta
KBC Bank N.V.	1 743	Belgia	Rahoitustoiminta
Metro Group AG	1 508	Saksa	Tukku- ja vähittäiskauppa
HVB	1 336	Saksa	Rahoitustoiminta
Citigroup	1 300	Yhdysvallat	Rahoitustoiminta
Tesco Plc	1 300	Britannia	Tukku- ja vähittäiskauppa
Apollo-Rida Poland Llc.	1 300	Yhdysvallat	Rakentaminen, kiinteistö- ja liike-elämän palvelut
Vivendi Universal	1 243	Ranska	Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne; kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut; liike-elämän palvelut; tukku- ja vähittäiskauppa
UPC	1 200	Alankomaat	Muut yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut
UniCredito Italiano SpA	1 200	Italia	Rahoitustoiminta
Kronospan Holdings Ltd.	1 062	Kypros	Sahatavaran ja puutuotteiden valmistus
Vattenfall AB	1 029	Ruotsi	Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto
General Motors Corporation	1 010	Yhdysvallat	Kulkuneuvojen valmistus

Huom! EBRD on Euroopan jälleerakennus- ja kehityspankki. UPC on United Pan-Europe Communications N.V.

Lähde: Paiz.

Taulukossa 2.9 on esitetty suurimmat suomalaiset suorat sijoitukset Puolassa 31.12.2004. Tämän jälkeen tilanne on kuitenkin joiltain osin muuttunut. Muun muassa Sampo Oyj sopi 22.6.2005, että se myy Puolassa toimivat tytäryhtiönsä, eläkeyhtiö Sampo PTE S.A:n ja henkivakuutusyhtiö Sampo T.U. Zycie S.A:n, Nordea Life Holding A/S:lle. Kaupan käteisarvo oli 95 miljoonaa euroa. Tämä pienentää suomalaisten yritysten suorien sijoitusten kantaa Puolassa huomattavasti. Samalla pienenee suomalaisten sijoitusten keskikoko.

HK Ruokatalo Groupin ja tanskalaisen Danish Crowinin yhteisyritys Saturn Nordic Holding AB oli puolestaan elokuuhun 2005 mennessä lisännyt omistustaan Sokolówissa 82,54 prosenttiin. Lokakuussa 2005 Tiimari ilmoitti avaavansa myymälöitä Puolassa.

Taulukko 2.9 Suurimmat suomalaiset suorat sijoitukset Puolassa 31.12.2004, milj. USD

Nro	Yritys	Sijoitettu pääoma	Toimiala
91	Sampo	190,0	Rahoitustoiminta (Henki- ja eläkevakuutus)
133	Stora Enso Oyj	108,0	Massan, paperin ja paperituotteiden valmistus (Aaltopahvin sekä muiden paperi- ja kartonkipakkausten valmistus, massan valmistus)
213	Huhtamäki Van Leer	59,0	Kumi- ja muovituotteiden valmistus (Muovipakkausten valmistus)
236	Sanitec Ltd. Oy	50,0	Ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus (Keraamisten saniteettikalusteiden valmistus)
241	Paroc Group	50,0	Muiden ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus
293	Metsä-Tissue Oyj	35,4	Massan, paperin ja paperituotteiden valmistus (Paperisten talous- ja hygieniatarvikkeiden valmistus)
471	Ruukki OY	14,0	Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus (Metallisten rakennuspuusepän tuotteiden valmistus)
488	KWH Group Ltd.	13,0	Kumi- ja muovituotteiden valmistus (Putkien valmistus)
561	NEFCO	9,9	Massan, paperin ja paperituotteiden valmistus; elintarvikkeiden valmistus (Aaltopahvin sekä muiden paperi- ja kartonkipakkausten valmistus; teurastus ja lihan säilyvyyskäsittely)
562	Raisio Group	9,8	Elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistus (Margariinin ja sen kaltaisten ravintorasvojen valmistus)
600	Keskinäinen Henkivakuutusyhtiö Suomi	8,2	Rahoitustoiminta (Henkivakuutus)
654	Consolis Oy Ab	6,8	Ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus (Betonituotteiden valmistus rakennustarkoituksiin)
703	Oras Oy	5,5	Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus (Muiden värimetallien valu)
710	HK Ruokatalo Oyj	5,4	Elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistus (Teurastus ja lihan säilyvyyskäsittely)
816	Fortum Power and Heat Oy	3,3	Sähkö-, kaasun- ja vesihuolto (Kaukolämmön erillistuotanto ja jakelu)
847	Ensto Sekko Oy	3,0	Yhteiskunnalliset ja henkilökohtaiset palvelut (Arkkitehti-, insinööri- ja muu tekninen palvelu)
904	Carrus	2,5	Autojen ja perävaunujen valmistus (Linja-autojen kokoaminen)
988	Lännen Tehtaat Oy	1,6	Elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistus (Muu hedelmien, marjojen ja vihannesten jalostus ja säilöntä)
995	Nordkalk Group	1,6	Kaivostoiminta ja louhinta (Kalkkikiven louhinta)
1004	Martela Oyj	1,5	Kauppa ja korjaustoiminta (Vaatteiden kauppa)

Huom! NEFCO on Nordic Environment Finance Corporation (Pohjoismaiden ympäristörahoitusyhtiö).

Ensimmäisessä sarakkeessa oleva numero viittaa siihen, kuinka monenneksi suurin ko. investointi oli kaikista ulkomaisista suorista sijoituksista Puolaan 31.12.2004.

Lähde: Paiz.

Suomen Pankin tilastojen mukaan nettopääomavirta Suomesta Puolaan oli suurimmillaan vuosina 1999-2000, mutta sen jälkeen vuosina 2001-2003 niiden määrä on ollut suhteellisen pieni. Nettopääomavirta oli taas kohtalaisen suuri vuonna 2004, mutta kurssien ja muiden arvostuserien muutosten vuoksi sijoituskanta tästä huolimatta aleni hieman. Suorien sijoitusten kanta Puolassa oli vuoden 2004 lopussa 437 miljoonaa euroa¹¹ eli noin 0,74 prosenttia koko suomalaisten yritysten suorien sijoitusten kannasta ulkomailla. Tämä osuus on hieman kasvanut viime vuosina. Sammon vetäytymisen seurauksena Puolan osuus laske-
kenee.

¹¹ Tämä luku on melkein sama kuin Puolan viranomaisten luku, joka esitettiin edellä.

Taulukko 2.10 Suorat sijoitukset (tytäryritykset ja sivuliikkeet) Suomesta Puolaan vuoden lopussa

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Nettopääomavirta Suomesta Puolaan, milj. €	32	29	1	65	254	9	-4	29	123
Suorien sijoitusten kanta vuoden lopussa, milj. €	29	53	60	206	298	368	345	449	437
Puolan osuus kokonaiskannasta, %	0,21	0,29	0,24	0,61	0,53	0,62	0,57	0,74	0,74
Tuotto Puolassa, milj. €	29	9	36	36	20
Tuotto per kokonaiskanta, %	9,7	2,4	10,4	8,0	4,6
Tytäryritysten ym. henkilökunta Puolassa	1 744	3 265	4 168	6 126	5 295	6 779	5 113	5 620	7 907
Puolan osuus kaikesta henkilökunnasta, %	1,3	2,3	2,3	2,4	1,8	2,2	1,5	1,7	2,4
Tytäryritysten ym. liikevaihto Puolassa, milj. €	199	429	559	947	1 228	1 485	1 500	1 434	1 346
Puolan osuus kaikesta liikevaihdosta, %	0,6	0,9	0,9	1,2	1,1	1,3	1,2	1,3	1,1

Lähde: Suomen Pankki.

Suomen Pankin mukaan sijoitusten tuotto suhteessa sijoitusten kokonaiskantaan Puolassa oli 10,4 prosenttia vuonna 2002, 8,0 prosenttia vuonna 2003 ja 4,6 prosenttia vuonna 2004. Nämä ovat suunnilleen samalla tasolla kuin kaikille suomalaisille suorille sijoituksille keskimäärin, mutta ne jäävät selvästi jälkeen sijoitusten tuotoista esimerkiksi Virossa. Puolassa oli henkilökuntaa noin 7 900 henkeä eli 2,4 prosenttia kaikkien suomalaisten yritysten ulkomailla olevien tytäryritysten henkilökunnasta. Liikevaihdosta oli vastaavasti Puolassa 1,1 prosenttia. Nämä ovat molemmat suurempia lukuja kuin Puolan osuus kokonaisinvestointien kannasta.

2.5 Julkisen sektorin rahoitus tilanne

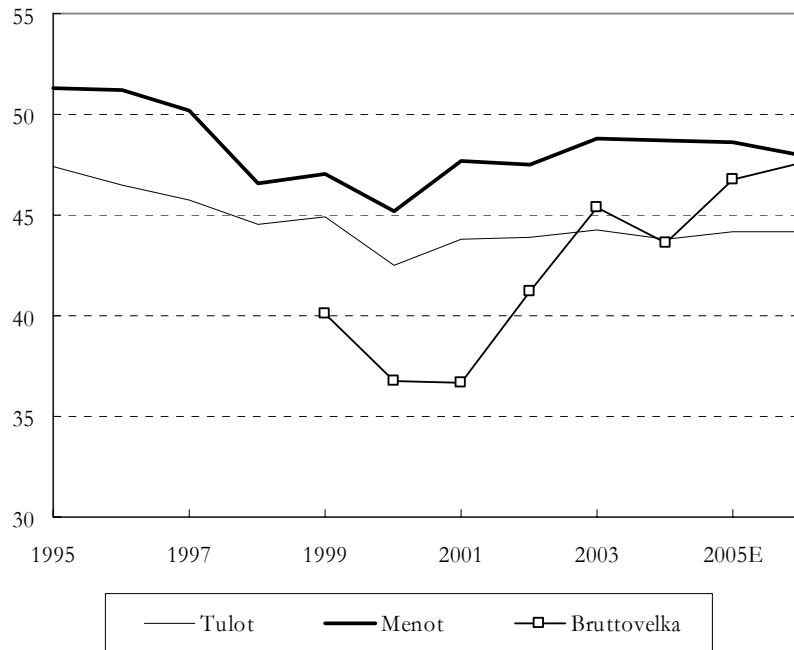
Puolan koko julkisen sektorin budjetti on ollut alijäämäinen jo pitkään (ks. kuvio 2.9). Tämä näkyy myös maan bruttovelan kasvuna erityisesti hitaan kasvun vuosina kuluvan vuosikymmenen alussa. Julkisen sektorin kaikki menot ovat Komission mukaan vuonna 2005 noin 49 prosenttia BKT:stä, mikä on prosenttiyksikön korkeampi luku kuin EU15-maissa keskimäärin ja vajaat kaksi prosenttiyksikköä alempi luku kuin Suomessa.

Puola ei siten ole pienen julkisen sektorin maa. Julkisen sektorin tulot ovat kuitenkin selvästi pienemmät suhteessa BKT:hen kuin Suomessa; Suomen julkisella sektorilla onkin rahoitusylijäämä. Tulopuolella Puola perii huomattavasti vähemmän suoraa tuloihin ja varallisuuteen liittyviä veroja kuin Suomi tai EU15-maat keskimäärin ja enemmän epäsuoria veroja.

Liittyttyään EU:hun Puola pääsee nyt osalliseksi EU:n rakenne- ja muihin rahastoihin. Tämä edistää muun muassa Puolan infrastruktuuri-investointien kehitystä, mikä on maan kannalta tärkeää. Maan täytyy kuitenkin myös itse sijoittaa näihin hankkeisiin, mikä saattaa rasittaa Puolan julkisen talouden rahoitusasemaa ainakin lyhyellä aikavälillä.

Rakennerahastojen merkitystä talouskehitykselle on analysoitu useissa tutkimuksissa, joiden tulokset ovat keskenään ainakin jossain määrin ristiriitaisia. Ederveenin ym. (2002) mukaan rakennerahastot ovat keskimäärin olleet tehottomia nopeuttamaan talouskasvua, kun analyysissa on kontrolloitu talouden avoimuus, instituutioiden laatu, korruptio ja hyvää hallintotapaa kuvaavia indikaattoreita. Jos institutionaalinen rakenne on hyvä, rahastot ovat kuitenkin nopeuttaneet talouskasvua. Ottaen huomioon, kuinka laajaa korruptio on uusissa jäsenmaissa ja erityisesti muun muassa Puolassa, rakennerahastojen apu voi jäädä ohueksi.

Kuvio 2.9 Puolan julkisen sektorin kokonaistulot ja -menot sekä bruttovelka, % BKT:stä



Huom! Tässä ”total revenue” ja ”total expenditure”.

Lähde: Eurostat.

Taulukko 2.11 Julkisen sektorin tulot, % BKT:stä

Tuloerä	Puola	Suomi	EU15
Epäsuorat verot	15,4	13,8	13,8
Suorat verot	7,0	17,4	13,0
Sosiaaliturvamaksut	12,9	12,3	14,2
Muut tulot	3,9	5,8	3,1
Yhteensä	39,2	49,3	44,1

Huom! Tässä ”Total current revenue”.

Lähde: Eurostat.

Syyskuussa 2005 pidetyissä parlamenttivaaleissa suurimmiksi puolueiksi nousi kaksi oikeisto-keskusta-puoluetta, joiden kaavailtu hallitusyhteistyö osoittautui vaikeaksi (ks. myös alaluku 5.4). Näistä kahdesta puolueesta hieman suurempi (152 paikkaa sejmässä) on yhteiskunnallisesti konservatiivinen ”laki ja oikeudenmukaisuus”-puolue. Sen osin populistinen talousohjelma tähtää budjettivajeen pienentämiseen, hallinnon tehostamiseen ja korruption kitkemiseen sekä infrastruktuuri-investointien kasvattamiseen. Puolue ei kannata syvällisempää verouudistusta ja on nihkeä yksityistämiselle. Se haluaa myös valjastaa rahapolitiikan finanssipolitiikan rinnalle kasvua tukevaksi tekijäksi. Finanssipolitiikkaa pitäisi kuitenkin suunnata rahoituksen osalta tasapainoisempaan suuntaan. Lopulta laki ja oikeudenmukaisuus muodosti Puolaan vähemmistöhallituksen, mikä hidastanee talousuudistuksia jatkossa. Uusi hallitus on Puolan 11. vuoden 1989 jälkeen. Tämän puolueen ehdokas voitti myös syysyllä 2005 pidetyt presidentinvaalit.

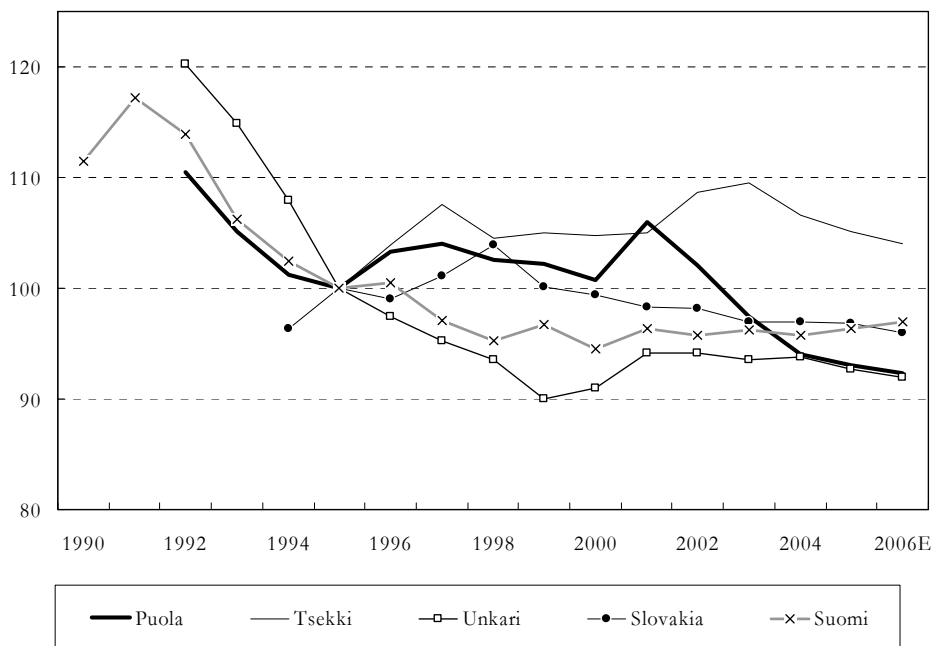
Sejmin toiseksi suurin puolue (133 paikkaa) on markkinahenkisempi ”kansalaisfoorum”. Se edustaa räväkämpää talousliberalismia, ja näkyvin vaalilupaus oli keventää tulo-, yritys- ja arvonlisäverotusta. Puolueen näkemyksen mukaan alhainen yritysvero houkuttelisi ulkomaisia yrityksiä luomaan työpaikkoja Puolaan. Puolue vaatii myös yksityistämisen nopeuttamista ja vallanpitäjien erioikeuksien poistamista.

2.6 Puolan kilpailukyky ja liiketoimintaympäristö

Puola ei ole monessakaan suhteessa erityisen kilpailukykyinen maa. Kuten jo edellä todettiin, tehottoman maatalouden osuus kokonaistyöllisyydestä on hyvin suuri, virallinen kokonaistyöttömyysaste ja nuorisotyöttömyys ovat korkeita ja syntyvyys on alhainen (tulevaisuudessa kasvu voi hidastua). Lisäksi maassa on eurooppalaisittain laajalle levinnyt korrupatio, jäykkä hallintokoneisto, eivätkä kansalaiset suuremmin luota poliittiseen järjestelmään. Talouspuolella Puola hävisi muutama vuosi sitten suuria autoteollisuuden suoria sijoituksia erityisesti Slovakialle.

Toki Puolalla on myös houkuttelevat puolensa. Maa on väkiluvultaan ja markkinapotentiaaliltaan eurooppalaisittain suuri ja sijaitsee taloudellisessa mielessä hyvässä paikassa Saksan ja potentiaalisesti nopeasti kasvavan Ukrainan välissä. Haastattelemiemme suomalaisten yritysjohtajien mukaan (ks. alaluku 4) puolalaiset ovat yritteliäitä ja halukkaita viemään maataan eteenpäin. Reaalit yksikkötyövoimakustannukset ovat viime vuosina laskeneet nopeammin kuin Tšekissä, Unkarissa tai Slovakiassa (ks. kuvio 2.10).

Kuvio 2.10 Reaalit yksikkötyövoimakustannukset (koko kansantalous), 1995 = 100

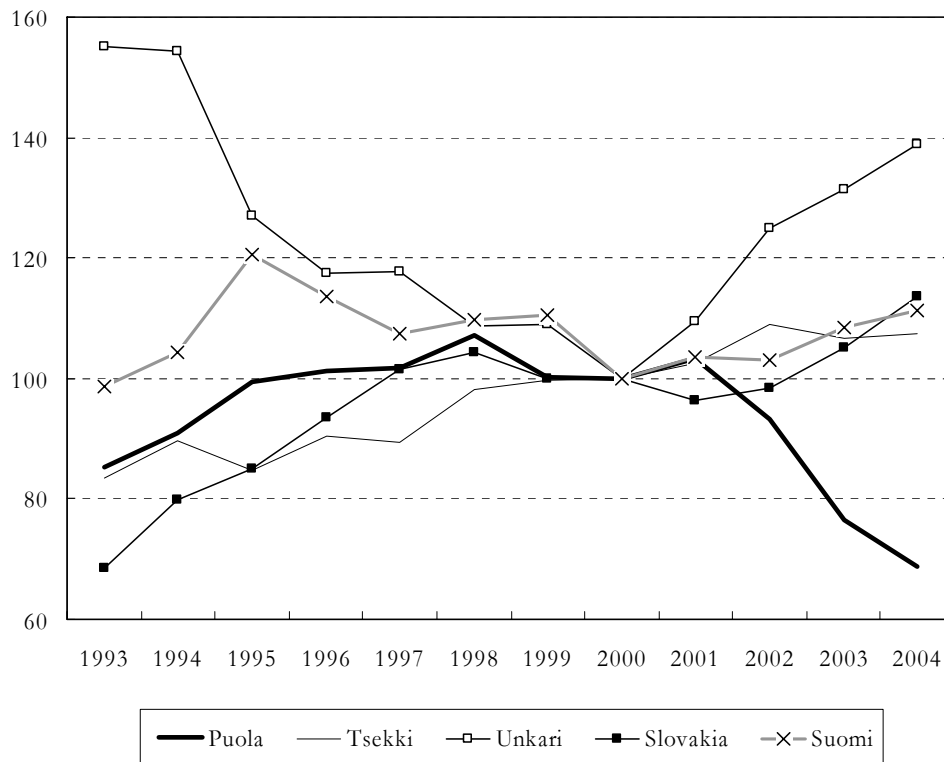


Huom! Vuodet 2005 ja 2006 ovat Euroopan komission ennusteita.

Lähde: Eurostat.

Myös kuvion 2.11 mukaan Puolan teollisuuden kilpailukyky on parantunut huomattavasti vuoden 2001 jälkeen. Tänä ajanjaksona zlotyn voimakas heikkeneminen euron suhteen on kuitenkin vaikuttanut kehitykseen. Kuviossa on huomattavaa Puolan suhteellisen aseman nopea paraneminen vuosina 2001-04.

Kuvio 2.11 Teollisuuden suhteelliset yksikkötyövoimakustannukset samassa valuutassa mitattuna, indeksi, 2000 = 100



Huom! Käyrän laskiessa yksikkötyövoimakustannukset laskevat ja teollisuuden kilpailukyky paranee.
Lähde: OECD.

Conway ym. (2005) arvioivat, että Puolan hyödykemarkkinat olivat vuonna 2003 OECD-maiden säännellyimmät eli eniten kilpailua rajoittavat. Ero seuraavina tullessiin Turkkiin, Meksikoon ja Unkariin oli suhteellisen suuri. Puolan ongelmina olivat niin valtion kontrolli ja esteet yrittäjyydelle kuin myös kaupan ja investointien esteet. Muutosta parempaan on kuitenkin tapahtunut huomattavasti vuodesta 1998.

Milken Instituten¹² laskemassa indeksissä, joka mittaa maiden pääomamarkkinoiden laajuutta, syvyyttä ja elinvoimaisuutta, Puola tuli vuonna 2005 sijaluvulle 45 yhteensä 121 maan joukossa. Suomi oli sijalla 9. Puolan taakse jäivät EU-maista Latvia (sijalla 46) ja Slovenia (55). Hyvin toimivat pääomamarkkinat ovat tärkeitä erityisesti pienten ja keskisuurten yritysten kannalta, koska näiden mahdollisuudet hankkia rahoitusta globaaleilta rahoitusmarkkinoilta ovat vähäiset.

Maailmanpankin (2005b) mukaan Puola on yritystoiminnan helppoudessa sijalla 54 yhteensä 155 maan joukossa (ks. taulukko 2.12). Unkari on suunnilleen samalla tasolla, Suomi on sijalla 13 ja Venäjä on sijalla 79. Suhteellisen hyvin Puola pärjää investoijain suojassa, yrityksen lakkauttamisessa, konkurssin kestossa ja sen kustannuksissa sekä kansainvälisen standardikuljetuksen kustannuksissa ja menettelytavoissa. Heikosti Puola pärjää sen sijaan lisenssien ja lupien hankkimisessa olemassa olevalle yritykselle (ks. myös alaluku 5.3), keskikokoisen yrityksen maksamien verojen määrässä (ks. myös alaluku 5.4), kaupallisten sopimusten pitämisessä sekä yrityksen perustamisessa (ks. myös alaluku 5.2).

¹² Ks. <http://www.milkeninstitute.org/>.

Taulukko 2.12 Yritystoiminnan edellytykset eräissä maissa: sijoitus yhteensä 155 maan joukossa

Kriteeri	Puola	Unkari	Viro	Suomi	Venäjä
Yritystoiminnan helppous: yleisarvosana	54	52	16	13	79
Yrityksen perustaminen	92	72	43	18	31
Lisenssien ja lupien hankkiminen olemassa olevalle yritykselle	120	119	9	19	143
Palkkaaminen ja erottaminen	64	85	111	84	57
Uuden työntekijän palkkaaminen (indeksi, 0-100)	11	11	33	44	0
Rajoitukset työtuntien määrän muuttamiseksi (indeksi, 0-100)	60	80	80	60	60
Vaikeus ja kustannus erottaa tarpeeton työntekijä (indeksi, 0-100)	40	20	40	40	30
Omaisuuksien rekisteröiminen	75	96	29	16	35
Luoton saaminen	88	24	48	23	148
Investoijan suoja	22	84	27	39	73
Keskikokoisen yrityksen maksamien verojen määrä	106	98	18	68	52
Kansainvälisen standardikuljetuksen kustannukset ja menettelytavat	34	38	14	4	67
Kaupallisten sopimusten pitäminen	104	31	19	23	62
Yrityksen lakkauttaminen, konkurssin kesto ja kustannus	23	50	42	6	71

Huom! Indekseissä suurempi luku viittaa järempiin säännöksiin. Kyseessä ei ole sijoitus 155 maan joukossa päinvastoin kuin muiden muuttujien kohdalla.

Lähde: Maailmanpankki (2005b).

Yhdysvaltalainen Heritage Foundation¹³ laskee vuosittain markkinoiden taloudellista vapautta kuvaavaa indeksiä (ks. taulukko 2.13). Seuraavaan taulukkoon on kerätty Puolan rinnalle Tšekin, Unkarin, Viron ja Suomen indeksiluvut sekä ne talouden kymmenen osaluetta, joiden toiminnan arviointiin kokonaisindeksi perustuu. Mitä pienempi indeksin arvo on, sitä vapaammasta taloudesta on kysymys. Puolalle indeksin arvo vuodelle 2005 on 2,54, mikä on Tšekin (2,36) ja Unkarin (2,40) indeksiä korkeampi.¹⁴ Vielä selvempi ero on Suomeen (1,90) ja Viroon (1,65) verrattuna, joista jälkimmäinen on vertailumaista vapain talous. Puolaa ja Suomea verrattaessa huomattavin ero on epävirallisten markkinoiden eli harmaan talouden osuudessa ja omistusoikeuksissa, mutta myös suorien sijoitusten, palkkojen ja hintojen sekä sääntelyn osalta Puola saa Suomea huonomman arvosanan.

Taulukko 2.13 Taloudellisen vapauden indeksi Puolassa ja eräissä muissa maissa (pienempi indeksiluku viittaa vapaampaan toimintaympäristöön)

	Puola	Tšekki	Unkari	Viro	Suomi
Kokonaisindeksi	2,54	2,36	2,40	1,65	1,90
Kauppa	2,0	3,0	3,0	1,0	2,0
Verorasitus	2,9	3,6	2,0	2,0	3,5
Julkisen sektorin väliintulo	2,0	2,5	2,0	2,0	2,5
Rahapolitiikka	1,0	1,0	2,0	1,0	1,0
Suorat sijoitukset	3,0	2,0	2,0	1,0	2,0
Pankkitoiminta	2,0	1,0	2,0	1,0	2,0
Palkat ja hinnat	3,0	2,0	3,0	2,0	2,0
Omistusoikeudet	3,0	2,0	2,0	2,0	1,0
Sääntely	3,0	3,0	3,0	2,0	2,0
Epäviralliset markkinat	3,5	3,5	3,0	2,5	1,0

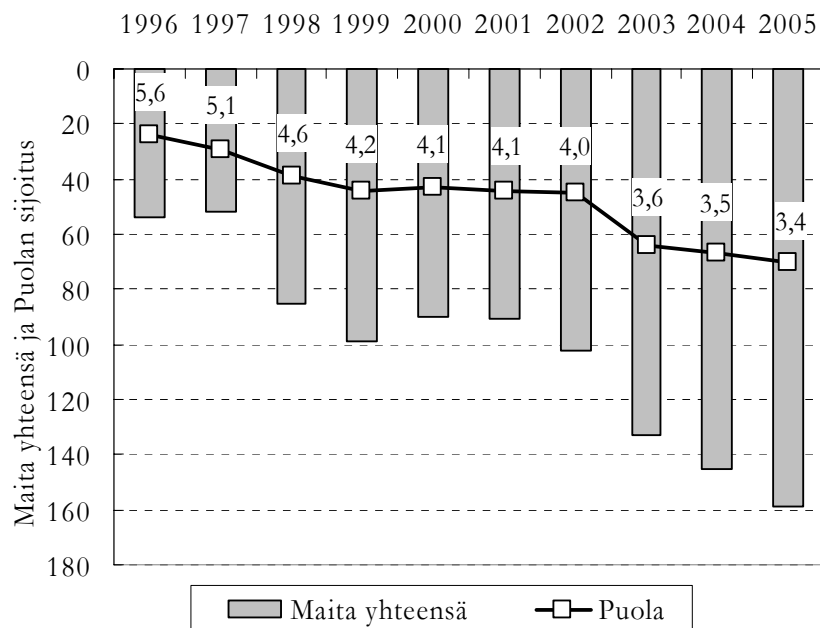
Lähde: Heritage Foundation.

¹³ Ks. <http://www.heritage.org/>.

¹⁴ Puolan sijoitus on kuitenkin kohentunut viime vuosina. Vuonna 2004 kokonaisindeksi sai arvon 2,81 ja vuotta aiemmin 2,83. Vuonna 2002 luku oli 2,60.

Korruptio on useissa tutkimuksissa todettu yleiseksi Puolassa. Transparency Internationalin (TI) keräämien tietojen mukaan Puola oli vuonna 2005 sijalla 70 yhteensä 159 maan joukossa. Puolan kanssa samalla sijaluvulla ovat Burkina Faso, Kroatia, Egypti, Lesotho, Saudi-Arabia ja Syyria. Kuviossa 2.12 on esitetty TI:n korruptio-indeksi vuodesta 1996, minkä ajan Puola on ollut siinä mukana. Palkki kuvaa kyselyssä mukana olevien maiden lukumäärää, Puolan sijoitusta seuraa käyrä ja käyrän yläpuolella oleva luku kertoo Puolan saaman arvosanan, joka voi saada arvoja välillä 0-10 siten, että mitä korkeampi arvosana, sitä vähemmän maassa on arvioitu olevan korruptiota.

Kuvio 2.12 Korruptio Puolassa



Huom! Korkeampi arvosana viittaa alhaisempaan korruptioon.

Lähde: Transparency International.

Puola on jatkuvasti hieman puolenvälin paremmalla puolella, kun maiden lukumäärä vähitellen kasvaa melkein kolminkertaiseksi. Samalla Puolan saama arvosana heikkenee jatkuvasti. Tällaisissa kyselytutkimuksissa on mittausepä tarkkuuksia ja arviot ovat suuntaa-antavia, minkä lisäksi ne eivät ehkä ole täysin vertailukelpoisia yli ajan. On kuitenkin josain määrin huolestuttavaa, että Puolan arvosana on jatkuvasti heikentynyt. Se viittaa siihen, ettei korruptiotilanne ole ainakaan parantunut Puolassa vuoden 1996 jälkeisenä aikana. Korruptioskandaalit ovatkin heikentäneet muun muassa politiikan uskottavuutta Puolassa (ks. myös alaluku 5.9). Toimittajat ilman rajoja -järjestön mukaan toimittajien sananvapaus Puolassa on 167 maan joukossa sijalla 32. Puolaa heikompia tässä suhteessa ovat EU-maista Kreikka, Italia ja Espanja.

Näistä varauksista huolimatta Puola on kansainvälisten teollisuuden ja palvelualan yritysten näkökulmasta houkutteleva sijoituskohteena. Edellä mainittuihin ongelmiin tarttuvat taloudelliset uudistukset lisääisivät edelleen Puolan houkuttelevuutta sijoituskohteena ja nopeuttaisivat sen talouskasvua.

3 YRITYSKYSELYN VASTAUKSET

Tässä luvussa tarkastellaan elo-syyskuussa 2005 suorittamamme yrityskyselyn vastauksia. Lähetimme kyselyn 190 Puolassa toimivaan suomalaiseen yritykseen ja saimme 40 vastausta, joten vastausprosentti oli 21,1. Vastausprosentiksi tuli siten sama kuin tutkimuksessa Alho ym. (2004), jossa tarkasteltiin laajemmin EU:n itälaajenemista suomalaisten yritysten strategioiden kannalta. Yritysten perusjoukko saatiin Finpron rekistereistä. Muutamassa tapauksessa vastaajana oli Puolan yksikkö, mutta valtaosa vastauksista on saatu Suomesta.¹⁵

Suomen Pankin tilastojen mukaan suomalaisten yritysten tytäryritysten ja sivuliikkeiden henkilökunta Puolassa oli 7 907 vuoden 2004 lopussa. Kyselyymme vastanneista yrityksistä 33 ilmoitti Puolassa olevan henkilökuntansa. Näiden summa oli 6 400.¹⁶ Tässä suhteessa kyselyyn vastanneet yritykset edustavat todennäköisesti suhteellisen kattavasti sellaisia suomalaisyrityksiä, joilla on Puolassa pysyvää henkilökuntaa. Käytetty kyselylomake on tutkimuksen lopussa liitteenä.

3.1 Kyselyyn vastanneet yritykset

Vastanneet yritykset ovat lähinnä teollisuuden yrityksiä (ks. taulukko 3.1). Tässä suhteessa niiden profiili eroaa tutkimuksesta Alho ym. (2004), jonka yrityskyselyyn vastasivat monet Virossa toimivat yritykset, jolloin myös palvelualat olivat enemmän esillä. Silloin tehtiin jako teollisuuden ja palvelualojen yritysten välille tulosten analysoinnissa. Tällä kertaa vastaajien joukko on niin heterogeeninen, ettei näin voida tehdä.

Taulukko 3.1 Kyselyyn vastanneiden yritysten edustamat toimialat

Toimiala	Lukumäärä
Elintarvikkeiden juomien ja tupakan valmistus	2
Tekstiilien ja tekstiilituotteiden valmistus	1
Sahatavaran ja puutuotteiden valmistus	1
Massan paperin ja paperituotteiden valmistus	1
Kemikaalien kemiallisten tuotteiden ja tekokuitujen valmistus	4
Kumi- ja muovituotteiden valmistus	3
Ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus	1
Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus	5
Koneiden ja laitteiden valmistus	4
Elektroniikka- ja sähkötuotteiden valmistus	3
Muu valmistus	4
Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto	1
Rakentaminen	6
Rahoitustoiminta	1
Kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut liike-elämän palvelut	3
Yhteensä	40

¹⁵ Keskukskauppakamari (2005) on toinen osittain samoja kysymyksiä Puolan markkinoiden kannalta tarkasteleva tutkimus.

¹⁶ Tämä luku kattaa yhteisyrityksissä kuitenkin ainakin osittain koko henkilökunnan.

Palvelualan yrityksiä ei otoksessa ole kuin muutama, mikä oli odotettavaakin, sillä suomalaisten palvelualan yritysten kansainvälistyminen Keski-Eurooppaan on vielä suhteellisen vähäistä.

Vastanneiden yritysten henkilöstöstä on Suomessa 43 prosenttia ja Puolassa 11 prosenttia. Neljällä yrityksellä on muutama puolalainen töissä Suomessa. Yhdeksän yrityksen liikevaihto ylittää puoli miljardia euroa ja 16 yrityksen liikevaihto jää alle 25 miljoonan euron. Enimmäkseen yritykset ovat suhteellisen kansainvälisiä ja viennin osuus liikevaihdosta on melko suuri (ks. taulukko 3.2).

Taulukko 3.2 Yrityksen liikevaihtoluokka ja Suomesta tapahtuvan viennin osuus liikevaihdosta vuonna 2004

Liikevaihto, milj. €	Lukumäärä	Vienti Suomesta per liikevaihto, %	Lukumää
Alle 10	6	Alle 10	6
10-25	10	10-29	6
25-49	5	30-49	10
50-99	5	50-	13
100-499	5	Yhteensä	35
500-999	4		
1000-	5		
Yhteensä	40		

Yrityksistä 11 ilmoitti aloittaneensa liiketoiminnan Puolassa vuonna 1995 tai sitä ennen, 16 vuosina 1996-2000 ja kymmenen vuoden 2000 jälkeen. Keskiarvo oli vuosi 1997. Vastanneilla yrityksillä on siten suhteellisen pitkä kokemus Puolassa toimimisesta. Kolme yritystä ei vastannut tähän kysymykseen.

Vastanneille yrityksille Puolan markkinat eivät keskimäärin ole erittäin tärkeitä tämän hetkisen toiminnan kannalta. Kuitenkin 15 yritykselle niiden merkitys on liikevaihdon kannalta vähintään kohtalainen ja 13:lle näin on myös kannattavuuden kannalta.

Taulukko 3.3 Puolan markkinoiden merkitys yritykselle tällä hetkellä, vastausten lukumäärä (asteikko: 1 = hyvin pieni, 2 = pieni, 3 = kohtalainen, 4 = suuri, 5 = erittäin suuri)

	1	2	3	4	5	Yhteensä
Liikevaihdon kannalta	14	11	9	5	1	40
Kannattavuuden kannalta	12	14	8	3	2	39

Joka toinen vastannut yritys harjoittaa tällä hetkellä vientiä Suomesta Puolaan ja viisi projektivientiä, mutta vain neljällä on tuontia Puolasta. Tässä suhteessa otos on selvästi enemmän keskittynyt vientiin kuin vastaavanlaisessa tutkimuksessa Alho ym. (2004), jossa Viron rooli suomalaisten yritysten kansainvälisessä työnjaossa oli korostunut. Oma tuotantoa Puolassa on hieman yli joka neljännellä yrityksellä. Oma myyntiyhtiö on joka kolmannella.

Taulukko 3.4 Yrityksen liiketoimintamuoto tällä hetkellä Puolan markkinoilla, vastausten lukumäärä

Liiketoimintamuoto	Yrityksiä	Liiketoimintamuoto	Yrityksiä
Vientiä Suomesta	21	Lisenssien myyntiä	2
Tuontia Suomeen	4	Lisenssien ostoa	0
Projektivientiä Suomesta	5	Franchising sopimusten myyntiä	0
Projektituontia Suomeen	0	Franchising sopimusten ostoa	0
Omaa tuotantoa	11	Know-how-sopimusten* vientiä	2
Alihankintaa	5	Know-how-sopimusten* tuontia	0
Oma myyntiyhtiö	14	Muuta	7
Edustusto	2		
Liittoutuma(t) paikallisten kanssa	3		
Liittoutuma(t) ulkomaisten yritysten kanssa	0		

* Johtamissopimukset, tekniset tai markkinoinnin know-how-sopimukset

3.2 Yritysten tytäryhtiöt Puolassa

Alaluvussa 2.4 käsiteltiin suoria sijoituksia. Kyselyymme vastanneista yrityksistä 26 on tehnyt käyttöomaisuusinvestoinnin Puolaan. Yrityksistä 16:lla on itse perustettu yritys ja 12 on tehnyt yritysoston. Suurin osa näistä on kokonaan omistettuja. Yhteisyrityksiä oli vain muutamia.

Taulukko 3.5 Puolaan tehdyt investoinnit, vastausten lukumäärä

	Yhteensä	Joista	
		Yhteisyrityksiä	Kokonaan omistettuja tytäryrityksiä tai sivuliikkeitä
Itse perustettu yritys	16	3	11
Yritysosto	12	2	10

Taulukossa 3.6 on esitetty yritysten edustajien näkemykset eri tekijöiden merkityksestä yrityksen investointipäätöksessä Puolaan. Selvästi tärkein tekijä investoinneille on ollut Puolan markkinoiden kasvu. Tätä seuraavat samaan asiaan liittyen se, että läsnäolo Puolassa on koettu tärkeäksi yrityksen markkinoiden laajentamisen kannalta. EU:n sisämarkkinoiden laajeneminen Puolaan on myös yksi tärkeimmistä yritysten sijaintipäätökseen vaikuttaneista tekijöistä. Puolan kohdalla merkitystä on lisäksi maan logistisella sijainnilla suhteessa muihin markkinoihin ja suhteessa muiden uusien EU-maiden kasvaviin markkinoihin. Nämä tekijät liittyvät kaikki Puolaan eikä niitä voi korvata toimimalla muilla markkinoilla.

Myös Puolan työvoimakustannusten tasolla on ollut positiivinen merkitys suomalaisten yritysten investointipäätökseen. Tämä tarkoittaa sitä, että alhaiset työvoimakustannukset ovat houkuttelleet suomalaisia yrityksiä Puolaan.¹⁷ Pajarisen ym. (2004) tutkimus vahvistaa tätä käsitystä laajemmalla aineistolla. Sen mukaan kustannustekijöiden vaikutus suomalaisten yritysten ulkomaisten investointien taustalla näyttäisi lisääntyneen myös Keski- ja Itä-Euroopan (ml. Baltian maat ja Venäjä) osalta.

¹⁷ Elokuussa 2005 keskimääräinen bruttopalkka oli Puolan yrityssektorilla 2 481 zlotya eli 613 euroa kuukaudessa. Siinä oli paikallisessa valuutassa nousua 2,8 prosenttia elokuusta 2004. Palkkojen nousutahti on siten tällä hetkellä selvästi maltillisempaa kuin esimerkiksi Virossa.

Taulukko 3.6 Eri tekijöiden vaikutus yrityksen investointipäätökseen, vastausten lukumäärä (-2 = hyvin kielteinen, -1 = jonkin verran kielteinen, 0 = ei vaikutusta, 1 = jonkin verran myönteinen, 2 = hyvin myönteinen)

Argumentti	-2	-1	0	1	2	k.a.*
Kasvavat markkinat Puolassa	0	0	0	7	20	1,7
Kasvavat markkinat muissa EU:n uusissa jäsenmaissa	1	0	6	15	5	0,9
Logistinen sijainti suhteessa yrityksen muihin markkinoihin	0	2	7	13	5	0,8
EU:n sisämarkkinoiden laajeneminen Puolaan	1	0	4	12	10	1,1
Läsnäolo Puolassa on tärkeää yrityksen markkinoiden laajentamisen kannalta	0	1	5	10	11	1,1
Läsnäolo Puolassa on tärkeää verkottumisen ja asiakaspalvelun kannalta	1	3	9	11	2	0,4
Uuden liiketoiminta-alan hankinta	9	1	13	1	0	-0,8
Ostetun yrityksen silloinen asiakaskunta (jos yritysosto)	6	1	4	7	1	-0,2
Ostetun yrityksen markkinointikanavien ja liiketoimintaosaamisen hallinta Puolassa (jos yritysosto)	4	1	4	5	4	0,2
Kilpailijayrityksen ostaminen (jos yritysosto)	6	2	10	0	0	-0,8
Työvoimakustannukset Puolassa	1	2	5	10	8	0,8
Työvoimakustannukset Suomessa	4	2	12	5	3	0,0
Puolan yritysverotus	4	5	13	3	1	-0,3
Puolan henkilöverotus	4	6	13	2	1	-0,4
Työvoiman saatavuus Puolassa	2	4	9	7	4	0,3
Työvoiman saatavuus Suomessa	5	6	14	1	0	-0,6
Energian ja raaka-aineiden hinta Puolassa	3	6	11	6	0	-0,2
Muut tuotantokustannukset Puolassa	2	4	11	8	1	0,1
Tuotantokustannukset Suomessa	4	4	14	3	1	-0,3
Raaka-aineiden saatavuus Puolassa	3	4	13	4	1	-0,2

* Viimeiseen sarakkeeseen laskettu vastausten lukumäärällä painotettu keskiarvo on vain suuntaa-antava. Käytetty asteikko ei varsinaisesti sovellu tällaisen keskiarvon laskemiseen.

Sen sijaan Suomen työvoimakustannuksilla ei näytä olleen vaikutusta yritysten investointipäätöksissä Puolaan, kun taas työvoiman saatavuudella Suomessa on pieni negatiivinen vaikutus. Suomen korkeat työvoimakustannukset ja verotus näyttävätkin vaikuttavan ensisijaisesti Suomeen suuntautuvia ulkomaisia investointeja vähentävänä tekijänä (Lindström, 2004).

Tämä kysely osoittaa, että Puolan verotuksella on myös pieni negatiivinen vaikutus, mikä kertoo siitä, ettei maa tässä suhteessa ole ollut erityisen kilpailukykyinen. Edellä alaluvussa 2.5 nähtiin, että julkisen sektorin koko suhteessa bruttokansantuotteeseen on Puolassa suhteellisen suuri. Naapurimaiden (muun muassa Baltian maiden pohjoisessa ja Slovakian etelässä) tekemät veroratkaisut saattavat kuitenkin vaikuttaa Puolaankin (ks. alaluvut 2.5 ja 5.4). Työvoiman saatavuus ja muut tuotantokustannukset ovat investointipäätöstä tehtäessä olleet suhteellisen neutraaleja tekijöitä.

Uusi kyselytutkimus osoittaa myös, että kyselyyn osallistuneiden yritysten Puolan tytäryhtiöiden myynti suuntautuu pääasiassa Puolan markkinoille. Suomeen tuo Puolan tytäryhtiöistä tuotteita vain pari yritystä ja vain kolmella yrityksellä yli puolet myynnistä suuntautuu muualle kuin Puolaan tai Suomeen.

Kuusi yritystä (32:sta) teki viime vuonna tappiollisen tuloksen Puolassa. Yksikään näistä ei ole tullut Puolaan aivan viime vuosina, mutta yksi niistä teki vuonna 2004 yritysjärjestelyn, joka lienee vaikuttanut asiaan. Muilla yrityksillä toiminta tuotti sen sijaan voittoa (vrt. edellä Suomen Pankin tilastot).

Taulukko 3.7 Myynnin suuntautuminen Puolassa ja toiminnan kannattavuus vuonna 2004, vastausten lukumäärä

Myyntinä Puolan markkinoille, %	lkm	Myyntinä muihin maihin (ei Suomeen), %	lkm	Kannattavuus (liikevoitto/liikevaihto), %	lkm
Alle 50	3	0	12	Negatiivinen	6
50-74	4	1-9	5	0-5	12
75-99	7	10-49	4	5-10	8
100	11	50-	3	10-15	3
Yhteensä	25	Yhteensä	24	Yli 15	3
				Yhteensä	32

3.3 Puolan liiketoimintaympäristön vahvat ja heikot puolet

Puola on tätä kirjoittaessa ollut reilun vuoden ajan EU:n jäsenmaa. Kaikilta osin jäsenyys ei ole vielä ”täysimääräinen”, koska voimassa on erilaisia siirtymäaikoja.¹⁸ On kuitenkin selvää, että liittymisprosessi ja varsinainen liittyminen ovat vaikuttaneet suuresti Puolaan ja sen liiketoimintaympäristöön. Monet asiat kuitenkin muuttuvat hitaasti.

Yrityksissä arvioidaan, että EU-jäsenyyden aikana investointi-ilmapiiri yleensä, yrityskulttuuri, infrastruktuuri, tulliviranomaisten toiminta ja tullin käytännöt, muu viranomais-toiminta ja byrokratia sekä lainsäädäntö ovat jo muuttuneet jonkin verran parempaan suuntaan. Sen sijaan oikeuslaitoksen toiminta sekä niin julkisen kuin yksityisenkin sektorin korruptio eivät ole tässä suhteessa niinkään kehittyneet parempaan suuntaan. Joka tapauksessa kaikissa näissä suhteissa parantamisen varaa on ja kehitys on menossa parempaan suuntaan.

Taulukko 3.8 Eri tekijöiden muuttuminen Puolan liiketoimintaympäristössä maan EU-jäsenyyden aikana, vastausten lukumäärä (asteikko: -2 = paljon huonompaan, -1 = jonkin verran huonompaan, 0 = ei lainkaan, 1 = jonkin verran parempaan, 2 = paljon parempaan)

Tekijä	-2	-1	0	1	2	k.a.*
Investointi-ilmapiiri yleensä	0	2	11	19	4	0,7
Yrityskulttuuri	0	1	11	23	2	0,7
Infrastruktuuri	0	1	11	21	3	0,7
Tulliviranomaisten toiminta ja tullin käytännöt	0	1	8	19	8	0,9
Muu viranomais-toiminta ja byrokratia	0	0	18	16	2	0,6
Lainsäädäntö	0	0	17	15	1	0,5
Oikeuslaitoksen toiminta	0	1	26	5	1	0,2
Julkisen sektorin korruptio	0	1	23	7	0	0,2
Yksityisen sektorin korruptio	0	2	21	7	0	0,2
Maankäyttö, maanomistus ja tonttikysymykset	0	2	24	5	1	0,2

* Viimeiseen sarakkeeseen laskettu vastausten lukumäärällä painotettu keskiarvo on vain suuntaa-antava. Käytetty asteikko ei varsinaisesti sovellu tällaisen keskiarvon laskemiseen.

¹⁸ Siirtymäajat koskevat mm. työvoiman vapaata liikkumista, kabotaasia, maataloustukiaisia, ympäristönormien täytäntöönpanoa ja ulkomaalaisten oikeutta ostaa maata Puolassa.

Vastanneista yrityksistä seitsemälle Puola on toiminut sillanpääasemana muille markkinoille. Kyse on tällöin ollut lähinnä muista itäisen Keski-Euroopan maista, mutta myös Ukraina ja Saksa mainittiin vastauksissa.

Yritysten mukaan niiden liiketoiminnan edellytyksiä Puolassa ovat parantaneet erityisesti ne edellä mainitut tekijät, jotka ovat myös olleet pääasiallisina motiiveina tehdä Puolaan suora sijoitus. Näitä ovat Puolan ja muiden uusien EU-maiden kasvavat markkinat, Puolan logistinen sijainti, Puolan liittyminen EU:hun sekä työvoimakustannukset Puolassa. Jossain määrin myös pätevän työvoiman saatavuus Puolassa on ollut positiivinen tekijä.

Suhteellisen neutraaleina tekijöinä tässä suhteessa nähdään Puolan verotus, energian ja raaka-aineiden hinta Puolassa, yhteistyökumppaneiden löytyminen, makrotalouden tila, tulliviranomaisten ja oikeuslaitoksen toiminta sekä maankäyttökysymykset. Negatiivisina tekijöinä koetaan paikallisen ostovoiman alhaisuus ja kiristynyt kilpailu sekä vähäisemmässä määrin korruptio, muu viranomaistoiminta ja byrokratia, infrastruktuurin taso ja tuottavuuden taso. Paikalliset kauppatavat ja yrityskulttuuri ovat myös jossain määrin liiketoiminnan edellytyksiä heikentäviä tekijöitä. Taulukon 3.9 mukaan liiketoiminnan edellytyksiä vahvistavat tekijät kuitenkin dominoivat niitä vastaavasti heikentäviä tekijöitä.

Taulukko 3.9 Eri tekijöiden vaikutus yrityksen liiketoiminnan edellytyksiin Puolassa, vastausten lukumäärä (-2 = heikentävät huomattavasti, -1 = heikentävät jonkin verran, 0 = ei vaikutusta, 1 = vahvistavat jonkin verran, 2 = vahvistavat huomattavasti)

Tekijä	-2	-1	0	1	2	k.a.*
Kasvat markkinat Puolassa	0	1	3	17	17	1,3
Kasvat markkinat muissa uusissa EU-maissa	0	1	15	20	2	0,6
Logistinen sijainti suhteessa yrityksen muihin markkinoihin	1	0	17	19	1	0,5
EU:n sisämarkkinoiden laajeneminen Puolaan	1	2	7	22	5	0,8
Puolan työvoimakustannukset	2	4	12	16	3	0,4
Puolan yritysverotus	0	1	26	8	0	0,2
Puolan henkilöverotus	1	1	28	5	0	0,1
Pätevän työvoiman saatavuus Puolassa	1	5	14	16	0	0,3
Energian ja raaka-aineiden hinta	1	4	26	4	1	0,0
Erot suomalaisiin kauppatapoihin ja yrityskulttuuriin	1	11	23	1	0	-0,3
Kilpailu paikallisten yritysten toimesta	5	12	16	4	0	-0,5
Kilpailu muiden ulkomaalaisten yritysten toimesta	0	15	15	4	2	-0,2
Yhteistyökumppaneiden löytyminen Puolasta	1	3	24	8	0	0,1
Puolalaisten keskimäärin alhainen ostovoima	4	13	19	0	0	-0,6
Tuottavuuden taso Puolassa	1	9	19	5	0	-0,2
Makrotalouden tila	2	8	18	7	0	-0,1
Infrastruktuurin taso	0	13	16	6	0	-0,2
Tulliviranomaisten toiminta ja tullin käytännöt	0	4	25	5	1	0,1
Muu viranomaistoiminta ja byrokratia	0	12	19	3	1	-0,2
Oikeuslaitoksen toiminta	0	4	29	1	1	0,0
Maankäyttö, maanomistus tai tonttikysymykset	0	5	27	2	1	0,0
Julkisen sektorin korruptio	1	8	26	0	0	-0,3
Yksityisen sektorin korruptio	2	7	24	1	0	-0,3

* Viimeiseen sarakkeeseen laskettu vastausten lukumäärällä painotettu keskiarvo on vain suuntaa-antava. Käytetty asteikko ei varsinaisesti sovellu tällaisen keskiarvon laskemiseen.

3.4 Yritysten tulevaisuudennäkymät Puolan markkinoilla

Suomalaisten Puolassa jo toimivien yritysten tulevaisuudennäkymät Puolassa ovat hyvät, sillä lähes kolme neljästä vastanneesta yrityksestä aikoo edelleen laajentaa toimintaansa Puolassa (ks. taulukko 3.10). Neljäsosa ei ottanut asiaan kantaa tässä vaiheessa. Niistä yrityksistä, jotka aikovat laajentaa liiketoimintaansa Puolassa, joka toinen arvioi lisäävänsä vientiään, mutta mielenkiintoista on, että jopa hieman tätä useampi arvioi lisäävänsä tuotannollista toimintaansa Puolassa. Näiden lisäksi on neljä asiakaspalveluansa lisäävää yritystä ja yksi tutkimus- ja kehitystoimintaansa lisäävä yritys.

Liiketoimintojen laajentaminen uusissa jäsenmaissa voidaan erottaa niiden siirtämisestä. Ei kuitenkaan ole välttämättä niin, että laajentaminen olisi pois liiketoiminnasta Suomessa.¹⁹ Lisäksi jos yritys pyrkii hyödyntämään uusien jäsenmaiden Suomea alhaisempia tuotantokustannuksia, ei valmistaminen Suomessa ole välttämättä kilpailukykyinen vaihtoehto. Liiketoiminnan laajentaminen voi tällöin tapahtua jossain muualla kuin EU:n uusissa jäsenmaissa tai jäädä kokonaan syntymättä. Lisäksi alemman arvonlisäyksen tuotantovaiheiden siirtäminen alempien tuotantokustannusten maihin tukee korkeamman arvonlisäyksen liiketoiminnan säilymistä Suomessa. Joissain tapauksissa ulkomaan liiketoiminta voi toki myös yksinomaan vähentää kotimaista tuotantoa.

Lähes joka viides yritys arvioi siirtävänsä liiketoimintoja Puolaan lähivuosina (ks. taulukko 3.10). Tässä tapauksessa tulee kyseeseen lähinnä tuotannon siirtäminen. Kielialueen vaihtuminen näkyy siinä, ettei asiakaspalvelujen siirtäminen onnistu yhtä vaivattomasti kuin Viroon. Jopa joka toinen yritys ei kuitenkaan tässä vaiheessa ottanut tähän asiaan kantaa.

Taulukko 3.10 Yrityksen aikomus laajentaa liiketoimintaa Puolassa tai siirtää liiketoimintoja Puolaan vuosina 2005-2010, vastausten lukumäärä?

	Kyllä	Ei	Ei osaa sanoa
Laajentaa	28	2	10
Siirtää	8	12	19
Mitä?	Laajentaa	Siirtää	
Vientiä Suomesta	14	..	
Tuontia Suomeen	2	..	
Tuotannollista toimintaa	16	6	
Alihankintaa	2	2	
T&k-toimintoja	1	1	
Pääkonttoritoimintoja	0	0	
Asiakaspalvelua	4	0	

Noin 60 prosenttia vastanneista yrityksistä arvioi, että yrityksen vienti Puolaan kasvaa lähivuosina (ks. taulukko 3.11). Kaikille vastanneille yrityksille esimerkiksi palvelualalla tämä kysymys ei ole relevantti, joten viennin kasvun voidaan arvioida olevan suhteellisen laaja-alaista teollisuusyritysten joukossa. Tuontia Puolasta arvioi lisäävänsä lähes joka kolmas yritys.

Yksikään vastanneista yrityksistä ei aio supistaa käyttöpääomainvestointejaan Puolassa lähivuosina. Hieman yli puolet aikoo sen sijaan kasvattaa niitä. Tämä kansainvälistymisen muoto soveltuu myös palveluyrityksille, jotka jatkossa tullevatkin käyttämään sitä aiempaa

¹⁹ Ks. tarkemmin yritysten kansainvälistymisen ja suorien sijoitusten syistä Ali-Yrkkö ym. (2004).

enemmän. Tähän viittaavat tulokset myös tutkimuksessa Ali-Yrkkö ym. (2004), jonka mukaan Baltian maat ja itäisen Keski-Euroopan maat ovat suomalaisten yritysten ulkomaisten investointien kohdealueena selvästi tärkeämpiä kuin kansainvälisille yrityksille keskimäärin. Samainen tutkimus osoittaa, että myös pienet ja keskisuuret yritykset ovat investoimassa sinne lähivuosina. Sektoreittain tarkasteltuna erityisesti kaupassa, rakentamisessa ja palveluissa itäinen Eurooppa painottuu jopa teollisuutta voimakkaammin.

Taulukko 3.11 Viennin ja tuonnin kasvu keskimäärin vuodessa ja suorien sijoitusten kumuloitunut kasvu 2005-10 Puolassa, vastausten lukumäärä

Muutos	Vienti	Tuonti	Muutos	Suorat sijoitukset
Supistuu	2	1	Supistuu	0
Ennallaan	6	5	Ennallaan	3
Kasvaa alle 10 %	11	8	Kasvaa alle 25 %	6
Kasvaa 10-25 %	9	2	Kasvaa 25-50 %	9
Kasvaa yli 25 %	4	2	Kasvaa 50-100 %	2
Ei vientiä/tuontia	7	19	Kasvaa yli 100 %	5
Ei vientiä/tuontia nyt mutta aiomme aloittaa sen	0	1	Ei investointeja eikä aio tehdä niitä	12
Yhteensä	39	38	Yhteensä	37

Kun verrataan vientiä ja suoria sijoituksia yritystasolla, tässä tutkimuksessa ei saada esille positiivista, joskaan ei muutakaan korrelaatiota niiden välille. Usein viennin ja suorien sijoitusten välillä on löytynyt positiivinen korrelaatio, kun yritykset siirtävät osan tuotannostaan halvemman kustannustason maihin, mikä lisää kauppaa kotimaassa ja ko. kohdemaassa olevien yksiköiden välillä (ks. mm. Alho ym., 2004). Tätä ristikkäiskauppaa eli samantyyppisten tuotteiden samanaikaista vientiä ja tuontia havaitaan muun muassa Suomen ja Viron välillä.

Suomesta katsottuna Puola on kuitenkin maantieteellisesti kauempana kuin Baltian maat ja suorat sijoitukset ovat selkeämmin suuntautuneet Puolan kotimaisen kysynnän tyydyttämiseksi (tai kolmansille markkinoille). Lisäksi suomalaisten yritysten suorat sijoitukset Puolaan ovat olleet suhteellisen vähäisiä. Voi olla, että toiminta lähiseudulla esimerkiksi Virossa tukee yritystoimintaa kotimaassa, mutta toiminta Puolassa on, kuten yllä sanottiin, pikemminkin paikallisille markkinoille suuntautunutta. Tätä kuvastaa se, että ristikkäiskauppan määrä on pientä Suomen ja Puolan välillä.

Vastanneista yrityksistä neljä sanoi hankkivansa Suomeen puolalaista työvoimaa, mutta vain kaksi sanoi syyksi pulan ammattihenkilöistä Suomessa.

Vastanneista yrityksistä seitsemän hyödyntää tavalla tai toisella EU:n rakennerahastoja Puolassa. Näistä yksi oli rakennusalan yritys, muut olivat teollisuuden yrityksiä. Kahdelle yritykselle rakennerahastojen rooli on hyvin pieni, kolmelle pieni, yhdelle kohtalainen ja yhdelle suuri.

Tarkastelluista yrityksistä kuusi on lopettanut jonkin liiketoimintamuodon harjoittamisen Puolassa. Kolmessa oli syynä yritysjärjestely, yhdessä toiminnan tappiollisuus; kaksi mainitsi syyksi epäterveen kilpailun.

4 HAASTATTELUT

Tässä luvussa esitellään viiden Puolassa liiketoimintaa harjoittavan yrityksen kokemuksia Puolan markkinoista. Nämä yritykset toimivat Puolan markkinoilla aktiivisesti ja niillä on vakituista henkilökuntaa Puolassa. Yritysten pääkonttorit ovat Suomessa. Ne edustavat kooltaan ja toimialtaan erilaisia yrityksiä. Lopuksi on Markku Kuisminin, Finpron Puolan vientikeskuksen johtajan, haastattelu. Kaikki haastattelut on tehty syys-lokakuussa 2005.

4.1 HK Ruokatalo Group Oyj

HK Ruokatalo Puolassa

HK Ruokatalo on etabloitunut Puolan markkinoille Saturn Nordic Holdingin kautta, jonka se omistaa yhdessä tanskalaisen Danish Crownin kanssa (yhteisomistus: 50-50). Saturn Nordic Holding omistaa 82,54 prosenttia puolalaisesta Sokolówista, joka on toiseksi suurin lihanjalostaja itäisessä Euroopassa Venäjä mukaan luettuna. Se perustettiin vuonna 2000 kahden merkittävän lihanjalostusyrityksen fuusiona.

Vuonna 2004 Sokolówin liikevaihto oli 343 miljoonaa euroa ja se työllisti 3 400 ihmistä. Sokolówilla on kuusi tuotantolaitosta eri osissa Puolaa ja se on alan ainoa valtakunnallinen toimija. Yhtiö on listattu myös Varsovan pörssissä. Sokolów tuottaa ja kauppa puolalaisia brändejä, joista pääbrändi on Sokolów. Sen lisäksi sille kuuluvia tuotenimiä ovat Odrobina, Gold, Fitness, Gratka Sokolik ja Uczta sekä Wroby Babuni.

HK Ruokatalo ja Danish Crownin teollinen osaaminen ja vakiintuneet jakelukanavat yhdistyneenä Sokolówin tuotantomahdollisuuksiin ja markkina-asemaan Puolassa luovat vakaat lähtökohdat Sokolówin kehittämiseksi. Sokolówin liikevaihdon odotetaan kasvavan keskimäärin 10 prosenttia vuodessa lähivuosien aikana.

Taustaa

HK:n kiinnostus Sokolówia kohtaan heräsi vuosina 1997-98, kun ruotsalainen tuottajajärjestö LRF (Lantbrukarnas Riksförbund) sijoitti vähemmistöosuuksiin erilaisissa alan yrityksissä Itämeren piirissä. Yksi noista sijoituksista oli Sokolówissa. HK Ruokatalo etabloitui kuitenkin ennen Puolan markkinoita kuhunkin Baltian maahan. Venäjän ruplan romahdus vuonna 1998 iski voimakkaasti puolalaiseen lihanjalostusteollisuuteen, josta merkittävä osa meni tuolloin vientinä Venäjälle ja Ukrainaan. Myös Baltian maissa ala kärsi ruplan romahduksesta, mutta HK pystyi kääntämään Venäjävientinsä myynniksi Baltian maiden kotimarkkinoille ja vienniksi Ukrainaan.

Kun LRF vetäytyi Itämeriosuuksistaan kotimaisten investointiongelmien vuoksi ja pyysi HK Ruokataloa mukaan, HK otti haasteen vastaan. Sokolówiin ostokohteenä päädyttiin, koska Puola on kokonaisuudessaan kilpailukykyinen tällä toimialalla ja koska Sokolów on maan suurin lihanjalostusyritys. Nykyisen mallin mukainen yhteistyö Danish Crownin kanssa käynnistettiin vuonna 2004.

Kaiken kaikkiaan HK:n kansainvälistyminen on tapahtunut viimeisten seitsemän vuoden aikana ja nykyisin noin 40 prosenttia HK:n liikevaihdosta tulee ulkomailta. Ensimmäiset ostokohdet valittiin Virosta, jonka jälkeen siirryttiin mui-

hin Baltian maihin. Tämä koettiin helpoimmaksi ratkaisuksi ottaen huomioon se, että tätä ennen yritys oli ollut kokonaan kotimarkkinapohjainen.

Tällä hetkellä HK Ruokatalo on kaikilla edellä mainituilla markkinoilla ja Puolassa markkina-asemassa toimialansa ensimmäinen tai toinen. HK:lla on hallussaan hyvät tuotemerkit ja se on merkittävä tekijä Itämeren alueella. Toimitusjohtaja Simo Palokankaan mukaan HK on halunnut olla mukana kaupan kansainvälistymisessä Euroopassa, mikä on Suomessa verrattain uutta ja HK:n kansainvälistymisstrategia on nyt muuttunut Eurooppastrategiaksi. Seuraava kiinnostuksen kohde Itä-Euroopassa on Ukraina ja sen 50 miljoonan asukkaan markkinat.

Toimialan kilpailutilanne

Sokolówin markkinaosuus Puolassa on noin 15 prosenttia. Kilpailu, erityisesti hintakisa on kovaa elintarvikealalla, mutta Sokolówin etuna on suurille kauppaketjuille ja marketeille myynnin ohella myös oma, Sokolówin nimeä kantava vähittäiskauppaketju, jolla on myös ns. shop-in-shop -ratkaisuja. Oman ketjun tulos muodostaa 30 prosenttia Sokolówin liikevaihdosta Puolassa.

Paikallisia kilpailijoita Sokolówilla on runsaasti kotitiloilta, jotka myyvät esim. suoraan toreilla tuorelihatuotteita. Myös pieniä lihanjalostajia on maassa paljon. Kansainvälisistä suurista toimijoista merkittävin kilpailija on yhdysvaltalainen Smithfield.

Puolan markkinoilla lihanjalostusteollisuudelle on ominaista laaja liki 50 prosenttia käsittävä harmaan markkinan osuus. Sen osuus on kuitenkin EU-jäsenyyden myötä vähenemässä, sillä vähittäis- ja tukkukauppojen on ryhdyttävä käyttämään sertifioituja lihantuottajia. Samankaltainen harmaan markkinan tilanne oli aiemmin myös Virossa, josta se on lihanjalostussektorilta tehokkaasti hävinnyt.

- Ennakoin kuitenkin, että käytännössä aivan samankaltaista supistusta ei tapahdu Puolassa, jossa maatiloja on miljoonia. Tällöin aina jonkin verran lihaa menee kauppojen takaovien kautta myyntiin (kotitilojen lihaa), jatkossa ehkäpä noin 20 prosenttia, toimitusjohtaja Palokangas ennakoi.

Ongelmat Puolan markkinoilla

Sokolówin johto on kokonaan puolalainen ja luottamus johtoon on vahva.

- Minusta puolalaisten omaa asiantuntemusta Puolan markkinoista ei voi liikaa korostaa. Näen myös Puolassa toimimisen sellaisena, että se vaatii erityistä tarkkuutta. Erityisesti meiltä, joka olemme pörssiyhtiö, mutta muiltakin, Palokangas sanoo.

- Erityisiä ongelmia meillä ei ole ollut mitä tulee tuotantotiloihin, koneisiin tai laitteisiin. Meillä on Puolassa kuusi tehdasta, joista kaksi on rakennettu 1970-luvulla ja muut on saneerattu myöhemmin. Meillä on paljon työvoimaa Puolassa ja vaikka työvoimakustannukset Puolassa ovat alhaiset, niin ns. ”laiskaa työvoimaa” on edelleen liikaa. Automaatiota on siis edessä ja investointeja koneisiin ja laitteisiin tehdään, mutta ne me olemme pystyneet rahoittamaan suoraan Sokolówin kassavirralla. Muihinkin tehostustoimenpiteisiin on ryhdytty. Aiemmin tehtaot tuottivat ”kaikki kaikkea”, mutta sittemmin tuotantolaitokset ovat erikoistuneet. Näin saamme enemmän tehoja irti ja kapasiteetin käyttöastetta voidaan nostaa, Palokangas kertoo.

Markkinoiden toimivuus ja liiketoimintaympäristö

- Jos Puolaa vertaa Baltian maihin, niin täytyy todeta, että Viro on ilman muuta pisimmällä näissä asioissa verrattuna myös Latviaan ja Liettuaan, joissa harmaa talous on edelleen laajempaa kuin Virossa, Palokangas kertoo.

Suomalainen omistaja on Palokankaan mielestä Puolassa myönteinen asia. Suo-

malaisilla ei ole historiallista painolastia kuten saksalaisilla ja suomalainen johtamistapa sopii Palokankaan kokemusten mukaan hyvin Puolaan.

- Koska emme ole niin pehmeitä kuin ruotsalaiset, jotka ”diskuteeraavat” kaikesta, emmekä toisaalta niin ”takki auki” kuin amerikkalaiset, jotka sanelevat miten asiat tehdään, Palokangas kuvaa.

- Meidän tapamme toimia on ollut sellainen, että asetamme tavoitteet ja pyy-

4.2 Ramirent Oyj

Kansainvälistyminen ja Puola

Ramirent on Pohjoismaissa ja Itä-Euroopassa johtava rakennuskoneita ja laitteita vuokraava sekä teknistä kauppaa harjoittava yhtiö.²⁰ Sillä on 223 pysyvää toimipaikkaa 11 Euroopan maassa, joita ovat Suomen lisäksi Ruotsi, Norja, Tanska, Viro, Latvia, Liettua, Unkari, Ukraina, Venäjä ja Puola.

Ramirentin kansainvälistyminen on perustunut vahvaan kotimarkkinaan, jonka pohjalta on haettu lisää markkinoita ulkomailta. Itä-Euroopan osalta Ramirent etabloitui ensin Venäjälle ja sitten Baltian maihin, jonka jälkeen se siirtyi Puolaan ja viimeisenä Unkariin noin kolme vuotta sitten.

- Viimeisin yritysostomme on Unkarista muutaman viikon takaa, jolloin ostimme Unkarin suurimman konevuokraajan. Vuonna 2004 aloitettiin toiminta myös Ukrainassa, Ramirent Europen toimitusjohtaja Timo Korhonen kertoo viimeaikaisesta kansainvälistymisestä.

Ramirent on hakenut kasvua idästä ja ns. Euroopan kehittyvistä maista. Vahvinta kasvu on kuitenkin ollut Puolassa, jossa rakennusala on kasvanut ja jota on kiihdyttänyt maan EU-jäsenyys. Ramirent aloitti toimintansa Puolassa vuonna 2000,

dämme puolalaisilta suunnitelman siitä, miten ne voitaisiin saavuttaa. Olemme huomanneet, että tämä malli toimii erinomaisesti. Tässä suhteessa ja näissä johtamisasioissa Stefan Widomski (Nokia) on ollut meille todella suuri etu. Hän istuu Sokolówin hallituksessa ja on itse juuriltaan puolalainen.

jolloin se osti ensimmäisen paikallisen yhtiön Rema-Rentalin. Siitä lähtien toiminta on jatkunut ja Puolassa on tehty lisää yritysostoja. Ramirent Europen puolalainen tytäryritys Ramirent S.A. osti maaliskuussa 2004 MVS Polska Sp.z.oo:n vahvistamaan yrityksen asemia Puolan markkinoilla. Tällä hetkellä Ramirentillä on Puolassa 100 työntekijää.

Ramirentin strategia kansainvälistymisessä on ollut investoida ja kehittää useita eri kohdealueita (Baltian maat, Puola, Unkari jne.) melko tasapuolisesti, jotta liiketoiminnan riskit tasapainottuisivat ja syntyisi laajempi tukijalka.²¹ Uusina kohdemaina tulevaisuuden tähtäimessä ovat Tšekki ja Romania.

- Puolan toimintojen näkymät ovat tällä hetkellä hyvät siksi, että maantieteellisesti emme toimi siellä vielä kattavasti eli meillä on tilaa laajentua. Näkymät ovat hyvät myös siksi, että rakentaminen jatkuu voimakkaana sellaisella penetraatiolla, joka poikkeaa länsimaisista alan markkinoista. Kun penetraatioluku Länsi-Euroopassa on tyypillisesti noin 50 prosenttia eli rakennuttajat omistavat puolet käyttämästään laitekannasta ja vuokraavat toisen puolen, Puolassa vastaava tilanne on sellainen, että rakennuttajat omistavat 20 prosenttia tarvitsemistaan laitteista ja

²⁰ Palvelu kohdistetaan rakennusliikkeille, korjausrakentamiseen, lvi- ja sähköurakoitsijoille, telakoille, teollisuudelle, valtion ja kuntien organisaatioille, yksityishenkilöille ja muille käyttäjille.

²¹ Yritys on edennyt Venäjää ja Ukrainaa lukuun ottamatta pääosin yritysostoin kun taas edellä mainituissa maissa greenfield-investoinnin. Tämä johtuu siitä, että ao. maissa ei oikeastaan ole muuta mahdollisuutta, sillä ostettavaa ei käytännössä ole.

vuokraavat loput. Näin ollen tätäkin kautta erittäin nopea kasvu on alallamme mahdollinen. Tähän asti olemme toimineet Varsovan ympäristössä ja Puolan länsipuolella, kun taas itäpuolella emme juurikaan, Timo Korhonen valottaa.

Toimialan kilpailutilanne ja kilpailijat

Yleisvuokraamona Ramirentin tuoteryhmiin kuuluvat työmaatilat, muotit, telineet ja nostimet sekä erilaiset työmaiden pienkoneet. Puolassa telinepuolen volyyymi on vaatimatonta Suomeen verrattuna. Myöskään nosturipuolella Ramirent ei ole kovin vahva, sillä torninosturijätti Potainilla samoin kuin muilla isoilla eurooppalaisilla nosturivalmistajilla on maassa tytäryhtiö tai edustaja. Toisaalta mastolavoissa Ramirent on markkinajohtaja.

- Vuokrauspuolella tärkeimmät ulkomaalaisomisteiset kilpailijamme tulevat Saksasta ja Skandinavian maista kuten ruotsalainen Cramo. Suurin paikallinen puolalainen toimija oli vielä vuonna 2000 markkinajohtaja Puolassa, mutta nyt tämän yrityksen koko on enää noin neljäsosa meidän yrityksemme koosta Puolassa. Muut kilpailijat ovat pieniä paikallisia yrityksiä sekä tiettyihin laitteisiin erikoistuneita yrityksiä, kertoo toimitusjohtaja Korhonen markkinoiden nopeasta muutoksesta.

Suomalaisten vahvana erikoisalueena on talvirakentamisen osaaminen. Lähes poikkeuksetta nykyprojektien tiukat aikataulut pakottavat rakentamaan Puolassakin vuoden kylmimpinä aikoina. Tällaista erikoiskalustoa on opittu tiedustelemaan ja sitä on jonkin verran tuotu Suomesta-kin.

- Mielestäni meidän erityinen etumme on kuitenkin, se että koko paletin saa yhdestä ja samasta paikasta, toimitusjohtaja Korhonen sanoo.

Ongelmat Puolan markkinoilla

- Tulli on ollut ongelmallinen, suorastaan ongelmakimppu, mutta tilanne on parantunut alkuvuosista. Samoin sertifiointijär-

jestelmä on edelleen hankala. Lisäksi Puola on ollut monessa asiassa hitaampi uudistumaan verrattuna vaikkapa Baltian maihin. Sellaiset arkiset byrokraattiset prosessit kuten notaarilla istuminen ja muu byrokratia on Puolalle hyvin tyypillistä. Puolan markkinoille on tyypillistä se, ettei siellä pärjää länsimaisella lakimiehellä, vaan lakimiehen on oltava paikallinen. Muuten asioiden hoidosta ei tule yhtään mitään. Sen sijaan maa- ja tonttikysymykset eivät ole olleet meille ongelma, sillä olemme vuokranneet kaikki toimipisteemme, Korhonen sanoo

- Kauppatavoissa en näe ongelmia. Meidän Puolan johtomme on sama kuin ostetun yrityksen silloinen johto. Se on erinomainen ja tuntee kaikilta osin Puolan liiketoimintaympäristön ja tavat. Totta kai heillekin tulee kaikenlaisia harmaaseen talouteen liittyviä ehdotuksia, mutta meidän konsernimme politiikka on aivan selvä tässä asiassa. Me emme lähde mukaan. Kaiken kaikkiaan kokemukseni mukaan puolalaiset ovat varsin yritteliästä ja rehellistä kansaa, Timo Korhonen kertoo

Menestyksen perusteet Puolassa

Ramirent on tehnyt lähes kaikista Itä-Euroopan maiden markkinoista markkinaselvitykset Finprolla, myös Puolasta, mutta hyvän valmistautumisen jälkeen menestyksen eväät löytyvät yrityksen ydintoiminnoista.

- Menestyksemme Puolassa perustuu hyvään liiketoimintakonseptiin ja toimintamme pääomavaltaisuuteen. Tämä erityisesti verrattuna paikallisiin yrityksiin. Olemme myös onnistuneet rakennusalan taantuman aikaan ostamaan Puolasta yrityksiä edullisesti, jolloin tietynlainen suuruuden ekonomia on toiminut. Kun lähdimme Puolaan, liikevaihtomme oli aluksi miljoona euroa, nyt se on 50 miljoonaa euroa, Timo Korhonen kertoo Ramirentin nopeasta etenemisestä ja menestyksestä Puolan markkinoilla.

4.3 Oras Oy

Kansainvälinen toiminta ja Puola

Oras kehittää, valmistaa ja markkinoi käyttäjäystävällisiä ja innovatiivisia talotekniikan vesijärjestelmiin kuuluvia tuotteita. Oras on alansa Pohjoismaiden markkinajohtaja ja sillä on tehdasyksiköt Suomessa, Puolassa ja Norjassa sekä myyntitoimintaa lähes kaikissa Euroopan maissa.

Vuonna 1945 perustettu raumalainen Oras teki ensimmäisen yritysoston Norjassa 20 vuotta sitten. Puolan yksikkö hankittiin yritysostolla vuonna 1996. Yritysoston kohteena oli Standard Armatura²², jonka tuotantolaitos sijaitsee Olesnossa 270 kilometriä Varsovasta lounaaseen. Puolassa Oraksella on henkilökuntaa lähes 200.

- Yritysostomme Puolassa perustui ensisijaisesti Puolan markkinapotentiaaliin ja kasvun mahdollisuuksiin. Heti toisena tekijänä tulee kuitenkin Puolan alhaiset tuotantokustannukset, markkinointijohtaja Pekka Kuusniemi kertoo.

- Oraksen toimintaa johdetaan konsernista käsin markkinoinnin ja tuotannon osalta. Tuotantomme eri tuotantolaitoksissa jakautuu sen mukaan, mitä on kuskakin järkevintä tehdä. Puolassa me teemme tyypillisesti sellaisia malleja, joissa työvoimakustannuseduista on erityistä hyötyä. Tämä tarkoittaa käytännössä alimman hintasegmentin tuotteita. Niiden valmistusmäärät ovat kuitenkin suhteellisen pieniä Suomen tuotantoon verrattuna, eikä näitä tuotteita edes myydä Suomessa. Sen sijaan kehittyneitä tuotteita kuten kosketusvapaita hanoja me teemme Suomessa. Myös Oraksen tuotekehitys on Suomessa, Pekka Kuusniemi sanoo.

Kilpailutilanne toimialalla

Oras valmistaa teknisiä kestokulutushyödykkeitä ja sen kilpailuetu on teknologia

yhdessä ergonomisen designin, yksilöllisten ratkaisumahdollisuuksien ja laadun kanssa.²³

- Kilpailu meidän toimialallamme on fragmentoitunut niin tuotannossa kuin jakelussakin. Professionaali toiminta tapahtuu teknisten tukkukauppioiden välityksellä ja hintataso on näissä luonnollisesti korkeampi. Toinen jakelukanava on sitten ”do-it-yourself”-jakelu, jota kautta isot keskieuropallaiset DIY-ketjut välittävät kiinalaisia halpatuotteita. Me toimimme ensiksi mainitulla sektorilla ja olemme markkinajohtaja. Kilpailu on kuitenkin kovaa. Itse asiassa meillä on Puolassa samat merkittävät kilpailijat kuin muillakin kansainvälisillä markkinoilla, Kuusniemi kertoo.

- Puolan markkinat ovat meidän näkökulmastamme kaiken kaikkiaan labiilit [=epävakaat] ja kypsymättömät. Tällä tarkoitan sitä, että ne ovat hyvin hintaherkät markkinat. Viime vuosina kiinalaiset ovat tulleet voimalla ja nopeasti Puolan markkinoille. Tälle on ollut tilaa, sillä ostovoima Puolassa on ollut hyvin alhainen. Myös puolalainen ostokäyttäytyminen poikkeaa hyvin paljon pohjoismaisesta ja siinä on tietynlaisia slaavilaisia piirteitä edelleen. Tarkoitan tällä nyt sitä, että kuluttajat hyväksyvät edullisen ja hyvin nopeassa ajassa epäkelvoksi osoittautuvan tuotteen, jonka sitten korvaavat uudella samankaltaisella. Tämä mallihan ei toimi Pohjoismaissa lainkaan, Kuusniemi tarkentaa.

Ongelmat Puolan markkinoilla

- Meillä ei ole ollut erityisiä ongelmia Puolassa. Oras toimii Puolassa siten kuin lait ja asetukset edellyttävät. Me emme lähde mihinkään epämääräiseen mukaan. Näin toimien ei ole koitunut ongelmiaakaan. Meillä on kokonaan puolalainen

²² Yritys oli jo tässä vaiheessa yksityistetty.

²³ Viime vuosina Oras on toiminut yhteistyössä italialaisen Alessin kanssa.

johto, eikä suomalaista johtajaa ole ollut paikan päällä kolmeen vuoteen, Kuusniemi kertoo.

Tulos, kannattavuus ja tulevaisuus

Oraksen Itä-Euroopan myynti ei vuonna 2004 kehittynyt tavoitellulle tasolle, mille on useita syitä. Oras rakensi Venäjälle uuden organisaation ja Puolassa vahva euro vaikutti kasvulukuihin. Lisäksi aasialaiset hanojen tarjoajat ovat kasvattaneet vientiään Itä-Euroopan markkinoille.

Oras aikoo kuitenkin laajentaa pikemmin kuin supistaa toimintaansa Puolassa. Myös muita Itä-Euroopan maita tarkkailaan aktiivisesti. Yrityksen strategia on kasvaa Itä-Euroopassa seuraavien viiden

4.4 U-Cont Oy

Yrityksen toiminta, kansainvälistymisen ja Puola

Oy U-Cont Ltd on vuonna 1966 perustettu perheyritys, jonka tuotantotilat ja päätehdas sijaitsevat Joroisissa, Itä-Suomessa. Lisäksi yrityksellä on tytäryritys Krakovassa Puolassa ja osakkuusyritys Moskovassa. Yrityksen liikevaihto vuonna 2004 oli 10,9 miljoonaa euroa ja yritys työllisti 56 henkeä. Yrityksen päätuotteita ovat U-Cont moduulirakenteiset kokonaispalvelut ja toteutettavat polttoainejakeluasemat sekä säiliöt kuten öljynerotimet, erikoissäiliöt ja maanpäälliset sekä maanalaiset säiliöt. U-Contin liikeidea on tehdä asiakkaan toivomusten perusteella kustannustehokas ja toimiva palvelukokonaisuus ja loppuratkaisu. Yhteistyössä asiakkaan kanssa yritys tekee valmiista moduuleista asiakaskohtaisen palvelupaketin.

Puolan markkinoille U-Cont lähti tehtyään ensin markkinaselvityksen, joissa kriteerinä olivat markkinat, joilla on hyvä kasvupotentiaali mutta kohtuulliset riskit. Sopivat markkinat yritykselle löytyivät Puolasta, missä U-Cont on toiminut vuodesta 2000. Yritys toteuttaa Puolassa polttoainejakeluasemia.

vuoden aikana. Oras kokee orgaanisen kasvun hyödyntämisen näillä markkinoilla tärkeäksi ja erityisesti Venäjä on kiinnostava investointikohteena.

- Vientimme Venäjälle on mennyt hyvin ja Venäjällä kuluttajapotentiaali on kolminkertainen Puolaan verrattuna, Kuusniemi sanoo.

- Puolan markkinoiden tulevaisuuden osalta on sanottava se, että markkinat varmasti jatkossa kehittyvät, kun ostovoima Puolassa kasvaa. Tällöin ammattilaisverkosto ja myös meidän sektorimme kasvaa, kun asiakkaat haluavat laadukkaampia ja luotettavampia tuotteita, uskoo markkinointijohtaja Kuusniemi.

U-Cont perusti tytäryhtiön Puolaan vuonna 2001 ja ensimmäinen U-Cont asema asennettiin Puolassa kesällä 2002. Yrityksen Krakovassa sijaitseva tytäryritys on U-Cont MM sp.zoo., jonka U-Cont omistaa yhdessä puolalaisen MM Petron kanssa siten, että U-Contin osuus on 55 prosenttia ja MM Petron osuus 45 prosenttia. Yrityksellä on Puolassa neljä työntekijää.

- Markkinat kasvoivat alkuun hitaasti, mutta viime vuosi oli jo erinomainen. Tänä vuonna liiketoimintaa on hidastanut jonkin verran rakennuslupien byrokratia ja lupien saannin hitaus ja vaikeus. Yrityksemme kansainvälistyminen riippuu jatkossa kuitenkin Suomen johdon järjestelyistä pikemminkin kuin kohdemaahan liittyvistä tekijöistä, toimitusjohtaja Sistonen kertoo.

Kilpailu toimialalla

Kilpailu polttoainejakeluasemien rakentamisessa ja toimittamisessa on kovaa. Markkinoilla kilpailevat paikalliset ”self-made-man”-tyyppiset toimijat, mutta myös isot kansainväliset toimijat kuten itävaltalainen Rohe. Viime vuonna Puolaan rakennettiin 140 uutta polttoainejakeluasemaa, joista U-Cont rakensi 15.

- Meidän yrityksemme etuna Puolan markkinoilla on mielestäni kokonaispalvelukonseptin toteuttaminen sekä tekninen edistyneisyys, Sistonen painottaa.

- Toimialan kilpailun rakenne on muuttunut 2000-luvun alusta vuoteen 2005 mennessä, sillä kansainvälisiä toimijoita on tullut, mutta niitä on toisaalta myös poistunut markkinoilta paljon. Silloin kun itse tulimme markkinoille, odotimme tiettyjen suurten toimijoiden olevan läsnä näillä markkinoille tulevaisuudessakin, siis tänään. Nyt niitä ei kuitenkaan enää täällä näe, Sistonen kertoo alan muutoksesta.

Ongelmat Puolan markkinoilla

- Jotkut virkamiehet odottavat vielä vanhaan malliin voitelua, ja jos näitä ei anna, lupaprosessit hidastuvat aivan valtavasti. Lupaprosessin hitaus ja mutkikkuus on uskomaton rakennuslupien osalta. Toinen yhteiskunnan järjestämä kokonaisuus,

4.5 Paroc Group Oy Ab

Kansainvälinen toiminta ja Puola

Nopeasti kasvava Paroc on yksi Euroopan johtavista vuorivillaeristeiden valmistajista. Parocilla on 65 vuoden kokemus vuorivillatuotteiden kehittämisestä, valmistamisesta ja jakelusta rakennus- ja muulle teollisuudelle. Paroc tuottaa rakennuseristeiden ohella erilaisia jatkojalosteita, joita ovat tekniset eristeet ja rakennuselementit. Yhtiön liikevaihto vuonna 2004 oli 305 miljoonaa euroa ja työntekijöitä oli kaikkiaan 1 851.

Parocilla on kolme tehdasta Suomessa (Parainen, Lappeenranta ja Oulu), kaksi Ruotsissa (Hällekis ja Hässleholm) ja yksi Britanniassa (Prescot). Itä-Euroopan tuotantolaitokset sijaitsevat Liettuassa (Vilna) ja Puolan Trzemesznossa, joka pieni kylä Poznańin kupeessa.

Parocin kansainvälistymisen voidaan nähdä tapahtuneen kolmessa aallossa. Ensimmäiset operaatiot juontuvat 1980-luvulle, jolloin vahvistettiin Parocin ase-

joka on heikossa kunnossa Puolassa, on infrastruktuuri. Se ei oikein tunnu edistyneen. Se näkyy ihan konkreettisesti Puolassa esimerkiksi tiestön heikkona kuntona, toimitusjohtaja Jari Sistonen sanoo.

- Meidän kokemustemme mukaan puolalaisilla on halukkuutta tehdä töitä ja yrittää. Ostovoimakin alkaa kehittyä, joten jos byrokratian hidastelijat saadaan ulos ja infrastruktuurihankkeet vauhdilla eteenpäin, suurimmat ongelmat on hoidettu meidän näkökulmastamme tarkasteltuna, Sistonen summaa.

Selviytymiskeinot

- Meidän konseptimme toimii ja meidän puolalainen johtomme on todella hyvä. Meillä oli Puolassa jonkin aikaa suomalaislainen johtaja, mutta lisäarvo suomalaisuudesta siellä paikan päällä oli melko pieni. Me tuomme suomalaisen osaamisen Puolaan mieluummin hallitustyöskentelyn kautta. Se sopii meille oikein hyvin.

maa Pohjoismaissa. Toinen aalto koettiin 1990-2000, jolloin yritys eteni Baltiaan ja Puolaan. Kansainvälistymisen kolmannessa vaiheessa, 2000-luvulla, yrityksen kasvua haetaan Itä-Euroopan markkinoilta kaikkien tuotteiden osalta sekä Länsi- ja Keski-Euroopasta korkeamman arvonlisän tuotteiden osalta.

Suurin osa Parocin tuotannosta on teknisiä eristeitä. Parocin teknisten eristeiden divisioona tuottaa, markkinoi ja myy tuotteita, joita käytetään lämpö-, tulo- ja ääni- sekä kondenssieristeinä muun muassa prosessiteollisuudessa, talonrakennuksessa ja laivanrakennuksessa. Puolan ohella yritys valmistaa näitä tuotteita Suomessa ja Ruotsissa.

Paroc osti Puolasta ensin paikallisen vuorivillatehtaan, jota on sittemmin kehitetty vahvasti vuodesta 1998.

- Ensin investoimme vuonna 1998 olemassa olevan tuotantoteknologian parantamiseen. Tämän jälkeen vuonna 2000

investoimme uuteen vuorivillalinjaan, joka edustaa viimeisintä teknologiaamme. Näin kapasiteetti saatiin Puolassa kuntoon, Technical Insulation -divisioonan johtaja Jan Gustafsson kertoo.

Vuodesta 2001 alkaen yritys on investoinut myös jatkojalostetuotannon kapasiteetin nostamiseen.

- Vuosina 2001-2005 olemme investoineet neljään uuteen kourukoneeseen. Rakennusteollisuuden taantuma Puolassa vaikutti osaltaan ratkaisuihimme panostaa rakennuseristekapasiteetin lisäksi myös jatkojalosteiden tuotantoedellytyksiin. Nykyisin meidän Puolan tehtaamme teknisten eristeiden tuotannosta 75-80 prosenttia menee vientiin lähinnä Länsi-Eurooppaan ja noin 30 prosenttia rakennuseristeistä etupäässä Itä-Euroopan maihin, Gustafsson valaisee.

Parocin tärkeimmät vientimaat Puolasta käsin ovat Italia, Saksa, Britannia, Ukraina, Valko-Venäjä ja Benelux-maat. Paroc Technical Insulation -divisioonana investoi suurten kourukokojen laitteistoon viimeksi tänä vuonna. Investointi parantaa tehtaan tuotetarjontaa ja toimituskykyä sekä vahvistaa strategian mukaisesti kilpailukykyä teollisuuseristeiden toimittajana Puolan lisäksi Britanniassa, Saksassa ja Benelux-maissa.

- Tärkeimmät motiivimme etabloitua Puolaan koskevat Puolan erinomaista sijaintia rahti- ja logistisesta näkökulmasta, Gustafsson kertoo.

Kilpailutilanne toimialalla

- Parocin tärkeimmät kilpailijat Puolassa ovat ranskalaisomistuksessa oleva lasivillaeristeitä tekevä Isover ja tanskalainen vuorivillaeristevalmistaja Rockwool. Paikallisia kilpailijoita ei juuri ole, sillä ala vaatii kohtalaisen raskaat investoinnit ja vain muutamalla toimijalla on riittävän kehittyneet tekniikka, Gustafsson sanoo.

Parocin kilpailijat Puolassa ovat samat kuin muillakin Euroopan markkinoilla. Isover ja Rockwool ovat kuitenkin Parocia huomattavasti suurempia yrityksiä.

- Rockwool, joka on neljä kertaa Parocin kokoinen yritys, dominoi Puolan markkinoita, kun menimme Puolaan. Nyt Paroc on Puolassa markkinaosuudella tarkasteltuna teknisissä eristeissä jo toisella sijalla. Paroc kokonaisuutena on ykkönen Suomessa, Ruotsissa ja Itämeren ympäristössä, Gustafsson kertoo.

Ongelmat Puolan markkinoilla

- Kun menimme Trzemesznoon 1990-luvun lopulla, kylä oli osa taantuvaa teollisuusaluetta ja kommunismin perintö oli selvästi nähtävissä monessa asiassa. Muutos on kuitenkin lyhyessä ajassa ollut huikeasekainen, myös yrityskulttuurin kehityksen osalta, divisioonajohtaja Gustafsson sanoo.

- Trzemesznon etuna on ollut se, että paikallishallinto ja viranomaiset ovat olleet meille erittäin suopeita, sillä kyse on ollut pienelle kylälle suuresta asiasta. Nyt me työllistämme siellä 300 ihmistä. Yhteistyömme paikallisviranomaisten kanssa on toiminut hyvin, koska siellä meidän läsnäolomme on osattu nähdä myönteisenä asiana esimerkiksi työllisyyden kannalta. Verrattaessa Liettuaa Puolaan investointimaana, voidaan todeta, että Liettuassa meillä oli etuna usean vuoden kokemus markkinoista, maan koko sekä alhaisempi byrokratian taso.

Vuimeaikaisista kielteisistä talousvaikutuksista Puolassa Gustafsson mainitsee arvonlisäveromuutoksen, joka nosti rakentamisen alv:tä, sekä vientiyritykselle kielteisen zlotyn kurssikehityksen.

Tulos ja tulevaisuus

Paroc kasvaa Baltiassa ja Itä-Euroopassa nopeasti. Vuonna 1998 yrityksen Puolan operaatioiden liikevaihto oli 30 miljoonaa zlotya eli 7,7 miljoonaa euroa. Vuoteen 2005 mennessä liikevaihto on noussut liki 200 miljoonaan zlotyyn eli lähes 50 miljoonaan euroon. Yritys jatkaa laajentumistaan Itä-Euroopassa ja Puolassa, jonne on lähivuosille jo uusia investointisuunnitelmia.

4.6 Finpro

Markku Kuismin on toiminut Puolassa vuodesta 1992 alkaen ensin Huurre Oy:ssä ja myöhemmin Cultorin palveluksessa toimitusjohtajana vastaten Puolan toiminnoista. Kuismin on sittemmin työskennellyt myös hollantilaisen Nutrecon toimitusjohtajana Puolassa. Finpron palvelukseen hän siirtyi vuonna 2002. Kuisminilla on laaja-alainen kokemus Puolan markkinoista ja suomalaisten yritysten etabloitumisesta Puolan markkinoille. Tällä hetkellä hän työskentelee Finpron Puolan vientikeskuksen johtajana.²⁴

Kysymys: Mitä erityisiä toimialaan liittyviä mahdollisuuksia ja ongelmia olet nähnyt a) rakennusallalla, b) elintarvikealalla c) muilla aloilla?

Finprolla on Puolassa neljä strategista painopistealuetta: rakennusala, elintarvikeala (ketju), informaatio- ja viestintäteknologia sekä ympäristöala. Kahdesta ensiksi mainitusta minulla on omakohtaista kokemusta liiketoiminnan kehittämisestä ja johtamisesta Puolassa. Nämä kaksi alaa ovat Puolassa vahvoja ja näkymät niissä ovat myös suomalaisten yritysten osalta hyvät, jos näitä mahdollisuuksia osataan oikein hyödyntää.

Rakennusallalla on erityisesti kaksi merkittävää aluetta, joissa suomalaisilla yrityksillä on mahdollisuuksia hyödynnettävinään. Ensimmäinen on isot tiehankkeet, jotka ovat lähteneet käyntiin EU-rahoituksen turvin. Merkittäviä tiehankkeita on kolme: moottoritie A1 (Gdanskista Łódźin kautta Górný Śląskiin (Tšekin rajalle); A2 (Varsovasta Poznańin kautta Berliiniin) ja A4 (Länsi-Eurooppa-Ukraina yhteys: Katowice-Krakova-Górný Śląsk-Wroclaw ja edelleen Kaakkois-Saksaan). Isoja pätkiä näistä on rakennettu, mutta tekemistä on edelleen. Skanska on mukana esimerkiksi A1-hankkeessa ja suomalainen Ramirent on välillisesti mukana A1- ja A2-hankkeissa.

Toinen asiakokonaisuus on asuntorakentaminen. Puolassa tarvitaan noin 1,5 miljoonaa asuntoa. Tässä löytyy sarkaa esimerkiksi suomalaiselle puurakentamiselle. Vaikka traditio Puolassa painottuu kivitalojen rakentamiseen, on puurakentamiselle tulossa tilaa. Puutaloille markkinat eivät olleet kypsät vielä 1990-luvulla, vaikka suomalaisilla yrityksillä pyrkimyksiä tähän suuntaan olikin. Pitkästi kyse oli myös heikoista tuotekonsepteista ja ulkonäkökysymyksistäkin. Nyt olosuhteet ovat jo toiset. Maksukykyisiä puolalaisia alkaa olla enemmän ja halu erilaisuuteen ja erottautumiseen on kasvussa. Skandinaavista tyyliä ja laatua ollaan halukkaita ostamaan nyt, kun ostovoima on Puolassa kasvussa, erityisesti tietyissä asiakassegmenteissä. Itse asuntorakentamisen ohella myös erilaiselle sisäverhoilulle ja valaistusratkaisuille jne. on todella mahdollisuuksia.

Myös elintarvikealalla on potentiaalia Puolassa. Esimerkiksi Raisio on menestynyt täällä hyvin ja on tunnettu. Myös Benecolin lanseeraus onnistui täällä hyvin ja Raisio kilpailee Puolassa vahvasti markkinajohtaja Unileverin kanssa.

Ongelmia voisi mainita elintarvikealalla muutamia. Esimerkiksi Valio teki mielestäni virheitä markkinoilla. Valiolla oli aikanaan erinomaiset lähtökohdat Puolassa, kun se hallitsi jogurttimarkkinoita liki 90-prosenttisesti 1990-luvulla. Kun suomalaisten tuotteiden tullietu loppui, Valio teki kuitenkin päätöksen olla investoimatta Puolaan, jonka seurauksena Valio menetti koko markkinaosuutensa, kun keskieurooppalaiset suuret yhtiöt kuten Danone, Yoplait ym. tekivät investointipäätökset.

Cloetta Fazerin ongelmaksi koitui puolestaan se, ettei se päässyt kunnolla mukaan suurten hyper- ja supermarkettien jakeluun Puolassa. Ne ovat tällä hetkellä nopeimmin kasvava segmentti alalla. Osasyynä ainakin Puolan lehdistön mukaan tähän oli se, että

²⁴ Kuismin korostaa, että hänen näkökulmansa on yritys näkökulma, joka on nykyisin pitkälti myös Finpron näkökulma kansainvälistymiseen ja kansainvälisiin markkinoihin.

Fazer lakkautti puolalaiset brändit ja yritti vallata markkinoita vain omilla, Puolassa tuntemattomilla brändeillä. Vaikka Fazer lähti 1990-luvun alussa ajoissa liikkeelle ja tuotteita oli tarjolla kattavasti eli jakelupeitto oli hyvä, se ei riittänyt.

Kysymys: Mitkä ovat suomalaisten yritysten tyypillisimmät kompastuskivet tai vaikeudet Puolan markkinoilla?

Kompastujia on ollut vähän. Korostan, että Puolassa toimii 250 suomalaisyritystä, mutta vetäytyjiä on ollut vain kourallinen. Näin ollen ei voida voittopuolisesti puhua kompastumisista. Sen sijaan vaikeuksia on tietysti ollut. Tyypillisimmin ongelmat kulmineituvat huonoon valmistelutyöhön markkinoille tulossa ylipäänsä eli kotiläksyjä ei ole tehty huolella, vaan on sorruttu oikoteihin.

Toinen osa-alue, joka koskee erityisesti pk-yrityksiä, on markkinointiin panostamisen vähyys. Puolan markkinat ovat todella isot, ja verrattuna vaikkapa Viroon, Latviaan tai Liettuaan panoksia tarvitaan huomattavasti enemmän. Tarvitaan sekä suurempi markkinointibudjetti että henkilöresursseja itse myyntiin.

Kysymys: Menestyvätkö kansainvälistymisessään pidemmälle ehtineet yritykset Puolassa yleisesti ottaen paremmin kuin muut?

Eivät oikeastaan. Yrityksiä on täällä laidasta laitaan, pienistä suuriin. Esimerkiksi Puolan EU-jäsenyyden myötä Puolaan on tullut useita työvoimanvuokrausta harjoittavia suomalaisia pk-yrityksiä. Ylipäänsä tuotantoyksiköitä ja palveluyrityksiä on tullut lisää ja niitä on perustettu mitä erilaisimmista lähtökohdista. Uusina yrityksinä esim. Sol, F-Secure ja Vapo ovat nyt rantautuneet Puolan markkinoille.

Paikallisten specialistien merkityksen ymmärtäminen ja hyödyntäminen on Puolan markkinoilla toimimisen tärkeä edellytys riippumatta yrityksen kansainvälistymisen asteesta.

Kysymys: Mitkä ovat suomalaisten yritysten vahvuudet Puolan markkinoilla?

Suomalaisia yrityksiä siivittää ensisijaisesti hyvä imago ja tekninen osaaminen. Viestinnässä ja markkinointiviestinnässä sen sijaan on edelleen parantamisen varaa. Ylipäänsä satsaukset konseptien kehittämiseen ja selkeän brändin luomiseen ovat monella yrityksellä vielä edessä. Vaikka tuote olisi teknisesti toimiva, sitä ei saa kaupaksi, jos sitä ei osata markkinoida. Myös hyvän jakelu- ja huoltoverkoston luomiseen ja kehittämiseen tulee kiinnittää huomiota.

Kysymys: Minkälaiset ovat mielestäsi eri toimialojen, erityisesti suomalaisten yritysten edustamien toimialojen, näkymät ja potentiaali Puolassa lähivuosina?

Tällaisilla isoilla ja kasvavilla markkinoilla on paljon mahdollisuuksia. Mielestäni suomalaisille yrityksille löytyy mahdollisuuksia erityisesti kylmäketju- ja hygieniapuolelta liittyen elintarviketeollisuuteen. Elintarvikesektorihan on Puolan suurin toimiala ja satsaukset lihanjalostussektorin ja meijereiden uusimiseen ja ajanmukaistamiseen ovat suuret. Sadoilla yrityksillä on vielä EU-jäsenyyteen liittyen siirtymäaika vuoden 2006 loppuun tuotantomenetelmien yhdenmukaistamiseksi EU-vaatimusten tasolle. Muussa tapauksessa tuotanto loppuu.²⁵

Toinen merkittävä sektori on maatalous, jolle suuntautuu 1,5 miljardia euroa suoraa maataloustukia EU:lta. Tämä tarkoittaa käytännössä investointeja koneisiin ja laitteisiin. Maatalousyrittäjien investointibuumi koneisiin on jo alkanut ja ulkomaalaiset koneet kiinnostavat puolalaisia niiden luotettavuuden vuoksi.

²⁵ Tällä hetkellä 1 100 puolalaista liha-alan yritystä saa viedä tuotteitaan muun EU:n alueelle. 700 yritykselle on myönnetty vuoteen 2006 saakka lisäaikaa saada toimintansa EU-vientikelpoiseen kuntoon.

Myös Puolan pakkausteollisuudessa on kasvun varaa. Maassa kulutetaan pakkauksia EU-tasoon nähden puolet. Merkittävä osa muovipakkauksista sekä paperi- ja kartonki-pakkauksista on tuontitavaraa.

Kysymys: Onko Puolan sisällä alueellisia eroavuuksia liiketoimintaympäristön toimivuudessa?

Tietysti Varsova on ykkösveturi, mutta aluekeskukset ovat viimeisen puolentoista vuoden aikana kasvaneet nopeasti. Tällaisia aluekeskuksia Puolassa on kaikkiaan kuusi. Niiden etuna on alhaisemmat työvoimakustannukset ja työvoiman helpompi saatavuus verrattuna Varsovaan, mutta toisaalta infrastruktuuri on sitä heikompaa mitä pidemmälle maaseudulle mennään.

Kysymys: Mitkä ovat Puolan markkinoiden suurimmat ongelmat ja kipupisteet liiketoimintaympäristönä? Minkälaiset ovat näkymät tässä suhteessa lähivuosina?

Lakien osalta voi sanoa, että Puola on harmonisoinut lainsäädäntöään EU-vaatimusten mukaiseksi. Lainsäädännön soveltaminen poikkeaa kuitenkin edelleen länsimaiden toteuttamasta, mikä näkyy byrokratiana, joskin sekin on jo jonkin verran vähentynyt. Toisaalta Puolassa odotettiin ennen Puolan jäsenyyden toteutumista, että byrokratia voisi pahimmassa tapauksessa kaksinkertaistua. Näin ei käynyt, mutta ei järjestelmä toisaalta selkiytyneenkään yhdessä yössä, kuten myönteisimmät arviot esittivät.

Maa- ja tonttikysymyksissä en ole nähnyt suomalaisten yritysten osalta erityisiä ongelmia. Maata voidaan ostaa ja myydä. Sen sijaan erilaisia lupia tarvitaan paljon ja niiden odottaminen kestää. Toisaalta nämäkin asiat riippuvat paljolti yritysten luomista paikallisista suhteista. Eli mitä paremmat suhteet, sen paremmin asiat toimivat. Jos paikalliset suhteet uupuvat, toimiminen on hankalaa.

Mitä tulee infrastruktuuriin, siellä missä tilanne on aiemmin ollut todella heikko, on sittemmin tapahtunut hyppy suoraan hyvään tilanteeseen. Tarkoitin tällä nyt vaikkapa nopeita valokaapeliverkkoja. Tieverkko ja tiestö ylipäänsä on ollut heikossa kunnossa, mutta nyt myös siihen on ryhdytty investoimaan.

Tuotantopanosten osalta en näkisi, että Puolaan kohdistuu kovia esim. työvoimaan liittyviä kustannusten korotuspaineita. Työttömyys on edelleen verraten korkea Puolassa, yli 18 prosenttia, ja työn tuottavuus on parantunut, kun työvoimakustannukset eivät ole nousseet vastaavasti. Puolassa on lisäksi paljon työvoimaa Ukrainasta esim. rakennusalalla, mikä omalta osaltaan vähentää kustannuspaineita.

Rahoituksesta voi sanoa sen, että ulkomaiset yritykset hoitavat Puolan toimintojensa rahoitustarpeen kotimaisten rahoituskontaktiensa kautta. Suoraan puolalaisen rahoituksen saaminen hankkeille on edelleen vaikeaa. Tämä koskee myös paikallisia puolalaisia yrityksiä.

Kysymys: Mikä on käsityksesi suomalaisten yritysten EU-rahastojen käytöstä?

Suomalaiset, erityisesti pk-yritykset, käyttävät enimmäkseen Suomen kautta tulevaa EU-rahoitusta, kuten ESR-rahastojen kautta jaettavaa kansainvälistymistukea, joka on 80-prosenttisesti EU-rahaa ja loput TE-keskusten kautta kerättyä yritysrahaa. Tämä loppuosa koostuu yleensä aika pienistä yritysosuuksista, kun yrityksiä on tyypillisesti useita. Valitettavasti näiden hankkeiden tulokset yritysten toimintaan jäivät mielestäni vain hyvin pieniksi.

Sen sijaan kauppa- ja teollisuusministeriön valtionavustukset kansainvälistymiseen pk-yrityksille, joka on siis 50-prosenttista tukea, toimii paljon paremmin samoin kuin yritysten kokonaan omalla rahalla toimiminen. Tämä johtuu siitä, että motiivit onnistumiseen ja asioihin perehtymiseen sekä sitoutumiseen ovat jälkimmäisissä tapauksissa korkeammat.

Sen sijaan sellaisia yrityksiä, jotka ovat olleet mukana Puolassa suoraan EU-rahoitteisissa projekteissa on vähemmän. Suomalaisista yrityksistä mainittakoon kuitenkin Uponor, joka on yksi johtavista rakennus- ja ympäristötekniikan järjestelmien toimittajista maailmassa. Toinen hyvä esimerkki on Finnsolution-vientirengas, joka tarjoaa puolalaisille kunnille ja kuntainliitoille jätteidenkäsittely- ja kaatopaikkateknologiaa. Vientirengaaseen kuuluu tällä hetkellä kahdeksan suomalaisyritystä.²⁶

²⁶ Euroopan unioni on satsaamassa Puolan ympäristöinvestointeihin 40 miljardia euroa vuoteen 2012 mennessä.

5 PUOLAN YRITYSILMAPIIRI – PUOLALAINEN NÄKÖKULMA

Tässä luvussa tarkastellaan Puolan yritysilmapiiriä käytännöllisestä näkökulmasta. Luvussa esitellään mm. yritysmuotoja, lupamenettelyä, ulkomaalaisomistusta ja verotusta koskevaa säännöstöä, lakeja ja käytäntöjä. Luvun on kirjoittanut tutkija Ewa Balcerowicz puolalaisesta CASE-instituutista (Center for Economic and Social Research).²⁷

Ulkomaalaisia ja puolalaisia investoijia koskevat Puolassa samat lait. Laki taloudellisesta vapaudesta (2.7.2004) takaa ETA-alueeseen kuuluville EU- ja EFTA-maiden luonnollisille ja juridisille henkilöille samat oikeudet kuin kotimaisille investoijille aloittaa, harjoittaa ja päättää liiketoimensa Puolassa. Muista maista tulevien yrittäjien osalta noudatetaan vastaavuoroisuuden periaatetta. Toisin sanoen samat oikeudet pätevät niiden yrittäjien osalta, jotka tulevat maista, joiden kanssa Puola on ratifioinut kansainvälisen sopimuksen. Tähän sisältyy kuitenkin poikkeus, sillä ulkomaisia investoijia kohdellaan eri tavalla kuin kotimaisia maan ostamisessa (ks. alaluku 5.6). Myös ulkomaisen työvoiman käyttöä on rajoitettu. Tämä kuitenkin koskee niin puolalaisessa kuin ulkomaalaisessakin omistuksessa olevia yrityksiä Puolassa (ks. alaluku 5.5).

5.1 Yritysmuodot

Puolassa on monia juridisia yritysmuotoja ja ulkomaiset investoijat (kuten puolalaisetkin, jos he tulevat EU- tai EFTA-maista) ovat vapaita valitsemaan sen, joka heille sopii parhaiten.²⁸ Osakeyhtiön (joint-stock company) ja rajavastuuyhtiön (limited liability company) lisäksi on vaihtoehtoina olemassa rekisteröity avoin yhtiö (general partnership, registered partnership), kommandiittiyhtiö (limited partnership), kumppanuusyhtiö (professional partnership) ja kommandiittiosakeyhtiö (limited joint-stock partnership). Ulkomaalaiset investoijat voivat myös perustaa sivukonttoreita (ulkomaalainen tytäryhtiö) tai edustuston.

Yksityisillä ihmisillä on lisäksi vaihtoehtona perustaa yhdenhengenyritys (sole proprietorship), joka on ollut kaikkein suosituin liiketoiminnan muoto komentotaloudesta luopumisen (syksyllä 1989) jälkeen. Nyt yhdenhengenyrityksiä on rekisteröity 2 763 000 eli niitä on 77,3 prosenttia kaikista yrityksistä.²⁹ Tämän juridisen yritysmuodon menestykselle on useita syitä: suosiollinen verojärjestelmä (ks. alaluku 5.4), keskimääräistä alemmat eläkemaksut (ks. alaluku 5.5), yksinkertaisempi kirjanpito sekä nopea ja edullinen rekisteröinti (ks. alaluku 5.2). Yhdenhengenyritys on kuitenkin sopiva juridinen yritysmuoto vain pienimuotoiselle yritystoiminnalle, sillä siinä yrittäjällä on rajoittamaton vastuu yritystoiminnan riskien suhteen.

Jos investoija on maasta, jota vastavuoroisuuden periaate ei koske, hänellä on vähemmän valinnanvaraa ja hän voi perustaa Puolaan vain rajavastuuyhtiön, osakeyhtiön, kom-

²⁷ Suomenenos saattaa joiltakin osin poiketa vakiintuneista termeistä.

²⁸ Joillakin toimialoilla, kuten pankki- ja vakuutusaloilla, on vain yksi laillinen yritysmuoto.

²⁹ 31.12.2004 (Lähde: CSO, 2005a). Toimivien yhdenhengenyritysten lukumäärä on huomattavasti pienempi kuin rekisteröityjen yhdenhengenyritysten määrä.

mandiittiyhtiön tai kommandiittiosakeyhtiön. Hän voi myös tulla mukaan tällaisiin jo rekisteröityihin yrityksiin Puolassa (osakkeiden tai osakkuuden oston kautta).

5.2 Yrityksen rekisteröinti

Luonnollisen henkilön perustaman yrityksen rekisteröinti

Yhdenhengenyrityksen perustaminen on helppoa ja edullista (25 euroa), paitsi jos toiminta on lisenssioitua. Henkilön on täytettävä lyhyt lomake ja toimitettava se kunnan (gmina) ylläpitämään yritysrekisteriin.³⁰ Kunta ei voi tästä kieltäytyä, ellei lomakkeesta puutu tietoja. Kunnan on liitettävä uusi yritys rekisteriin 14 päivän kuluessa, vaikkakin käytännössä asia etenee tätä nopeammin. 1.1.2004 alkaen yrittäjä on voinut pyytää kunnan hallintoa hyväksymään ja lähettämään hakemuksensa tilastoviraston paikallistoimistoon saadakseen tilastonumeron (REGON) ja veroviranomaisille saadakseen verotunnuksen (NIP). Muut kolme toimenpidettä yhdenhengenyrityksen rekisteröimiseksi ovat tilin avaaminen puolalaisessa pankissa³¹, ilmoittaminen asiasta sosiaalivakuutuslaitokseen (ZUS) sekä tarvittavan luvan tai lisenssin hakeminen (ks. alaluku 5.3).

Käytäntöä parannetaan edelleen 1.1.2007, jolloin kunnalla nyt oleva 14 päivän aika hakemuksen käsittelyyn lyhennetään kolmeen päivään. Tällöin myös yhden luukun järjestelmä yrityksen rekisteröinnissä on saatettu päätökseen. Tämän uuden järjestelmän aikana kaikki hakemukset, joiden on nykyisin käytävä läpi neljä eri valtion laitosta, käsitellään paikallishallinnossa.³² Yhden luukun järjestelmän ulkopuolelle jää vain lupien ja lisenssien haku. Tammikusta 2007 alkaen myös on-line -rekisteröityminen on mahdollista.

Yritysten ja avointen yhtiöiden rekisteröiminen

Yritysten rekisteröinti (muiden kuin yhdenhengenyritysten rekisteröinti) on muuttunut parempaan suuntaan 15 vuotta kestäneen talouden siirtymäkauden (transitiokauden) aikana³³, mutta se on edelleen aikaa vievä ja kallis prosessi. Osakeyhtiön perustamisessa on yhdeksän eri vaihetta. Kuten yhdenhengenyritystenkin osalta, 1.1.2004 alkaen kolme muodollisuutta voidaan hoitaa yhdessä paikassa. Kansallisessa kaupparekisterissä (Krajowy Rejestr Sądowy, National Court Register³⁴) voi rekisteröityä yritysrekisteriin sekä hankkia tilastonumeron ja verotunnuksen.³⁵ Rekisteröintiin menee vähintään 31 päivää (lisäksi lisää aikaa lupien tai lisenssien saamiseen, jos niitä tarvitaan), kun useimmissa liberaaleissa maissa tämän vaatii huomattavasti vähemmän aikaa.³⁶

Hankalin vaihe rekisteröitymisprosessissa kaikentyyppisille yrityksille on toiminta kansallisen kaupparekisterin kanssa, joka on kaikkien muiden Puolan tuomioistuinten mukaisesti hyvin muodollinen ja hidas yhteydenpidossa hakemuksen lähettäjän kanssa. Tämän vuoksi hakemuksen ja muiden dokumenttien tarkistus venyy. Äärimmäinen suositus on korvata

³⁰ Gmina on pienin hallinnollinen yksikkö Puolassa. Gminat on ryhmitetty alueisiin (powiat) ja powiatit maakuntiin (województwo, engl. voivodship), jotka ovat suurin hallinnollinen yksikkö. Gminoja on 2 478, powiateja 379 ja maakuntia 16. Itämeren rannalla olevat maakunnat ovat lännestä lukien Zachodniopomorskie, Pomorskie ja Warminko-Mazurskie.

³¹ Laki edellyttää, että jokaisella yrityksellä on pankkitili.

³² Näin edellyttää Laki taloudellisesta vapaudesta (2.7.2004). Sen mukaan hallinnolla on 30 kuukautta aikaa yhden luukun käytännön vaatimien teknisten edellytysten luomiseen.

³³ 1990-luvun aikana kauppatuomioistuimella oli kolme kuukautta aikaa käsitellä hakemus uudesta yrityksestä, kun nykyisin virallinen raja kaupparekisterillä (National Court Register), joka otti hoitaakseen kauppatuomioistuinten tehtävät vuonna 2001, on 14 päivää.

³⁴ Ks. http://www.ms.gov.pl/krs/informacje_ogolne_ang.shtml.

³⁵ Lisäparannuksia on ilmoitettu tulevan voimaan tammikuussa 2007 kuten edellä kuvattiin.

³⁶ Australiassa 2 päivää, Kanadassa 3, Tanskassa 4 ja Yhdysvalloissa 5 päivää (Maailmanpankki, 2005a).

tuomioistuimen toiminta hallinnollisella toimijalla (Balcerowicz, 2004)³⁷. Tämän vaihtoehdon toteuttaminen vaikuttaa kuitenkin vaikealta, koska valtavat investoinnit upotettiin vain muutama vuosi sitten kansallisen kaupparekisterin luomiseen. Jos nykyinen käytäntö jää voimaan, kevyempi uudistus olisi vapauttaa hakija kalliista velvoitteesta käyttäen notaaria ennen kuin hän jättää säännöt/yhtiöjärjestyksen kaupparekisteriin ja tehdä tämän käyttö vapaaehtoiseksi.

Osakeyhtiön rekisteröimisen (pl. mahdolliset lupa- tai lisenssimaksut) kustannus vastaa 20,6 prosenttia henkeä kohti lasketusta BKT:stä, mikä on erittäin korkea luku verrattuna niihin maihin, joissa hallinto on kaikkein suosiollisin yritystoiminnalle.³⁸ Puola on tässä suhteessa EU:n heikoin maa Kreikan (35,2 prosenttia) ja Unkarin (22,9 prosenttia) jälkeen. (Maailmanpankki, 2005a).

Suhteellisen korkeiden perustamiskustannusten lisäksi Puolan laki asettaa tiukat vaatimukset lähtöpääomalle: rajavastuuyhtiölle ja kommandiittiosakeyhtiölle 50 000 zlotya (12 500 euroa), mikä vastasi 238 prosenttia henkeä kohti lasketusta BKT:stä vuonna 2004. Tässä suhteessa Puola on kaikkein tiukin EU25-maa. Seuraavaksi tullessa Kreikassa vastaava luku on lähes puolet pienempi (126 prosenttia). (Maailmanpankki, 2005a)

Osakeyhtiölle minimialkupääoma ennen rekisteröitymistä on 500 000 zlotya eli 125 000 euroa, mikä on hyvin suuri rajoite, sillä EU:n direktiivi asettaa pakollisen minirajan 25 000 euroon.

5.3 Lisenssiointi

Yrittäjien liiketoimintaa rajoittava hallinnollinen sääntely on muuttunut huomattavasti siirtymätaloudensa aikana (Balcerowicz, 2004). Kuitenkin hallinnon mahdollisuudet rajoittaa liiketoiminnan aloittamista ja harjoittamista ovat edelleen laajat. Toinen luonteenomainen piirre on se, että tieto luvista ja lisensseistä on hyvin hajallaan eikä sitä ole helposti saatavissa. Laki taloudellisesta vapaudesta sisältää yleisen lisenssejä käsittelevän lainsäädännön, mutta sen lisäksi on olemassa lukuisia parlamentin säätämiä lakeja ja ministeriöiden asetuksia. Näiden lakipykäliden yhteenlaskettu lukumäärä saattaa olla noin tuhat.³⁹ Tästä saa karkean käsityksen siitä, kuinka monimutkainen ja läpinäkymätön tämä hallinnonala on. Lisäksi yksittäisissä toiminnoissa käytetty hallinnon terminologia aiheuttaa ongelmia ja sen yhtenäistäminen olisi kovin toivottavaa. Yhtenäistämistä ei kuitenkaan ole odotettavissa, koska se edellyttäisi lainsäädännön huomattavaa uudelleenkirjoittamista.

Kunkin liiketoiminnan harjoittamisen hallinnollinen sääntely saa nykyisin useita muotoja: toimi- tai muun luvan myöntäminen, yrityksen rekisteröiminen nk. rekisteröityjen toimintojen rekisteriin, lisenssien myöntäminen sekä ammattien sääntely.

Toimiluvat

Toimiluvat ovat vahva hallinnollinen instrumentti, sillä niiden avulla päätöksen tekevällä viranomaisella on jonkin verran harkinnanvaraa. Siksi olisi hyvä, että toimiluvista riippuvaisia liiketoimintoja olisi vähän. Uusi Laki taloudellisesta vapaudesta vähensi niiden lukumäärän kahdeksasta kuuteen. Nämä alat ovat:

³⁷ CASE teki viime vuonna tämän suosituksen. CASE laati laajan uudistusohjelman, joka pitäisi panna täytäntöön makrotaloudellisten fundamenttien ja Puolan talouden kilpailukyyn parantamiseksi laajentuneessa Euroopan unionissa.

³⁸ Uudessa-Seelannissa, Yhdysvalloissa ja Kanadassa vastaava rekisteröimiskustannus on alle 1 prosentti henkeä kohti lasketusta BKT:stä.

³⁹ Tämä luku on epätarkka. Arvion on tehnyt Paczocha (2004).

- mineraalien etsintä, kenttätutkimus ja kaivaminen; materiaalin varastoiminen kasoihin muualle kuin varastointiin tarkoitettuihin säiliöihin ja jätteiden varastoiminen kalliopohjaan,
- räjähteiden, aseiden ja ammusten valmistaminen ja kauppa ml. sotilas- tai poliisikäyttöön tarkoitetut tavarat ja teknologia,
- polttoaineiden ja energian tuotanto, jalostus, varastointi, siirtäminen, jakelu ja kauppa,
- vartiointi- ja turvapalvelut,
- kuljetukset ilmateitse sekä
- radio- ja televisiotoiminnan harjoittaminen.

Nämä kuusi alaa sisältävät 31 eri toimintoa, joissa toimiluvan hankinta on pakollinen liiketoiminnan harjoittamiseksi.

Toimilupa myönnetään vähintään viideksi vuodeksi, ellei toisin anota, mutta korkeintaan 50 vuodeksi. Lain mukaan jokaisen yrittäjän on haettava toimilupaa ja jokaista on kohdeltava tasapuolisesti. Yrittäjien on osoitettava, että he täyttävät laissa määrätyt ehdot. Laki taloudellisesta vapaudesta määrää, että jos myönnettyjen toimilupien määrä on rajoitettu ja pienempi kuin hakemusten määrä, on julistettava julkinen haku/huutokauppa. Luvan saaja on se yritys, joka tarjoaa toimiluvasta korkeimman hinnan. Siten hakemuksen hinta vaihtelee ja haku vie aikaa. Toimiluvan myöntävä viranomaisella voi käyttää 2-3 kuukautta päätöksentekoon.

Luvat

Lupa on hallinnollinen instrumentti, joka on yrittäjän kannalta helpompi kuin toimilupa, sillä ainakaan virallisesti sen myöntämisessä ei ole tilaa harkinnanvaraisuudelle. Saadakseen jonkin luvan yrittäjän tai yrityksen on todistettava, että erikseen määrätyt edellytykset täyttyvät. Nykyisin 73 eri yritystoimintaa on suoran hallinnollisen kontrollin alaisuudessa. Nämä sisältävät 191 eri lupaa erilaisille toiminnoille. Luvan hankinta on välttämätöntä, jos kyseistä liiketoimintaa haluaa harjoittaa (Paczocha, 2004). Suurimman osan luvista myöntää keskushallinto, mutta joissain tapauksissa paikallinen viranomaisella (esimerkiksi tiekuljetukset, matkailupalvelut, alkoholijuomien myynti).

Luvan hankkiminen on kallista. Hakemuksen jättäminen ja luvan saaminen maksavat, minkä lisäksi kustannuksia kertyy hakemuksen edellyttämien dokumenttien keräämisestä. Luvan myöntävällä viranomaisella on 1-3 kuukautta aikaa käsitellä hakemus ja myöntää oikeus harjoittaa haettua toimintaa.

Säännelty toiminta

Säännelty toiminta on uusi kategoria (Laki taloudellisesta vapaudesta) eikä se ole tarkasti määritelty. Se koskettaa 34 eri toimintaa, jotka oli aiemman lainsäädännön mukaan alistettu lupamenettelylle. Nyt luvan ja tämän säännellyn toiminnan välinen ero on siinä, että luvan saamiseksi yrittäjän tai yrityksen on hankittava ja esitettävä kaikki tarvittavat dokumentit, jotka todistavat ehtojen täyttymisen, kun taas jälkimmäisessä riittää kirjallinen vakuutus. Rekisteriä ylläpitävän viranomaisella on liitettävä yritys rekisteriin seitsemän päivän kuluessa hakemuksen vastaanottamisesta. Jos viranomaisella ei 14 päivässä ole tehnyt sitä, hakija voi aloittaa toiminnon ilman rekisteröintiä, joskin viranomaisella on tällöin asiasta informoitava. Käyttöön otettu menettely on radikaali, sillä byrokratian määrä vähenee ja käsittely on aiempaa halvempaa ja nopeampaa. Toisaalta jos paljastuu, että hakija ei kirjallisesta vakuutuksestaan huolimatta täytä toiminnalle asetettuja ehtoja, rangaistus on kova. Se sisältää poistamisen rekisteristä ja kolmen vuoden liiketoimintakiellon.

Ammattien sääntely

Puolassa 131 ammatin harjoittaminen on säänneltyä. Tämä on 40 prosenttia enemmän kuin ennen siirtymätaloutta, sillä aiemmin vain 93 ammatin harjoittaminen oli säänneltyä (Paczocha, 2004). Lista on kuitenkin tullut uusiksi ammattitehtäviin, joita ei ollut olemassa komentotalouden aikana kuten pörssimeklari, kiinteistövälittäjä tai aktuaari.

Yleensä keskushallinnon viranomaiset valvovat rekisteriin liittämistä ja siitä poistamista kuten myös ammatinharjoittajien toimintaa. Kuitenkin joissain tapauksissa nämä oikeudet on annettu ammatinharjoittajien yhdistykselle. Kuuluminen näihin yhdistyksiin on pakollista ja niiden tarkoituksena on varmistaa, että niiden jäsenet noudattavat kyseisen ammatin juridisia, pätevyys- ja eettisiä sääntöjä.

Oikeustieteelliseen koulutukseen pohjautuvissa ammattitehtävissä (lainopilliset neuvonantajat, asianajajat, notaarit) on havaittu väärinkäytöksiä viime vuosina. Sisäisten sääntöjen seurauksena kyseiset ammattiharjoittajien yhdistykset ovat rajoittaneet jäsenyyttä, kontrolloineet hintoja, kieltäneet palvelujen mainostamisen ja päättäneet lakiasianpalvelujen alueellisesta jaosta. Tämän seurauksena asiakkaiden kustannukset ovat nousseet eikä vähävaraisilla ole varaa lakiasianpalveluihin. Samalla lakiasianpalveluiden tarjoajien vapautta valita ammattinsa ja tarjota palvelujaan on rajoitettu. Tämän lisäksi nepotismia on esiintynyt valinnassa juristiammattitehtäviin, mikä on saanut paljon julkisuutta. Tämä on johtanut kansalaisten tukeen asianajajien ammattiyhdistysten liberalisoimiselle ja uudistamiselle. Elokuussa 2005 parlamentti hyväksyi Lain juridisista ammattitehtävistä, joka helpotti pääsyä jäseneksi ja perusti valtiolliset tutkinnot. Aikaisemmin tutkinnot olivat ammatinharjoittajien yhdistyksen hallinnoimia. Huolimatta kyseisten ammattiharjoittajien ja oikeusministerin (juristi itsekin ja asianajajien kansallisen yhdistyksen puheenjohtaja vuodesta 1995) valituksista presidentti on juuri allekirjoittanut lain.

5.4 Verotus

Verotus on yhtäläistä koko maassa lukuun ottamatta niitä veroasteita, joiden sallitaan vaihdella paikallistasolla.⁴⁰ Paikallisverotuksella ei kuitenkaan ole merkittävää roolia. Ulkomaalaiset yritykset ja rekisteröityä yritystoimintaa Puolassa harjoittavat yksityiset henkilöt maksavat samat verot kuin puolalaiset juridiset ja luonnolliset henkilöt paitsi, jos Puolan ja ulkomaalaisen investoijan kotimaan välillä on solmittu kaksinkertaisen verotuksen estävä sopimus.

Pääasialliset verot Puolassa ovat yhtiöverot, (henkilön) tuloverot, tuotteiden ja palveluiden arvonlisävero, valmisteverot ja leimaverot (vero listatuille siviilioikeuden mukaisille liiketapahtumille). Kaksi pääasiallista paikallisveroa ovat kiinteistövero sekä kuorma- ja linja-autoille asetettu vero. Vain parlamentin säätämät lait voivat määrätä veroista ja veroasteista sekä veronmaksajien velvollisuuksista ja oikeuksista.

Veronmaksajat voivat valittaa paikallisen verotoimiston (tax office) tai lääninverovirastoa vastaavan viranomaisen (fiscal audit office) päätöksestä korkeimmalle alueelliselle veroviranomaiselle (tax chamber). Jos tämän päätös ei tyydytä, veronmaksaja voi valittaa asiasta alueelliseen hallinto-oikeuteen. Korkeimmalla hallinto-oikeudella on ollut 1.1.2004 alkaen valta muuttaa alueellisen hallinto-oikeuden päätöksiä tässä suhteessa.

Viime aikoihin asti veronmaksajilla ei ole ollut oikeutta saada ennakkopäätöstä, ja verovelvoitteiden tulkinta on ollut suuri ongelma verosäännösten monimutkaisuuden vuoksi. Veronmaksajat ovat saattaneet pyytää verotoimistolta tarkennusta tilanteeseensa, mutta jos kysymykset eivät ole olleet tarkkoja, eivätkä veronmaksajat ole osoittaneet ymmärtävänsä

⁴⁰ Paikallishallinto saa asettaa veroasteita, jotka alittavat parlamentin tai valtiovarainministeriön asettaman katon.

verovelvoitteitaan, heidän hakemuksensa on palautettu paremmin täytettäväksi. Kuitenkaan veronmaksajan verotoimistosta saama informaatio ei ole ollut sitova päätös. Loppujen lopuksi veronmaksaja on ollut vastuussa omasta verovelvollisuudestaan. Päätös on auttanut siinä mielessä, että jos verotarkastuksen tekemä päätös on eronnut verotoimiston antamasta informaatiosta, veronmaksaja on vapautettu sakkokorkojen maksamisesta verovelalle ja sakosta.

Yrittäjäjärjestöjen tiukan vastarinnan seurauksena, mutta verotuksesta vastuullisen valtiovarainministeriön vastustuksesta huolimatta, tästä käytännöstä on luovuttu Laissa taloudellisesta vapaudesta. Puola on seurannut kehittyneiden markkinatalousmaiden esimerkkiä. 1.1.2005 alkaen veronmaksaja on voinut hakea omalta verotoimistoltaan sitovaa päätöstä. Tämä tekee Puolan verolainsäädännöstä ennakoitavan.⁴¹

Verotoimiston on annettava päätös kolmen kuukauden kuluessa. Jos verotoimisto ei tee päätöstä tässä ajassa, veronmaksajan hakemuksessaan esittämä tulkinta katsotaan oikeaksi ja sitovaksi. Ensimmäisten kuuden kuukauden aikana uuden lain voimaantulon jälkeen jätettiin noin 40 200 hakemusta⁴², mikä on osoitus verolakien monimutkaisuudesta ja tulkinanvaraisuudesta. Tämä määrä oli 30 prosenttia suurempi kuin samana ajanjaksona vuonna 2004, jolloin oli käytössä aiempi sääntö ei-sitovasta informaatiosta. Joka toinen hakemus koski arvonlisäveroa ja 30 prosenttia tuloveroa, mikä viittaa siihen, että juuri näitä koskeva verolainsäädäntö on Puolassa monimutkaisin ja vähiten läpinäkyvä. Mielenkiintoista on, että suurimassa osassa tapauksia päätökset olivat veronmaksajien tulkintojen mukaisia.

Yksi valtiovarainministeriön argumenteista sitovia päätöksiä vastaan oli se, että verohallinto ei ehkä kykenisi käsittelemään odotusten mukaista suurta määrää hakemuksia, jolloin verotoimistojen muiden velvollisuuksien täyttäminen kärsisi. Verotuksesta vastuussa olevan apulaisvaltiovarainministerin virallisen lausunnon⁴³ mukaan 3 881 verotoimistojen ja 233 verohallituksen virkailijaa siirrettiin käsittelemään yksinomaan veronmaksajien hakemuksia. Ministeri totesi kuitenkin myöhemmin, että päätökset tehtiin vaaditussa ajassa.

Yrittäjien verotus

Yrittäjät voivat valita joko yksinkertaisen verotuksen, joka voi olla joko könttäsommavero (tax charter) tai kiintiötulovero (quota revenues tax), tai hän voi päättää maksaa yhtiöveron. Valinnanvaraa on kuitenkin vähennetty viimeisten seitsemän vuoden aikana ja yhä enemmän toimintoja on vähitellen alistettu yhtiöverotuksen piiriin.

Könttäsommavero on yksinkertaisin verotuksen muoto. Se ei edellytä, että yrittäjä pitää kirjanpitoa ulkoisten syiden vuoksi. Yrittäjä maksaa tietyn kiinteän summan kuukausittain. Summa määrätään ja julkistetaan vuosittain. Veron määrä riippuu toiminnan luonteesta, työntekijöiden lukumäärästä ja yrityksen toimipaikasta. Summa on yleensä suhteellisen pieni, mutta toisaalta se on käypä vain rajoitetussa määrässä liiketoimia, lähinnä yksilöille suunnatuissa palveluissa. Yrittäjän työllistämien työntekijöiden määrän täytyy myös olla pieni. Määrä voi vaihdella nollan ja viiden välillä alasta riippuen.

Kiintiötuloveron voivat valita yksilöt, jotka joko 1) harjoittavat yritystoimintaa, 2) tuottavat tietyn tyyppisiä itsenäisiä palveluja tai 3) vuokraavat kiinteistöjä, jos heidän yrittäjätulonsa edellisenä vuonna ei ylittänyt tiettyä rajaa, joka vuonna 2004 oli 250 000 euroa. Yrityksen omistaja maksaa kiintiötuloveron, joka vaihtelee 3 prosentista (kauppa) ja 5,5 prosentista (tehdasteollisuus ja rakentaminen) 20 prosenttiin (taide-, kirjallinen, tieteellinen,

⁴¹ Veroasiantuntijoiden mukaan investoijien kannalta ennakoitavuus on tärkeämpää kuin veronalennukset.

⁴² Valtiovarainministeriön virallisia tilastoja, ks. <http://www.informacje.strefa.pl/podatki/info/news?inf=650195>.

⁴³ Vuoden 2005 ensimmäisen neljänneksen jälkeen, ks.

<http://www.twoja-firma.pl/wiadomosc/9585.interpretacje-podatkowe-jak-po-masle.html>.

koulutus- ja journalistitoiminta, tekijänoikeudet ja liikkeenjohdon palvelut). Veropohjana ovat arvonlisällä vähennetyt tulot. Vero on maksettava kuukausittain ja verotuksen edellyttämä kirjanpito on hyvin yksinkertainen, sillä vain tulot täytyy ilmoittaa.

Maataloutta, mukaan lukien maaseutumatkailua, ei veroteta eli maanviljelijät eivät maksa tuloveroa, elleivät he harjoita maanviljelyä lisäksi jotain muuta liiketoimintaa.

Yhtiöverotus

Valtiovarainministeriön mukaan yhtiöveroa maksaa 249 345 yritystä. Veroaste on 19 prosenttia, mikä on huomattava parannus siirtymätalousvuosien alussa vallinneesta 40 prosentin veroasteesta. Vuodesta 1997 alkaen tätä veroastetta alettiin asteittain laskea. Viimeinen leikkaus tapahtui 27 prosentista 19 prosenttiin ja se astui voimaan 1.1.2004. Siihen vaikuttivat hyvät kokemukset muissa kehittyvissä talouksissa. Nykyisin useilla siirtymätalousmaille on sama tai vielä alempi yhtiöveroaste kuin Puolassa: Liettuassa, Latviassa ja Bulgariassa 15 prosenttia, Unkarissa ja Romaniassa 16 prosenttia ja Slovakiassa 19 prosenttia. Vuonna 2004 vähennysten jälkeinen efektiivinen veroaste oli Puolassa 2,1 prosenttiyksikköä alempi kuin nimellinen veroaste eli 16,9 prosenttia (Rzeczpospolita-päivälehti, 10.8.2005). Yhtiövero maksetaan kuukausittain.

Tuloverotus

Luonnollisten henkilöiden verovuosi on kalenterivuosi ja tuloveroa maksetaan kuukausittain. Työnantajien on laskettava ja pidätettävä työntekijöidensä palkasta ennakonperintä. Ulkomailta tuloja saavien henkilöiden on huolehdittava ennakonperintämaksuistaan itse. Henkilöiden on jätettävä vuosittainen selvitys tuloistaan neljän kuukauden kuluessa vuoden päättymisen jälkeen, laskettava vuosittain erääntyneen veron määrä ja maksettava erotus erääntyneen veron ja ennakoperinnässä suoritettun veron välillä tai haettava palautusta liikaa maksetusta ennakoperinnästä.

Niillä yrittäjillä (yhdenhengenyrityksissä), jotka haluavat maksaa tuloveroa tai jotka ovat lain mukaan tuloverotuksen alaisia eli eivät voi valita itselleen toista veromuotoa, on nykyisin kaksi vaihtoehtoa. He voivat joko valita 19 prosentin tuloveron, jolloin he eivät voi hyödyntää mitään verovähennyksiä, tai kuulua normaalin tuloverotuksen piiriin. Viime vuonna 200 500 yrittäjää valitsi 19 prosentin tuloveron (Gazeta Wyborcza -päivälehti, 6.-7.8.2005). Tämä yhden veroasteen tulovero yrittäjille tuli mahdolliseksi 1.1.2004 samalla, kun yhtiöverotusta alennettiin. Siitä lähtien sama 19 prosentin verokanta on koskenut kaikkia yrityksiä niiden juridisesta muodosta riippumatta.

Veronhuojennukset ovat edelleen mahdollisia niille yrittäjille, jotka päättävät kuulua normaalin tuloverotuksen piiriin. Se on progressiivinen ja siinä on kolme veroluokkaa: 19, 30 ja 40 prosenttia. Normaali tuloverotus on myös pakollinen niille luonnollisille henkilöille, jotka eivät harjoita omaa liiketoimintaa eli työntekijöille. Vuonna 2004 normaalin tuloverotuksen piirissä oli yhteensä 23,8 miljoonaa veronmaksajaa.

Normaali tuloverotus, jossa on yllä mainitut kolme veroluokkaa, on monimutkainen veronhuojennusten vuoksi. Lisäksi vuonna 1992 tapahtuneen luomisensa jälkeen se on ollut epävakaa järjestelmä, sillä veronhuojennuksia on muutettu usein ja ne ovat vaikuttaneet eri suuntiin (Balcerowicz, 2003). Etuisuuksien lisääminen on ollut aina seurausta siitä, että parlamentissa edustettuina olevat puolueet ovat kilpailleet kannatuksesta. Etuisuuksien leikkaaminen, verosta vapaan tulon määrä, korkeampien verokantojen kynnykset ja veroasteiden nostaminen⁴⁴ ovat puolestaan johtuneet julkisen sektorin heikentyneestä tilanteesta.

⁴⁴ Tapaus vuosina 1994-1996.

Viimeksi kuluneiden kolmen vuoden aikana veronhuojennuksia on asteittain vähennetty. Nykyisin pääasialliset huojennukset koskevat mahdollisuutta jättää verotus yhdessä (yhdessä puolison kanssa tai yhdessä lapsen kanssa, jos vanhempi on riippuvainen lapsestaan) erilaisia asumiseen liittyviä huojennuksia ja internetin käyttökuluista tehtäviä vähennyksiä. Vuodesta 2003 veronmaksajat ovat saaneet maksaa yhden prosentin vuosittaisista veroistaan hyväntekeväisyyttä harjoittaville organisaatioille.

Tuloverorasitus on nimellisesti korkea. Verosta vapaan tulon yläraja vuositasolla on hyvin alhainen (2 790 zlotya eli 697 euroa) ja korkeampien tuloveroluokkien alaraja on myös alhainen, sillä jo 37 024 zlotyn (9 256 euron) ylittävistä vuosituloista veroprosentti on 30, kun taas 40 prosenttia maksetaan, jos vuositulot ylittävät 74 048 zlotya eli 18 512 euroa. Efektiiviset veroasteet ovat kuitenkin huomattavasti alhaisempia, ensimmäisessä tuloveroluokassa efektiivinen veroaste oli 13,5 prosenttia vuonna 2004, kun nimellinen veroaste on 19 prosenttia, toisessa tuloveroluokassa efektiivinen veroaste oli 18,6 prosenttia (nimellinen 30 prosenttia) ja korkeimmassa tuloveroluokassa se oli 28,7 prosenttia (nimellinen 40 prosenttia). (Gazeta Wyborcza -päivälehti, 6.-7.8.2005).

Tuloverotus on korkea myös suhteellisesti ottaen. Vuonna 2004 vain 5,2 prosenttia veronmaksajista kuului toiseen tai ylimpään tuloveroluokkaan, mutta he maksoivat 40,5 prosenttia kaikista tuloveroista (Gazeta Wyborcza -päivälehti, 6.-7.8.2005). Puolan henkilöverotus on lisäksi rajoittava, jos sitä verrataan muihin siirtymätalouksiin, jotka ovat uudistaneet verojärjestelmiään viime vuosina. Ne ovat alentaneet verotusta ja joissain tapauksissa korvanneet progressiivisen verojärjestelmän suhteellisella järjestelmällä.⁴⁵

Arvonlisäverotus

Arvonlisävero otettiin Puolassa käyttöön heinäkuussa 1993. Aluksi yritykset, joiden tulot alittivat neljä miljardia vanhaa zlotya (tällöin noin 218 000 dollaria), olivat vapautettuja arvonlisäveron maksamisesta. Yleinen kehitys arvonlisäverotuksen käyttöönoton jälkeen on ollut selvä. Yhä useampi yritys maksaa arvonlisäveroa ja alv-vapaata tasoa on alennettu niin, että nykyisin vain hyvin pienet yritykset on vapautettu sen maksamisesta. Yrityksen on rekisteröidyttävä arvonlisäverorekisteriin, jos sen arvonlisäverotuksen piiriin kuuluva liikevaihto ylittää 10 000 euroa vuodessa.

Arvonlisäverotusta muutettiin huomattavasti vuonna 2004, kun Puola liittyi Euroopan unioniin. Nykyisin Puolan lainsäädäntö on EU:n direktiivien mukainen. Arvonlisäverokantaa on laajennettu huomattavasti ja arvonlisäveroa kannetaan kaikesta tavaroiden ja palvelusten myynnistä paitsi, jos kyseinen liiketoimi on lain mukaan vapautettu arvonlisäverosta (ks. alla). Vienti EU-maihin ja tuonti EU-maista korvattiin EU:n sisämarkkinakaupan mukaisella intrastat-järjestelmällä, ja arvonlisäveron palautussääntöjä muutettiin. Näiden perusteellisten muutosten seurauksena arvonlisäveroregiimi ei ole vakaa, sillä siinä on useita tulkinnanvaraisia kohtia ja veroviranomaisten käytäntöjä. Tämä selittää sitä, miksi pyyntöjä sitovista päätöksistä tehdään verotoimistoille enimmäkseen arvonlisäverotukseen liittyen (ks. edellä).

Puolassa on käytössä neljä arvonlisäverokantaa. Pääverokanta on 22 prosenttia ja se on ollut käytössä arvonlisäverotuksen alusta alkaen. Tämä verokanta, joka on EU:n korkeimpia, koskee useimpia tuotteita ja palveluja. Alennettu seitsemän prosentin arvonlisäverokanta koskee joitakin elintarvikkeita, lääkkeitä ja terveydenhoidossa käytettyjä tuotteita, joitakin lasten tuotteita, hotelli- ja ravitsemustoimintaa (31.12.2007 saakka), rakentamista ja

⁴⁵ Esimerkiksi Slovakia ja Romania ovat ottaneet käyttöön suhteellisen tuloveron, joka on 19 prosenttia edellisessä ja 16 prosenttia jälkimmäisessä maassa. Unkari on alentanut verorasitusta vähentämällä käytössä olevien veroluokkien lukumäärän kahteen ja alentamalla ne 18 ja 38 prosenttiin. Tšekin hallitus on juuri (syyskuussa 2005) päättänyt alentaa kahta alinta veroluokkaa 12 ja 19 prosenttiin nykyisiltä 15 ja 20 prosentin tasoiltaan. Maassa on käytössä yhteensä neljä veroluokkaa.

kotitalouksien käyttämiä korjauspalveluja (31.12.2007 saakka), joitakin matkustajien kuljetuspalveluja, kunnallisia palveluja (vesihuolto, jäteveden käsittely, katujen kunnossapito) ja lannoitteita. Tätä alempi kolmen prosentin verokanta koskee perusmaataloustuotteita. Arvonlisäverotuksen ulottaminen maatalouteen tehtiin syyskuussa 2000 kovan väittelyn jälkeen ja huolimatta pessimistisistä ennusteista ruoan hinnan noususta. Arvonlisäverosta vapaita ovat kirjojen ja joidenkin ammattilehtien myynti. Tätä nollaverokantaa sovelletaan myös tavaroiden ja palvelujen sisämarkkinavientiin, tavaroiden vientiin, joihinkin kansainvälisiin kuljetuspalveluihin sekä kansainvälisiin kuljetuksiin liittyviin palveluihin. Myös joidenkin palvelujen myynti on vapautettu arvonlisäverosta. Tämä koskee tutkimus- ja kehityspalveluja, koulutus- ja kulttuuripalveluja sekä joitain rahoitus- ja vakuutuspalveluja.

Odotettavissa olevat muutokset

Viimeisen puolentoista vuoden aikana ja vuoden 2005 parlamenttivaalien ja presidentinvaalien alla talouspoliittinen keskustelu Puolassa on kohdistunut enimmäkseen verojärjestelmään. Keskustelu on kulminoitunut kahden äänestysgallupeissa eniten kannatusta saaneen puolueen ohjelmiin. Ongelmana on kuitenkin se, että puolueiden suunnittelemat veroreformit ovat keskenään ristiriitaisia. Näin ollen vaikuttaa mahdottomalta löytää tilaa kompromisseille tässä suhteessa. Toinen pääpuolue ”kansalaisfoorumi” (Platforma Obywatelska – PO) kannattaa radikaaleja uudistuksia: alempia veroja ja yksinkertaista verojärjestelmää, joka on kustannustehokas ylläpitää ja immuuni väärinkäytöksille. Kansalaisfoorumin ehdotuksena on progressiivisen tuloveron korvaaminen tasaverolla (ilman verovapaan tulon rajaa). Tuloverotus yksinkertaistettaisiin poistamalla kaikki verovähennykset ja verohelpotukset sekä yhteisverotuselementit (puolisoon tai lapsestaan riippuvaiseen vanhempaan liittyvät). Ehdotuksena on alhainen 15 prosentin verotaso kolmelle verotyypille: tuloverolle, yhtiöverolle ja arvonlisäverolle. Nykyiset kvasisosiaaliset tehtävät, joita verojärjestelmä tukee, korvattaisiin suoralla budjettituella tuen todellisille tarvitsijoille, jolloin huomioitaisiin tulojen lisäksi myös avun tarvitsijoiden henkilökohtainen varallisuus.

Vaalien jälkeen parlamentin suurin puolue on kuitenkin oikeistolainen laki ja oikeudenmukaisuus -puolue (Prawo i Sprawiedliwość), joka ei halua muutoksia yritysveroon tai arvonlisäveroon (jälkimmäistä voitaisiin tosin alentaa pitkällä aikavälillä asteittain). Sen sijaan painopiste on tuloveron muuttamisessa. Laki ja oikeudenmukaisuus, jonka talousohjelma on populistinen, haluaa pitää nykyisen verovapaan tulon tason, yhteisverotuksen avioliitossa olevien puolisoitten kesken ja progressiivisen tuloverotuksen mallin, mutta ehdottaa alennuksia verorasitukseen (kaksi veroastetta 18 prosenttia ja 32 prosenttia alkaen 100 000 zlotyn eli noin 25 000 euron bruttotuloista). Puolue suunnittelee esittävänsä myös erityistä verohelpotusta köyhille lapsiperheille.

5.5 Työvoima ja työvoimakustannukset

Ulkomaisten työvoiman käyttö

Kuten edellä on jo tullut esille, ulkomaisten työvoiman käyttö on hallinnollisen lupamenettelyn piirissä. Voidakseen olla töissä Puolassa rekisteröidyssä yrityksessä ulkomaalaisella työntekijällä (muun maan kuin Puolan kansalainen) on oltava työlupa. Neljässä erityistapauksessa tätä lupaa ei kuitenkaan tarvita. Ne ovat silloin kun ulkomaalainen

- on saanut luvan asettua asumaan Puolaan,
- hänellä on pakolaisstatus (jota on erittäin vaikea saada),
- hän on Yhdistyneen kuningaskunnan, Irlannin tai Ruotsin kansalainen⁴⁶,

⁴⁶ Näitä EU:n jäsenmaita kohdellaan erioikeuksien, koska ne ovat avanneet työmarkkinansa Puolan kansalaisille.

- hän on EU:n jäsenmaan kansalainen (muu kuin Yhdistynyt kuningaskunta, Irlanti ja Ruotsi) ja on työskennellyt työluvalla Puolassa vähintään 12 edellistä kuukautta.

Työluvan myöntää maakunta eli hallituksen nimittämä maakunnan johtaja, jonka toimivalta-alueelle työlupaa hakeva yritys on rekisteröitynyt. Työluva on yksityiskohtainen ja se myönnetään rajatuksi ajanjaksoksi luvassa nimetylle henkilölle ja nimettyyn yritykseen. Se soveltuu vain tiettyyn asemaan ja tehtävänkuvaaan yrityksessä. Lupamenettely on pitkä, sillä se sisältää kaikkiaan kolme vaihetta, jotka yhteensä kestävät vähintään kolme kuukautta. Menettely on kallis ja hankala sekä työnantajalle että työntekijälle. Myöskään tässä tapauksessa lopullinen tulos ei ole varma, koska lopullinen päätösvalta on maakunnalla, joka voi hylätä hakemuksen, vaikka kaikki vaaditut dokumentit olisi esitetty ja kaikki vaaditut ehdot täyttyisivät.

Hankalan lupamenettelyn tarkoituksena on rajoittaa ulkomaalaisten työntekijöiden pääsyä Puolan työmarkkinoille, jotta työpaikat voitaisiin turvata Puolan kansalaisille. Tämä tarve tulee nähdä Puolan korkeaa työttömyysastetta vasten, sillä 19,1 prosentin virallisella työttömyysasteellaan (vuoden 2004⁴⁷ lopussa) Puola yltää EU-25 maiden korkeimmalle tasolle.

Hakijan tehtävä on siis vakuuttaa viranomaiset niistä erityisistä syistä, joiden vuoksi työn voi parhaiten tehdä tietty ulkomaalainen henkilö. Pitkähkö menettely, jossa myös työvoimatoimisto on mukana, on suunniteltu varmistamaan, että jos työn voi suorittaa työtön puolalainen asiantuntija tai spesialisti ao. alalla, näin tapahtuu.

Työmarkkinoiden suojaäädökset edellyttävät suuria ja varakkaita yrityksiä kantamaan itse kustannukset ja riskit, jotka liittyvät työlupien järjestelyyn korkeasti koulutetuille ulkomaalaisille erikoisammattilaisille. Tämä ankara ulkomaisen työvoiman sääntely on osoittautunut täysin tehottomaksi sellaisten työpaikkojen ja tehtävien osalta, joissa tarvitaan vähemmän erityisosaamista ja joissa palkka työtehtävistä on erittäin alhainen. Koska näissä tapauksissa puolalaisten työntekijöiden halukkuus ottaa vastaan tarjottua työtä on heikko ja koska sosiaaliturvamaksut ovat korkeita, yritykset ovat palkanneet ulkomaalaisia laittomasti. Tämä on mahdollista vähemmän kontrolloiduilla toimialoilla kuten rakentamisessa, ravintola-alalla ja henkilökohtaisissa palveluissa. Noin 50 000-300 000 ulkomaalaisen arvioidaan työskentelevän Puolassa laittomasti. Näistä suurin osa on ukrainalaisia. Todellisuudessa edellä esitetyt luvut voivat jopa ylittyä. (Frelak, 2005).⁴⁸

Gallupkyselyt kuitenkin osoittavat kansalaisten myönteisen suhtautumisen Puolassa työskenteleviin ulkomaalaisiin, eivätkä poliittiset puolueet ole ulkomaalaista työvoimaa vastaan (Frelak, 2005). Siten yleinen mielipide tukee helpotuksia ulkomaisen työvoiman palkkaamiseen ja siirtolaisuuteen. Yksikään puolue tai hallitus ei kuitenkaan ole vielä käsitellyt tätä asiaa.

Sosiaaliturvamaksut

Sosiaaliturvamaksut ovat olleet vakava taloudellinen taakka yrityksille aina Puolan talouden siirtymäajan alusta alkaen vuodesta 1990. Viimeaikaisten yrittäjien kohtaaman yhtiöveron ja tuloveron veroasteiden leikkausten jälkeen sosiaaliturvamaksut ovat muodostuneet pääongelmaksi (ks. alaluku 5.4). Ensiksikin maksujen taso on korkea ja tällä hetkellä ne muodostavat 38,54-41,43 prosenttia palkasta. Sosiaalivakuutus Puolassa kattaa eläke-, työkyvyttömyys-, tapaturma- ja sairausvakuutusmaksut. Maksut kustakin vakuutustyyppistä lasketaan

⁴⁷ Tämä huolimatta kohtuullisesta talouskasvusta vuosina 2003 ja 2004. Heinäkuussa 2005 työttömyysaste laski 17,9 prosenttiin, ks. http://www.stat.gov.pl/dane_spol-gosp/praca_ludnosc/stopa_bezrobocia/index.htm.

⁴⁸ Puolan Ukrainan konsulaatti myönsi 589 000 viisumia vuonna 2004 ja on kohtuullista olettaa, että vapaa-ajan matkailun osuus on verraten vähäinen.

erikseen säädettyjen veroasteiden mukaan. Näiden neljän maksun lisäksi työnantaja maksaa kahta työvoimaveroa. Vuodesta 1990 alkaen on palkasta ohjattu 2,45 prosenttia työvoimarahastoon. Se perustettiin rahoittamaan työllisyyttä edesauttavia ohjelmia, joita järjestää siihen erikoistunut hallituksen alainen työvoimatoimisto. Vuodesta 1993 on lisäksi ollut voimassa pieni vero (nykyään 0,15 prosenttia palkasta), jota kerää vakuutettujen työntekijöiden avustuskassa. Se maksaa palkkaa työntekijöille silloin, kun yritykset ovat talousvaikeuksissa eikä niillä ole riittävästi rahaa kassassa maksaa palkkoja työntekijöille.

Toinen keskeinen piirre Puolan sosiaaliturvajärjestelmässä on se, että sen laskennallinen pohja on ajan kuluessa vähitellen laajentunut (ks. tarkemmin Balcerowicz, 2003). Syy tähän on se, että valtionhallinto on pyrkinyt varmistamaan kasvavien eläkemenojen rahoittamisen. Tähän se on pyrkinyt estämällä yrittäjien mahdollisuudet kiertää sosiaaliturvamaksuja käyttämällä sellaisia työsopimusmuotoja, jota ei veroteta. Tämä on merkinnyt sitä, että yrittäjien vaihtoehdoksi on jäänyt pyytää työntekijöitä perustamaan yhdenhengenyritys, jonka kanssa se sitten allekirjoittaa sopimuksen. Kyseinen vaihtoehto on kannattava molemmille osapuolille.

Muutoksia parempaan suuntaan on kuitenkin tapahtunut. Vuodesta 1999 alkaen on yksittäisen veronmaksajan kumulatiivisille vuosituloille asetettu katto, jonka ylimenevältä osalta sosiaaliturvamaksut kuluvan vuoden loppuun asti laskevat merkittävästi (6,02-8,91 prosenttia), koska vain tapaturma- ja sairausmaksut sekä kaksi työveroa ovat silloin voimassa. Vuodelle 2005 tämä raja on 72 690 zlotya (eli 18 174 euroa).

On kuitenkin syytä huomata, että vuoteen 1999 asti työnantaja oli yksin velvoitettu huolehtimaan työntekijöiden sosiaaliturvamaksuista eli työntekijät eivät osallistuneet näihin maksuihin lainkaan. Vuoden 1999 eläkeuudistus toi mukanaan kaksi merkittävää muutosta. Ensimmäinen muutos on yrityksille myönteinen. Nyt sosiaaliturvamaksut jakautuvat työnantajien ja työntekijöiden kesken, joskin vastuu näiden maksujen laskemisesta ja rahansiirroista sosiaaliturvarahastoon on yksinomaan työnantajalla. Toinen muutos on yrityksille kielteinen. Työnantajalle on säilytetty paljon aiempaa enemmän paperityötä kuukausittain ilman taloudellista korvausta.

Yhdenhengenyrityksen tapauksessa omistajalla on oikeus itse ilmoittaa hänen se kuukausipalkka, joka on sosiaaliturvamaksujen alainen. Tämä tapahtuu kuitenkin sillä ehdolla, että sosiaaliturvamaksujen minimitaso, joka on 60 prosenttia keskimääräisestä palkasta yrityssectorilla, on jokaisen yrittäjän joka tapauksessa maksettava. Kuukausittainen minimi sosiaaliturvamaksuille on tällä hetkellä 666,61 zlotya (166,60 euroa).

Työpaikkojen syntymistä edistämään tehtiin jokin aika sitten uusi aloite. Se koskee uusia yrittäjiä eli sellaisia luonnollisia henkilöitä, jotka perustavat yhdenhengenyrityksen 24.8.2005 jälkeen. Näiden yritysten kuukausittaista maksua eläkejärjestelmään työntekijää kohti alennettiin merkittävästi (254,70 zlotyyn eli 63,50 euroon). Ensimmäisten 24 kuukauden aikana ao. yritykset maksavat toimintaansa liittyen sosiaalivakuutuslaitokselle (ZUS) 30 prosenttia minimipalkasta, kun taas vanhemmat yhdenhengenyritykset ovat velvollisia maksamaan 60 prosenttia yrityssectorin keskipalkasta. Tämän järjestelyn seurauksena pk-sektorin työllisyyden odotetaan kasvavan, joskin osa uusista yrityksistä siirtyy vain harmaan talouden piiristä laillisen talouden piiriin. Toisaalta on myös mahdollista, että osa jo olemassa olevista yrityksistä lopettaa nykyisen liiketoimintansa ja rekisteröityy uudelleen yritykseksi vain hyödyntääkseen uutta veroetua.

Minimipalkka

Minimipalkka on ollut voimassa Puolassa vuodesta 1956 ja se on säilynyt sellaisenaan komentotalouden päättymisen jälkeenkin huolimatta kritiikistä, jota ovat esittäneet sekä yrittäjät että työmarkkinaekonomistit. Minimipalkkalaskelmien perustana on ”sosiaalinen mi-

nimi”, joka perustuu ns. vähimmäiskulutuskoriin sekä hintojen nousuun. Yleisesti ottaen minimipalkka on arvioitu korkeaksi. Vuosina 1997-2002 se oli 29,8-37,0 prosenttia keskipalkasta yrityssektorilla. Tänä vuonna se on ollut 849 zlotya (noin 212 euroa), mikä on 35 prosenttia keskipalkasta. Huolimatta huomattavista alueellisista eroista elinkustannuksissa ja keskimääräisessä palkassa maan sisällä, minimipalkka on samansuuruinen koko maassa. Näistä kahdesta syystä johtuen erityisesti sellaiset yritykset, jotka sijaitsevat alempien työvoimakustannusten alueella, kiertävät minimipalkkasäädöstä manipuloimalla työtuntien määrää. Tällöin työntekijät työskentelevät täyden työajan, mutta allekirjoittavat sopimuksen, jonka mukaan he tekevät töitä osa-aikaisena.

Kun parlamentti heinäkuussa 2005 alkoi tulla nelivuotisen kautensa päähän ja valmistautui seuraavaan parlamenttivaalikampanjaan, se muutti lakia enemmän työntekijöitä suosivaksi. Kansanedustajat ajoivat tätä lakiehdotusta hallituksen ja työnantajaliittojen näkemysten vastaisesti. Uuden lain seurauksena minimipalkka nousee nopeammin kuin nykyinen vähimmäispalkka, koska se on sidottu inflaatiövauhdin lisäksi BKT:n kasvuennusteisiin. Tämän tarkoituksena on nostaa minimipalkkaa vähitellen, kunnes se tavoittaa 50 prosenttia keskipalkasta.

5.6 Ulkomaalaisten kiinteistöomistus

Kun ulkomainen investoija ostaa kiinteistön (maata, rakennuksen, asunnon, toimistotilaa) Puolasta tulee sitä varten olla etukäteen hankittu lupa sisäasiainministeriöltä (MSWiA) ja lisähyväksyntä puolustusministeriöltä. Maatalousmaan tapauksessa tarvitaan lisäksi lupa maatalousministeriöltä. Lupa tarvitaan myös sellaisessa yritysostossa, jossa ulkomainen investoija ostaa Puolassa rekisteröidyn yrityksen osakkeita ja tämä samainen ostettava yritys omistaa kiinteistöjä tai sillä on pitkäaikainen vuokrasopimus johonkin kiinteistöön. Vaatimus ei kuitenkaan koske pörsissä noteerattujen osakkeiden kauppaa.

Tätä yleistä sääntöä sovelletaan kiinteistöihin, jotka sijaitsevat yli 0,4 hehtaarin tontilla. Tätä pienemmän tontin voi ostaa ilman hallinnollisia lupia, jos tontin käyttötarkoitus perustuu yrityksen lakisääteiseen toimintaan.

Sisäasiainministeriö on velvoitettu käsittelemään hakemus ja tekemään päätös sen pohjalta kahdessa kuukaudessa. Sellaisten kiinteistöjen osalta, jotka sijaitsevat erityistalousalueella (ks. alaluku 5.7) käsittelyaika on kuukausi. Nämä rajoitukset eivät kuitenkaan koske sellaisia hakemuksia, joiden dokumentit ovat epätäydellisiä. Tämä saattaa selittää eräät viivästykset suurissa yksityistämishankkeissa vuosina 1998-2001, mutta joissain tapauksissa tätä syytä on myös saatettu käyttää hylkäämisverukkeena.

Luvat sellaisille ulkomaisille investoijille (sekä yksilöt että yritykset), jotka tulevat muista EU:n jäsenmaista, lakkautettiin Puolan liittyttyä Euroopan unioniin 1. toukokuuta 2004. Kuitenkin joidenkin poliittisten puolueiden painostuksesta (erityisesti Puolan talonpoikainpuolue) ja niiden vihamielisen maankaupan vapauttamiseen suhtautumisen seurauksena Puolan hallitus teki kaksi pysyvää poikkeusta yleiseen vapaaseen kiinteistöjen kauppaan. Ostolupa tarvitaan maatalon tai metsätalon ostoon ja tämä sääntö on voimassa toukokuuhun 2016 asti. Toinen poikkeus koskee ns. kakkoskoteja, joiden osto on ehdollinen luvan saamiselle. Tämä sääntö on voimassa viisi vuotta Puolan EU-jäsenyyden aloituspäivämäärästä lähtien 30.4.2009 asti. Tähänkin sääntöön on tosin poikkeuksia. Maatalon tai metsätalon tapauksessa lupaa ei tarvita sellaiselta vuokrasopimuksen haltijalta, jolla on sopimus seitsemäksi vuodeksi maan länsiosissa tai kolmeksi vuodeksi muilla alueilla, ja joka suoraan harjoittaa maatalotoimintaa ja joka asuu laillisesti Puolassa. EU-kansalaiset voivat ostaa kakkosasuntoja ilman erillistä lupaa, jos he voivat osoittaa asuneensa Puolassa laillisesti ja

jatkuvasti neljän vuoden ajan tai jos he tarvitsevat tätä kiinteistöä harjoittaakseen matkailuelinkeinoa.

Kiinteistöjen ostamisen sijaan toimitilan vuokraus voi olla hyvä vaihtoehto hankalan lupaprosessin välttämiseksi. Toimitilamarkkinat ovat viime vuosina kukoistaneet Puolassa ja sen seurauksena vuokrat ovat laskeneet huomattavasti verrattuna 1990-luvun ensimmäiseen puoliskoon. Vuokratilojen tekninen taso on myös parantunut merkittävästi ja vuokrasopimuksista on tullut standardinomaisia. Näin ne ovat myös turvallisempia kuin aiemmin.

5.7 Investointituki

Puolassa on kaksi pääasiallista tukimallia investoijille: investointiavustukset ja verovähennykset yrittäjille, jotka sijoittavat erityistalousalueille.

Erityistalousalueet

Mahdollisuus perustaa erityistalousalueita perustuu Lakiin erityistalousalueista, joka astui voimaan vuonna 1994 kovan väittelyn ja paikallisten lobbaajien painostuksen jälkeen. Monet lobbaajat halusivat houkutellessa investointeja omille alueilleen. Lain esittely herätti paljon kiinnostusta tutkijoiden ja poliitikkojen parissa. Tuolloin vallassa olleet poliitikot näkivät erityistalousalueet tehokkaina aluepolitiikan välineinä, kun tähtäimessä olivat investoinnit sellaisille alueille, jotka kärsivät merkittävästä rakenteellisesta työttömyydestä. Tärkein vasta-argumentti erityistalousalueille oli niiden kilpailua vääristävä vaikutus.

Kolmen ensimmäisen vuoden aikana perustettiin kaikkiaan 17 erityisaluetta. Erityistalousalueille perustetut yritykset ja niiden uudelleen sijoitetut voitot vapautettiin veroista puoleksi siitä ajasta, jolle alueelle oli annettu erityistalousalueen asema. Useimmille alueille tuo kokonaisaika oli 20 vuotta mutta joillekin 12 vuotta. Lisäksi jälkimmäisille 10 (tai 6) vuodelle yrityksille luvattiin 50-prosenttiset verohelpotukset uudelleen sijoitettujen voittojen osalta. Verohelpotus oli kuitenkin ehdollinen: yrityksen tuli investoida tietty vähimmäissumma ja luoda tietty vähimmäismäärä uusia työpaikkoja. Yritykset, jotka investoivat erityistalousalueelle, oli tavallisesti vapautettu paikallisista veroista. Vuonna 1997 vallassa ollut uusi ja liberaali hallitus kuitenkin lopetti tämän.

Vuodesta 1999 alkaen erityistalousaluekysymys oli vaikein kilpailunvapautta koskeva kysymys Puolan ja EU:n välisissä neuvotteluissa. Puolassa sovelletut määräykset valtionavustusta eivät olleet linjassa EU-säädösten kanssa. Neuvottelujen lopputuloksena erityistalousalueita (yhteensä 6 325 hehtaaria) ei enää laajennettu, mutta kaikkia olemassa olevia alueita saatiin jatkaa alkuperäisen suunnitelman mukaan eli vuosiin 2015-2017. Tosin sellaisia etuoikeuksia, joita voitiin tarjota aiemmille investoijille, ei uusille enää anneta.

Vuodesta 2001 lähtien, jolloin uudistettu Laki erityistalousalueista astui voimaan, näille alueille sijoittavat suuret yritykset ovat voineet saada valtiontukea yritys- tai tuloveron vapauden muodossa yhteensä 50 prosenttia sijoituksen arvosta. Keskikokoiselle yritykselle vastaava helpotus on 65 prosenttia. Sijoituksen arvo ei kuitenkaan voi olla pienempi kuin 100 000 euroa ja sen on oltava sitoutettu erityistalousalueelle vähintään viideksi vuodeksi. Sijoittajat voivat valita myös toisen Puolan valtion myöntävän tukimuodon. Verovapaus yritys- tai tuloverossa 50 prosenttiin asti suurille yrityksille ja 65 prosenttiin asti keskisuurille yrityksille uuden työvoiman kustannusten arvosta (yli kahden vuoden sopimukset) sillä ehdolla, että uudet työpaikat säilyvät ainakin viisi vuotta.

Alkuperäinen erityistalousalueohjelma oletti, että nämä alueet täyttyvät kokonaan viidessä vuodessa ja investoijat luovat kaikkiaan 100 000 työpaikkaa (Puolan talous- ja työvoimaministeriö, 2005). Nämä odotukset osoittautuivat epärealistisiksi. Ensimmäisten seitsemän vuoden aikana kiinnostus oli melko laimeaa ja vasta vuodesta 2002 alkaen on nähty

merkittävää kasvua liiketoiminnassa niillä 14 talousalueella, jotka ovat nykyisin toiminnassa. Yhteensä 429 yritystä toimi ko. alueilla 31.12.2004. Yritykset ovat investoineet yhteensä 20 miljardia zlotya ja luoneet 77 600 työpaikkaa (Puolan talous- ja työvoimaministeriö, 2005). On ilmeistä, että ohjelman laajuus on melko pieni. Ei ole myöskään selvää, paljonko työpaikkoja olisi syntynyt ilman näitä erityistoimia. Mitä sen sijaan tiedetään, on suhteellinen ja suora tukimäärä, jonka investoijat ovat saaneet. Tuen määrä oli 8 prosenttia yritysten investointikuluista ko. alueille 31.12.2004 mennessä.

Vain 55 prosenttia erityistalousalueiden kokonaisalasta on käytössä (tämä luku vaihtelee voimakkaasti yksittäisestä alueesta riippuen), joten tilaa uusille investoijille on paljon. Puolan talous- ja työvoimaministeriö on kuitenkin optimistinen uusien investointien suhteen. Toisaalta koko ohjelma umpeutuu vuonna 2017, joten viimeiset investoinnit tällä mallilla tapahtunevat vuonna 2011.

Mielenkiintoista on, että erityistalousalueet ovat pääasiassa ulkomaisten suorien sijoitusten käytössä. Niiden osuus on 79 prosenttia investointien kokonaismäärästä. Kansallisuuskittain tarkasteltuna yhdysvaltalaiset ja saksalaiset yritykset dominoivat, sillä molempien osuus on hieman yli 20 prosenttia kaikesta (Puolan talous- ja työvoimaministeriö, 2005).

Investointiavustukset

Investointiavustukset ovat uusi väline sekä kotimaisten että ulkomaisten yritysten investointien tukemiseen. Investointiavustukset esiteltiin vuonna 2002 Laissa investointien taloudellisesta tuesta, ja ne olivat linjassa EU:n kilpailupolitiikan kanssa (Cukrowski ja Jakubiak, 2004). EU-jäsenyyden seurauksena lakia muutettiin vuonna 2004 ja nyt avustukset ovat käytössä osana yritysten kilpailukykyä vahvistavaa operatiivista ohjelmaa, ja niitä rahoitetaan Euroopan aluekehitysrahastosta ja Puolan valtion varoista. Investointiavustukset koskevat investoijia, jotka täyttävät yhden seuraavista ehdoista:

- sijoituksen koko on vähintään 10 miljoonaa euroa,
- sijoitetaan vähintään 500 000 euroa yrityksen modernisointiin tai kasvattamiseen samalla, kun taataan vähintään 100 työpaikan säilyminen viiden vuoden ajaksi,
- luodaan vähintään 20 uutta työpaikkaa vähintään viideksi vuodeksi,
- esitellään teknologisia innovaatioita,
- sijoitus parantaa luonnonympäristöä tai
- sijoitus tehdään teollisuus- tai teknologiapuistoon.

Jos jokin yllä esitetystä ehdoista täyttyy, investoija voi hakea investointiavustusta korkeintaan 25 prosenttia hyväksyttävistä investointikustannuksista. Tämä raja on pienempi investoinneille suurissa kaupungeissa, joihin sijoituksilla on taipumus keskittyä: Varsovassa ja Poznańissa avustus on korkeintaan 15 prosenttia, Krakovassa, Wrocławissa, Gdanskissa, Gnydiassa ja Sopotissa korkeintaan 20 prosenttia. Pienillä ja keskisuurilla yrityksillä on erioikeuksia, koska ne voivat saada ylimääräiset 7,5 prosenttia tukea investointimenoistaan. Toinen vaihtoehto on työllisyysavustus, joka pohjautuu jokaiseen uuteen työpaikkaan ja on korkeintaan 4 000 euroa.

Investointi- ja työllisyysavustusten kohdalla vaatimuksena on, että liiketoimintaa tai työllisyyttä ylläpidetään vähintään viisi vuotta investoinnin toteuttamisen jälkeen. Hakemukset käsitellään Puolan talous- ja työvoimaministeriössä kaksi kertaa vuodessa. Avustusten rinnalla käytössä on lukuisia tukimuotoja pk-yrityksille sekä sellaisille aloittaville yrityksille, jotka käyttävät edistynyttä teknologiaa. Puolan yrityskehitystoimisto vastaa näistä instrumenteista.

Sijoitustukia myöntävät valtionlaitokset

Puolassa on kaksi valtionlaitosta, joiden tehtävänä on tukea yksityisen sektorin kasvua. Puolan yrityskehitystoimisto on perustettu vuonna 2001⁴⁹ edistämään yrittäjyyttä ja henkilöstöresurssien kehitystä. Parhaillaan sen käynnissä olevat ohjelmat ovat keskittyneet:

- pieneen ja keskisuureen yrityssektoriin,
- vientiin,
- alueelliseen kehitykseen,
- uusien teknologioiden edistämiseen sekä
- työpaikkojen luontiin, työttömyyden vähentämiseen ja henkilöstöresurssien kehittämiseen.

Sen käytössä olevat instrumentit ovat:

- suorat avustukset pk-yrityksille,
- avustukset sellaisille itsenäisille organisaatioille, jotka tukevat pk-yrityssektoria (Puolassa on noin 150 yritystoiminnan neuvontakeskusta verkottuneena kansalliseksi palveluverkostoksi ja 16 alueellista rahoituslaitosta),
- yrittäjien tiedonsaannin, koulutuksen ja taloudellisen informaation edistäminen sekä
- neuvontapalvelut.

Puolan yrityskehitystoimisto käyttää sekä valtion budjettivaroja että EU-rahastoja yrittäjyyden ja henkilöstöresurssien kehittämiseen ja se on myös vastuussa EU:n rakennerahastojen kautta rahoitettujen ohjelmien toteutuksesta (Sectoral Operational Programme Increase of Enterprises' Competitiveness).

Toinen valtionhallinnon toimisto, joka edesauttaa liiketoiminnan kehittämistä ja pyrkii edistämään ulkomaisia investointeja Puolaan, on PAIIZ (Polish Information and Foreign Investment Agency). Se syntyi vuonna 2003 kahden instituutin fuusiona (Polish Agency for Foreign Investment ja Polish Information Agency). PAIIZ:n tehtävä on houkutella ulkomaisia suoria sijoituksia Puolaan avustamalla kaikissa hallinnollisissa ja juridisissa asioissa investointiprosessin aikana. PAIIZ muun muassa etsii sopivia kohteita ulkomaisille sijoittajille Puolassa ja valmistelee yksittäisiä investointipaketteja yhteistyössä Euroopan komission kanssa. PAIIZ:n toinen tehtävä on luoda positiivinen kuva Puolasta ja kampanjoida puolalaisia tuotemerkkejä ja palveluita ulkomailla. Edeltäjiinsä verrattuna uusi organisaatio on hyvin aktiivinen myös tarjotessaan pääsyä sellaiseen tietoon, joka kiinnostaa potentiaalisia sijoittajia. Tämän organisaation kotisivut (www.paiz.gov.pl) ovatkin varsin aktiivisessa käytössä. Avatessaan 16. toimistonsa Poznańissa viime kesäkuussa, PAIIZ täydensi maanlaajuisen sijoittajien keskitetyn neuvontaverkoston, joka toimii yhden luokun periaatteella, sellaisille yrityksille, jotka suunnittelevat perustavansa yrityksen johonkin tiettyyn maakuntaan. Nämä neuvontakeskukset toimivat läheisessä yhteistyössä aluehallinnon kanssa.

5.8 Harmaa talous

Puolan tilastokeskuksen arvioiden mukaan harmaan talouden osuus Puolan koko taloudesta oli 13,2 prosenttia vuonna 2003. Sen osuus on laskenut 1,1 prosenttiyksiköllä vuoden 2000 jälkeen (CSO, 2005b). Harmaan talouden suhteellisen osuuden laskua voi selittää rekisteröimättömien toimien mahdollisuuksien kapeneminen viime vuosina. Esimerkiksi enemmän toimintoja on tullut arvonlisäveron piiriin ja kassakoneet on otettu käyttöön

⁴⁹ Se peri tehtävät ja henkilöstöresurssit Puolan pienten ja keskisuurten yritysten edistämisen ja kehityssäätiöltä, joka toimi vuosina 1996-2000.

myös sellaisissa palveluissa, joissa niitä aiemmin ei ole vaadittu. Toinen syy voi olla kasvavat markkinat ja hyvä makrotalouden kehitys Puolassa viime vuosina. Ne antavat liikkumavaraa, eivätkä pakota yrityksiä leikkaamaan kustannuksia niin paljon.

Suurimmat houkuttimet kätkeä osa kaupallisesta liiketoiminnasta ovat nykyisin eläkejärjestelmän korkeat maksut (ks. alaluku 5.5) ja korkea arvonlisävero (ks. alaluku 5.4). Ensimmäisen tekijän osalta on syytä todeta, että hallinnon arvioiden mukaan liki miljoona ihmistä työskenteli harmaan talouden piirissä vuonna 2004, mikä oli 7,7 prosenttia virallisesta kokonaistyöllisyydestä, joka oli kaikkiaan 12 737 000 henkeä (CEO, 2005a).

Suurin osa harmaan talouden tuloista muodostuu rekisteröidyissä yrityksissä (9,4 prosenttia BKT:stä) ja rekisteröimättömät henkilöt muodostavat loput 3,8 prosenttia BKT:stä (CEO, 2005b). Toimialoittain tarkasteltuna suurimman ryhmän harmaan talouden piirissä muodostaa kauppa ja korjaustoiminta sekä hotelli- ja ravintola-ala (6,3 prosenttia BKT:stä), rakennusala sijoittuu toiseksi (2,2 prosenttia BKT:stä). Mielenkiintoista on, että tulot, jotka ovat syntyneet harmaan talouden piirissä, käytetään useammin investointeihin kuin kuluutukseen, mikä on myönteinen merkki.

5.9 Korruptio

Transparency Internationalin laskeman korruptioindeksin arvo oli Puolalle 3,5 asteikolla 0-10 vuonna 2004.⁵⁰ Indeksissä 0 merkitsee erittäin korkeaa korruptiotasoa ja 10 korruptoitumattomuutta. Puolan sijoitus oli 67. maailmanlaajuisesti ja sen sijoitus oli heikoin kaikista uusista EU-maista.⁵¹

Korruptio on ollut yhteiskunnallisen kiinnostuksen kohteena Puolassa kuluneen vuosikymmenen ajan ja siitä on aktiivisesti keskusteltu sekä julkisuudessa että yksityisesti. Tutkiva journalismi on noussut Puolassa esiin muutaman viime vuoden aikana ja sen merkitys on ollut huomattava paljastettaessa ”likaisia sopimuksia”, korruptiota ja nepotismia politiikassa, keskus- ja aluehallinnossa, poliisitoimessa, oikeuslaitoksessa ja elinkeinoelämän piirissä sekä julkisessa terveydenhuollossa. Joukkotiedotusvälineet ovat tärkeitä sellaisissa tapauksissa, joissa oikeusjärjestelmä on tehoton. Tiedotusvälineiden huomio nimittäin pakottaa syyttäjät aloittamaan tai nopeuttamaan tutkintaa. Toisaalta joukkotiedotusvälineitäkin syytetään korruptoituneisuudesta.

Myös kansalaisjärjestöt ovat taistelleet korruptiota vastaan siitä lähtien, kun korruptionvastainen ohjelma käynnistettiin kuusi vuotta sitten. Tämä on ollut tärkeää kansalaisaktiivisuuden kehittämisessä ja paikallistason hallinnon puhdistamisessa.⁵²

Huolimatta korruption vastaisesta julkisuuskampanjasta ja joistakin parlamentin ja hallituksen tekemistä korruption vastaisista toimenpiteistä, pidetään korruptiota edelleen vakavana yhteiskunnallisena ongelmana, joka lisäksi kasvaa. Viimeisimpien mielipidetiedustelujen mukaan (toukokuu 2005) korruptiota pidetään neljänneksi tärkeimpänä yhteiskunnallisena ongelmana Puolassa työttömyyden, köyhyyden ja terveydenhoitojärjestelmän heikon tilan jälkeen. Neljä vuotta sitten korruptio sijoittui kuudennelle sijalle (Kubiak, 2005). Viimeisten viiden vuoden aikana, jolloin säännöllisiä maanlaajuisia kyselyjä on tehty aikuisväestölle, poliitikkoja (eli puolueaktiivit, kansanedustajat, senaattorit ja paikalliset edustajat) on pidetty joka vuosi kaikkein korruptoituneimpina. Tämä ryhmän jälkeen tulevat terveydenhoitojärjestelmä ja oikeusjärjestelmä (Kubiak, 2005).

⁵⁰ Ks. myös alaluku 2.6.

⁵¹ Ks. <http://www.transparency.org/cpi/2004>.

⁵² Ks. <http://www.batory.org.pl/english/corrupt/index.htm>.

Mielenkiintoista näissä tutkimuksissa on se, että yleinen käsitys korruptiosta ja yksilötason kokemukset poikkeavat merkittävästi toisistaan. Ensimmäinen tulema on se, että yksilötason kokemukset eivät tue sitä, että korruptio olisi niin läpitunkeva ilmiö kuin sen ollaan ajateltu olevan. Toinen ero ilmenee siinä, että yksilöiden kokemukset näyttävät osoittavan, että vuodesta 2000 alkaen korruption laajuus on pysytellyt samalla tasolla. Tätä tulosta tukee kolme indikaattoria. Joka vuosi sama osuus aikuisista puolalaisista (14-17 prosenttia) myöntää maksaneensa lahjuksia. Vakioinen prosenttiosuus ihmisistä (21-23 prosenttia) vuosina 2002-2005 myöntää henkilökohtaisesti tuntevansa ihmisiä, jotka ottavat vastaan lahjuksia. Kolmas osoitus on se, että samoin vakaa osuus aikuisesta väestöstä sanoo, että heille on tarjottu lahjuksia (5-7 prosenttia).

On tietysti tärkeää huomata, että yksilöt, jotka harjoittavat liiketoimintaa, ovat eniten alttiita korruptiolle. Melkein joka toinen yrittäjä sanoo (toukokuussa 2005) tuntevansa ihmisiä, jotka ottavat vastaan lahjuksia, kun taas joka viides aikuinen koko väestössä sanoo niin (Kubiak, 2005). Liikemiehistä 36 prosenttia tunnustaa antavansa lahjuksia. Tämä on 2,4 kertaa enemmän kuin keskimäärin koko aikuisväestössä. Mielenkiintoista on myös, että yrittäjät ottavat lahjuksia (14 prosenttia myöntää tekevänsä niin) ja tätä tapahtuu kaksi kertaa useammin kuin koko väestössä. Mitä tulee liikemiesten käsityksiin korruptiosta, he jakavat näkemyksen, jonka mukaan poliitikot ovat korruptoituneimpia. He kuitenkin pitävät julkista hallintoa (keskus- ja paikallistaso) korruptoituneempina kuin aikuisväestö keskimäärin (Kubiak, 2003). Koska he työnsä puolesta ovat alttiimpia näille kontakteille, tämä tutkimustulos on tärkeä indikaatio. Yrittäjistä 38 prosenttia koki (kesäkuussa 2003), että julkisen hallinnon korruptio oli este heidän liiketoiminnalleen. Se listattiin kuudenneksi 17 liiketoimintaesteen sarjassa. Korruptiota tärkeämmät liiketoiminnan esteet olivat 1) perimättömät verosaatavat, 2) taloudellinen laskusuhdanne, 3) korkea tuloverotuksen taso,⁵³ ja 4) vaikeudet luotonsaannissa. Liikemiehet pitävät julkisia urakkatarjouskilpailuja, lisenssiointia ja tulliselvityksiä kaikkein korruptoituneimpina alueina. Mielenkiintoista sinänsä on, että he kohtaavat korruptiota myös tarjotessaan tuotteitaan tai palveluitaan yksityisille yrityksille. Yrittäjien mielestä taistelu korruptiota vastaan elinkeinoelämässä edellyttää säädösten yksinkertaistamista ja selventämistä siten, ettei tulkinnoille jää tilaa.

⁵³ Tutkimus on tehty ennen tuloverouudistusta 1. tammikuuta 2004 (ks. luku.5.4).

6 JOHTOPÄÄTÖKSET

Puola liittyi toukokuussa 2004 Euroopan unioniin yhdeksän muun suhteellisen alhaisen tulotason maan kanssa. Uusien jäsenmaiden talouskasvu on kuitenkin ollut jo pitkään selvästi EU15-maita nopeampaa. Puola on uusista jäsenmaista taloudelliselta kooltaan, pinta-alaltaan ja väestöltään selvästi suurin, joskin se kuuluu näiden maiden joukossa tulotasoltaan alhaisimpiin maihin. Viime vuosina Puolan henkeä kohti laskettu bruttokansantuote käyvin hinnoin on jäänyt jälkeen niin markkinahintaan kuin ostovoimakorjattunakin muista Keski- ja Itä-Euroopan uusista jäsenmaista.

Ulkomaankauppa ja suorat sijoitukset

Suomen ulkomaankauppakumppanina Puola on periaatteessa melko pieni. Toisaalta Puolan markkinoiden kokoon (ostovoimaan) suhteutettuna Suomen vienti sinne on menestynyt suhteellisen hyvin. Puolan osuus Suomen koko tavaraviennistä on vajaat kaksi prosenttia. Tuonnista osuus on noin yksi prosentti. Puola on Viron jälkeen Suomen toiseksi tärkein kauppakumppani EU:n uusien jäsenmaiden joukossa. Puolan osuus Suomen ulkomaankaupasta kaikkien uusien jäsenmaiden kanssa on 20 prosenttia.

Ristikkäiskaupan eli samanlaisten tuotteiden yhtäaikainen vienti ja tuonti on edelleen suhteellisen vähäistä Suomen ja Puolan välisessä kaupassa. Näin kauppa maiden välillä perustuu edelleen pitkälti suhteelliseen etuun. Tämä johtuu osittain siitä, etteivät suomalaiset yritykset ole liittäneet Puolaa osaksi tuotantoprosessejaan alemman jalostusasteen tuotteiden valmistuspaikkana samalla tavalla kuin esimerkiksi Viroa.

Sähkökoneet ja -laitteet ovat olleet viime vuosina Suomen tärkein vientiartikkeli Puolaan, mutta vuonna 2004 paperituotteet menivät niiden ohitse. Puolan-viennissä sähkökoneiden ja -laitteiden osuus onkin laskenut voimakkaasti vuosituhannen vaihteesta. Muun muassa Unkarin osuus Puolan matkapuhelinten tuonnista on kasvanut viime vuosina.

Suomen tuonnissa Puolasta kivihiihi on edelleen paljon tärkeämmässä asemassa kuin Puolan muille kauppakumppaneille keskimäärin. Puolan koko viennissä kuljetusvälineiden ja kulkuneuvojen (autojen ja niiden osien), koneiden ja mekaanisten laitteiden sekä sähkökoneiden ja -laitteiden merkitys on kuitenkin kasvanut voimakkaasti viime vuosina ja esimerkiksi aiemmin suhteellisen tärkeät tekstiilit ja vaatteet ovat menettäneet jyrkästi merkitystään.

Vaikka esimerkiksi autojen osalta Puolassa on paljon vain kokoonpanoa, Puolan merkitys erilaisten koneiden ja laitteiden valmistajana kasvaneen edelleen tulevaisuudessa. Tämä kehitystrendi näkyykin voimakkaasti myös Puolan teollisuustuotannon rakenteessa, missä aivan viime vuosina ovat kasvaneet voimakkaimmin autojen ja perävaunujen valmistus, konttori- ja tietokoneiden valmistus, huonekalujen valmistus, kumi- ja muovituotteiden valmistus sekä metallituotteiden valmistus. Sen sijaan tevanake-valmistus ja hiilen tuotanto ovat taantuneet.

Suomen Pankin tilastojen mukaan suomalaisten suorien sijoitusten kanta Puolassa oli vuoden 2004 lopussa 437 miljoonaa euroa, mikä on 0,7 prosenttia suomalaisten yritysten koko ulkomaille tehtyjen suorien sijoitusten kannasta. Kun otetaan huomioon Puolan suuri

koko ja suhteellinen läheisyys, suomalaiset yritykset eivät ole olleet erityisen aktiivisia suorien sijoitusten osalta Puolan markkinoilla.

Eniten suoria sijoituksia Puolaan on tullut Ranskasta, Alankomaista, Yhdysvalloista ja Saksasta, joiden yhteenlaskettu osuus kaikkien suorien sijoitusten kannasta Puolassa oli 59 prosenttia vuoden 2004 lopussa. Suomen osuus koko suorien sijoitusten kannasta Puolassa oli 0,7 prosenttia. Puolaan on tehty eniten suoria sijoituksia rahoitustoimintaan (23 prosenttia koko kannasta), kauppaan ja korjaustoimintaan (12 prosenttia), kuljetukseen, varastointiin ja tietoliikenteeseen (10 prosenttia) sekä teollisuudessa elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistukseen (8 prosenttia) ja kulkuneuvojen valmistukseen (8 prosenttia).

Yrityskyselyn ja haastattelujen tuloksia

Osana tutkimusta tehtiin kysely suomalaisille yrityksille niiden kokemuksista Puolan markkinoilla. Kyselyyn vastanneilla yrityksillä on keskimäärin suhteellisen pitkä kokemus Puolasta. Vastanneet yritykset ovat enimmäkseen suhteellisen kansainvälisiä teollisuuden yrityksiä ja viennin osuus niiden liikevaihdosta on melko suuri. Palvelualan yrityksille ulkomailla toimiminen on uudempi asia kuin tehdasteollisuudessa, ja lähellä sijaitsevat Viro ja Ruotsi ovat niiden kannalta helpompia markkinoita kuin kauempana sijaitseva Puola. Tästä huolimatta viime aikoina myös suomalaisia palvelualan yrityksiä on etabloitunut Puolaan.

Liki kahdelle viidestä vastanneesta yrityksestä Puolan markkinoiden merkitys liikevaihdon ja kannattavuuden kannalta on vähintään kohtalainen. Lisäksi Puolan merkitys kyselyyn vastanneille yrityksille on kasvamassa. Lähes kolme neljästä aikoo edelleen laajentaa toimintaansa Puolassa, kun taas joka neljäs ei tässä vaiheessa ottanut asiaan kantaa. Jopa 70 prosenttia niistä yrityksistä, jotka arvioivat laajentavansa toimintaansa Puolassa, katsoi laajentamisen liittyvän tuotannolliseen toimintaan, ml. t&k ja asiakaspalvelu.

Joka viides yritys arvioi siirtävänsä liiketoimintojaan Puolaan lähivuosina. Näissä tapauksissa kyseeseen tulee lähinnä tuotannon, ei palvelutoimintojen siirtäminen. Puolet yrityksistä ei ottanut kantaa tähän kysymykseen.

Lisäksi kaikista kyselyyn vastanneista yrityksistä kolme viidestä aikoo lisätä vientiään Puolaan lähivuosina ja lähes kolmannes aikoo lisätä tuontiaan sieltä. Lähes kolme viidestä kaikista yrityksistä aikoo lisätä suoria sijoituksiaan Puolaan. Yksikään ei aio supistaa niitä lähivuosina.

Puola on väkiluvultaan ja markkinapotentiaaliltaan eurooppalaisittain ja Itämeren alueella suuri. Puola sijaitsee suhteellisen lähellä Suomea ja lisäksi Saksan ja Ukrainan markkinoiden välissä. Kyselyyn vastanneita yrityksiä onkin houkuttellut Puolaan ensisijaisesti paikallisten markkinoiden kasvu ja kasvunäkymät. Läsnäolo Puolassa on koettu tärkeäksi yrityksen markkinoiden laajentamisen kannalta. EU:n sisämarkkinoiden laajeneminen Puolaan on myös yksi tärkeimmistä yritysten sijaintipäätökseen vaikuttaneista tekijöistä. Lisäksi maan logistisella sijainnilla suhteessa muihin markkinoihin on ollut merkitystä.

Puolan työvoimakustannusten alhainen taso on niin ikään puoltanut investointipäätöksiä, mutta se vaikuttaa kyselyn tulosten mukaan vähemmän kuin markkinoiden koko ja kasvupotentiaali. Työvoimakustannukset ovat kuitenkin tärkeitä teollisuuden suomalaisyrityksille. Niiden oma tuotanto Puolassa on tarkoitettu lähinnä paikallisille markkinoille ja toissijaisesti kolmansille markkinoille. Vastanneiden yritysten oma tuonti Suomeen on vähäistä. Monelle yritykselle Puolan markkinat ovat olleet luonteva kansainvälistymisen jatkumo Itämeren piirissä Baltian maiden jälkeen. Keski- ja Itä-Euroopan (muun muassa Ukraina) kasvavat markkinat kiinnostavat suomalaisyrityksiä jatkossakin.

Puolan EU-jäsenyyden aikana investointi-ilmapiiri yleensä, yrityskulttuuri, infrastruktuuri, tulliviranomaisten toiminta ja tullin käytännöt, muu viranomaistoiminta ja byrokratia

sekä lainsäädäntö ovat yrityskyselyyn vastanneiden mielestä jo muuttuneet jonkin verran parempaan suuntaan. Sen sijaan oikeuslaitoksen toiminta ja korruptio-ongelma eivät ole tässä suhteessa niinkään parantuneet.

Erikseen haastattelemamme yritysjohtajat näkevät Puolan markkinat voittopuolisesti myönteisesti. Kasvun mahdollisuudet ovat hyvät toimiville tuote- ja palvelukonsepteille, vaikka kilpailu Puolassa on jo suhteellisen kovaa monilla toimialoilla. Yritysjohtajat korostavat hyvää valmistautumista ennen markkinoille etabloitumista. Myös puolalaisen paikallisen johdon ja asiantuntijoiden merkitys liiketoiminnan menestyksen varmistamisessa nousee esille. Suomalaisten yritysjohtajien mukaan puolalaiset ovat yritteliäitä ja halukkaita viemään maataan eteenpäin.

Puolan taloudessa rakenteellisia heikkouksia

Puolan talouden tilasta voidaan kuitenkin löytää myös selviä kriittisiä kohtia. Talouskasvu ei ole tällä vuosikymmenellä ollut erityisen nopeaa ottaen huomioon maan alhainen tulotaso (BKT henkeä kohti). Osin tämä johtuu kireästä rahapolitiikasta, jonka ansiosta inflaatio on laskenut alhaiseksi. Taloudessa on kuitenkin myös rakenteellisia ongelmia.

Puolan julkisen sektorin rahoitusasema ja velkaantuminen ovat olleet huolestuttavia jo pitkään. Tämän lisäksi investoinnit ovat liian vähäisiä, verotus ja julkisen sektorin koko ovat suhteellisen suuria, byrokratia ja korruptio ovat ongelmallisia, työttömyys on korkea, työllisyysaste on matala ja tehoton maatalous työllistää edelleen kuudenneksen työllisiksi tilastoiduista. Väestönkasvu on heikkoa (kuten muissakin uusissa jäsenmaissa), mikä heikentää kasvun edellytyksiä tulevaisuudessa. Työmarkkinoiden toiminnan lisäksi hyödyke- ja pääomamarkkinoiden toimintaa pitäisi parantaa, sillä ne ovat eri tutkimusten mukaan EU-maiden heikoimpia. Näin Puolan kilpailukyky paranisi ja potentiaalinen talouskasvu voimistuisi.

Viime vuosina Puolan hintakilpailukyky on kuitenkin parantunut selvästi muihin Keski-Euroopan uusiin jäsenmaihin verrattuna, sillä reaaliset yksikkötyövoimakustannukset ovat laskeneet Puolassa nopeammin kuin Tšekissä, Unkarissa tai Slovakiassa. Puolan zlotyn viimeaikainen vahvistuminen saattaa kuitenkin jossain vaiheessa alkaa rasittaa maan viennin hintakilpailukykyä. Länsimaiset yritykset pystyvät kuitenkin investoinneillaan pääsemään keskimääräistä korkeampaan tuottavuuteen muun muassa käyttämällä uudempaa teknologiaa sekä modernia liikkeenjohtamista ja yritystoimintojen järjestelyjä. Puolan markkinoille kannattaa kuitenkin mennä valmistautuneena.

Ewa Balcerowiczin johtopäätökset luvusta 5

Puolan nykyinen yritys- ja investointi-ilmapiiiri on seuraus niistä monista uudistuksista, joita maassa on toteutettu 16 vuotta kestäneen siirtymätalouskauden aikana. Yritysilmapiiiriin on myös vaikuttanut muuttuva talouspolitiikka, joka on ollut pitkälti suunnattu sosiaalisten jännitteiden lieventämiseen.

Maan yritysilmapiiiriä pitäisi tarkastella suhteellisesta näkökulmasta. Siirtymätalouskauden alussa Puola oli alueellinen johtaja, mutta muutamien viime vuosien aikana se on jäänyt jälkeen myöhemmin aloittaneista maista. Vaikka Puola on kehittynyt huomattavasti monessa suhteessa, muut siirtymätalousmaat ovat uudistaneet talouksiaan nopeammin, mistä Baltian maat ja Slovakia ovat hyviä esimerkkejä.

Jotta Puolan investointi-ilmapiiiriä voitaisiin edelleen parantaa ja talouskasvua edistää, useita uudistuksia täytyy viedä päätökseen. Näistä tärkein ja kiireellisin uudistus on julkisen sektorin rahoitusaseman tasapainottaminen, mihin pitäisi pyrkiä julkisen sektorin menoja karsimalla. Menojen leikkaaminen mahdollistaisi verojen ja sosiaaliturvamaksujen alentami-

sen. Työmarkkinasäännösten lisä uudistukset ovat tarpeen, jotta jäykkyydet työllistämässä vähenisivät. Hyödyke- ja palvelumarkkinoiden sääntelyn purkamisen jatkaminen on tarpeen, jotta investoijien kohtaama hallinnollinen rasitus pienenee. Yksityistäminen täytyy saattaa loppuun. Lopuksi, vaan ei vähimmäis määrin, julkishallinnon laatua pitäisi parantaa.

LÄHTEET

- Alho, K., V. Kaitila ja M. Kotilainen (2004): ”EU:n laajenemisen vaikutukset suomalaisten yritysten strategiaihin”, *ETLA Keskusteluaiheita* nro 885.
- Alho, K., V. Kaitila ja M. Widgrén (2001): *EU:n itälaajenemisen vaikutukset Suomen elinkeinoelämälle*, ETLA B 178.
- Ali-Yrkkö, J., M. Lindström, M. Pajarinen ja P. Ylä-Anttila (2004) ”Suomen asema globaalissa kilpailussa – yritysten sijaintipäätöksiin vaikuttavat tekijät”, *ETLA Keskusteluaiheita* nro. 927.
- AMR (2005): ”Accession Monitoring Report May 2004 - June 2005”, A joint online report by the Home Office, the Department for Work and Pensions, the HM Revenue & Customs and the Office of the Deputy Prime Minister. 23 August 2005. United Kingdom.
- Balcerowicz, E. (2003): ”Barriers to Entry and Their Impact on Private Sector Growth in Poland”, teoksessa E. Balcerowicz, L. Balcerowicz ja I. Hoshi (toim.), *Barriers to Entry and Growth of New Firms in Early Transition*. Kluwer Academic Publishers: Boston/Dordrecht/London.
- Balcerowicz, E. (2004): ”Wolność gospodarcza w Polsce. Ocena stanu i rekomendacje” [Economic Freedom in Poland. Assessment and Policy Recommendations], teoksessa E. Balcerowicz, J. Łaszek, E. Kozłowski, *Deregulacja rynku produktów i usług oraz nieruchomości* [Deregulation of Product, Services, and Real Estate Markets], Trzeci Etap Reform [Third Wave of Reforms], CASE, Warsaw.
- Borsos-Torstila, J. (1999): *The Determinants of Foreign Direct Investment – Operations of Finnish MNCs in Transition Economies 1990-1995*, ETLA A 28.
- CSO (2005a): *Concise Statistical Yearbook of Poland*, The Central Statistical Office: Warsaw
- CSO (2005b): *Rachunki narodowe według sektorów i podsektorów instytucjonalnych, 2000-2003* [National Accounts by Institutional Sectors and Sub-Sectors, 2000-2003], The Central Statistical Office: Warsaw.
- Cukrowski, J. ja M. Jakubiak (2004): ”Inwestycje zagraniczne i poprawa klimatu inwestycyjnego w Polsce” [FDI and Improvement of the Investment Climate in Poland]. Trzeci Etap Reform [Third Wave of Reforms], CASE: Warsaw.
- Drábek Z. ja A. Smith (1997): ”Trade Performance and Trade Policy in Central and Eastern Europe”, *CEPR Discussion Paper* No. 1182.
- ECAS (2005): ”Report on the Free Movement of Workers in EU-25: Who’s Afraid of EU Enlargement?”, *European Citizen Action Service*, September 2005.
- Ederveen, S., H. L. F. de Groot ja R. Nahuis (2002): ”Fertile Soil for Structural Funds?”, *CPB Discussion Paper*, No. 10.
- Frelak, J. (2005). ”Ukrainians Work in Poland – Recommendation for Migration Policy”, *Studies & Opinions* No 38. The Institute of Public Affairs: Warsaw.
- Grubel, H. ja P. Lloyd (1971): ”The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade”, *Economic Record*, 47, 494-517.
- Kaitila, V. (2001): ”Accession Countries’ Comparative Advantage in the Internal Market: A Trade and Factor Analysis”, *Bank of Finland Institute for Economics in Transition Discussion Paper* No. 3.
- Kaitila, V. (2005): ”Integration and Conditional Convergence in the Enlarged EU Area”, ENEPRI Working Paper No. 31/February 2005.

- Keskuskauppakamari (2005): ”Suomalaisyriyten näkemyksiä Baltian maiden ja Puolan markkinoista”, kesäkuu 2005.
- Kubiak, A. (2003): “Opinia publiczna i przedsiębiorcy o korupcji. Raport z badań” [Public Opinion and Entrepreneurs about Corruption. Report], *Program przeciw korupcji* [Anti-Corruption Program], Fundacja im Stefana Batorego [Stefan Batory Foundation], Warsaw.
- Kubiak, A. (2005): “Opinia publiczna i prokuratorzy o korupcji. Raport z badań” [Public Opinion and Prosecutors about Corruption. Report], *Program przeciw korupcji* [Anti-Corruption Program], Fundacja im Stefana Batorego [Stefan Batory Foundation], Warsaw.
- Lindström, M. (2003): *Locational Sources of Competitiveness: Finnish Companies' International Business Operations in the Baltic Sea Region*, ETLA A 37. Taloustieto Oy.
- Lindström, M. (2004): ”Ulkomaiset yritykset Suomessa: Investointimotiivit ja näkemykset toimintaympäristöstä”, Suomi maailmantaloudessa -selvityksen taustaraportti, *Valtioneuvoston kanslian julkaisu* 14/2004.
- Maailmanpankki (2005a): *Doing Business in 2005: Removing Obstacles to Growth*, The World Bank, the International Finance Corporation and Oxford University Press.
- Maailmanpankki (2005b): *Doing Business in 2006: Creating Jobs*.
- Paczocha, J. (2004): Reglamentacja gospodarki w latach 1989-06.2003 [Licensing in the Polish Economy in the Years 1989 to June 2003]. Presentation at the seminar of the Anti-Corruption Program, Stefan Batory Foundation, Warsaw 20.10.2004, www.batory.org.pl/doc/paczocha.pdf.
- Pajarinen, M. ja P. Ylä-Anttila (2004): ”Miksi yritykset investoivat ulkomaille? Yrityskyselyyn perustuva analyysi”, *ETLA Keskusteluaiheita* nro 936.
- Partanen, A. ja M. Widgrén (1999): *Puolan EU-jäsenyyden ja Suomen*, ETLA B 153.
- Pirilä, H. (2004): ”Puolan markkinoille? – Katsaus Puolan talouteen ja liiketoimintaympäristöön”, Pan-Eurooppa Instituutti, kesäkuu 2004.
- Puolan talous- ja työvoimaministeriö (2005): *Special Economic Zones as of 31 December 2004*, Raport, Warsaw.

LIITE: YRITYSKYSELYN LOMAKE

Luottamuksellinen

ETLAn TUTKIMUS:

SUOMALAISTEN YRITYSTEN KOKEMUKSET PUOLAN MARKKINOISTA

Yrityksen nimi: _____

Vastaajan nimi: _____

Puhelinnumero: _____

Jos yritys on konsernin emoyhtiö, pyydämme Teitä vastaamaan koko konsernin tasolla.

1. HARJOITTAAKO YRITYKSENNE TÄLLÄ HETKELLÄ YRITYSTOIMINTAA (ESIM. ULKOMAANKAUPAN TAI TYTÄRYHTIÖN KAUTTA) PUOLASSA?

Kyllä, vuodesta _____ alkaen Ei

Jos vastasitte kysymykseen 1 "Ei", siirtykää osioon C kysymykseen 18.

2. KUINKA SUURI MERKITYS PUOLAN MARKKINOILLA ON TÄLLÄ HETKELLÄ YRITYKSELLENNE? (ASTEIKKO: 1 = HYVIN PIENI, 2 = PIENI, 3 = KOHTALAINEN, 4 = SUURI, 5 = ERITTÄIN SUURI)

	1	2	3	4	5
Liikevaihdon kannalta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Kannattavuuden kannalta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3. MILLAISTA LIIKETOIMINTAA YRITYKSELLÄNNE ON TÄLLÄ HETKELLÄ PUOLAN MARKKINOILLA?

<input type="checkbox"/> Vientiä Suomesta	<input type="checkbox"/> Tuontia Suomeen
<input type="checkbox"/> Projektivientiä Suomesta	<input type="checkbox"/> Projektituontia Suomeen
<input type="checkbox"/> Omaa tuotantoa	<input type="checkbox"/> Alihankintaa
<input type="checkbox"/> Oma myyntiyhtiö	<input type="checkbox"/> Edustusto
<input type="checkbox"/> Liittouma(t) paikallisten kanssa	<input type="checkbox"/> Liittouma(t) ulkomaalaisten yritysten kanssa
<input type="checkbox"/> Lisenssien myyntiä	<input type="checkbox"/> Lisenssien ostoa
<input type="checkbox"/> Franchising-sopimusten myyntiä	<input type="checkbox"/> Franchising-sopimusten ostoa
<input type="checkbox"/> Know-how-sopimusten* vientiä	<input type="checkbox"/> Know-how-sopimusten* tuontia
<input type="checkbox"/> Muuta, mitä? _____	

* Johtamissopimukset, tekniset tai markkinoinnin know-how-sopimukset

A TIEDOT INVESTOINNEISTA PUOLASSA

Osioon A vastataan vain, jos yrityksenne on tehnyt käyttöomaisuusinvestoinnin Puolaan. Muussa tapauksessa olkaa hyvä ja siirtykää kysymykseen 6.

4. MILLAISEN INVESTOINNIN YRITYKSENNE ON TEHNYT PUOLAAN?

Itse perustettu yritys (greenfield-investointi), joka on
 Yhteisyritys Kokonaan omistettu tytäryritys tai sivuliike

Yritysosto, joka on
 Yhteisyritys Kokonaan omistettu tytäryritys tai sivuliike

Muu, mikä? _____

5. MITEN SEURAAVAT TEKIJÄT VAIKUTTIVAT KÄSITYKSENNE MUKAAN YRITYKSENNE INVESTOINTIPÄÄTÖKSEEN? (-2 = HYVIN KIELTEISESTI, -1 = JONKIN VERRAN KIELTEISESTI, 0 = EI VAIKUTUSTA, 1 = JONKIN VERRAN MYÖNTEISESTI, 2 = HYVIN MYÖNTEISESTI)

	-2	-1	0	1	2
a. Kasvavat markkinat Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Kasvavat markkinat muissa EU:n uusissa jäsenmaissa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Logistinen sijainti suhteessa yrityksen muihin markkinoihin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. EU:n sisämarkkinoiden laajeneminen Puolaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Läsnäolo Puolassa on tärkeää yrityksen markkinoiden laajentamisen kannalta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Läsnäolo Puolassa on tärkeää verkottumisen ja asiakaspalvelun kannalta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. Uuden liiketoiminta-alan hankinta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. Ostetun yrityksen silloinen asiakaskunta (jos yritysosto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Ostetun yrityksen markkinointikanavien ja liiketoimintaosaamisen hallinta Puolassa (jos yritysosto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j. Kilpailijayrityksen ostaminen (jos yritysosto)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k. Työvoimakustannukset Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l. Työvoimakustannukset Suomessa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m. Puolan yritysverotus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n. Puolan henkilöverotus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
o. Työvoiman saatavuus Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
p. Työvoiman saatavuus Suomessa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
q. Energian ja raaka-aineiden hinta Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
r. Muut tuotantokustannukset Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
s. Tuotantokustannukset Suomessa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
t. Raaka-aineiden saatavuus Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
u. Muu tekijä, mikä? _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

B KOKEMUKSET JA SUUNNITELMAT

6. MITEN SEURAAVAT TEKIJÄT OVAT MUUTTUNEET PUOLAN LIIKETOIMINTAYMPÄRISTÖSSÄ MAAN EU-JÄSENYYDEN AIKANA? (ASTEIKKO: -2 = PALJON HUONOMPAAN, -1 = JONKIN VERRAN HUONOMPAAN, 0 = EI LAINKAAN, 1 = JONKIN VERRAN PAREMPAAN, 2 = PALJON PAREMPAAN)

	-2	-1	0	1	2
a. Investointi-ilmapiiiri yleensä	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Yrityskulttuuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Infrastruktuuri	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. Tulliviranomaisten toiminta ja tullin käytännöt	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Muu viranomaistoiminta ja byrokratia	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Lainsäädäntö	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. Oikeuslaitoksen toiminta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. Julkisen sektorin korruptio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Yksityisen sektorin korruptio	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j. Maankäyttö, maanomistus ja tonttikysymykset	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k. Muu tekijä, mikä? _____	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

7. ONKO PUOLAN MARKKINOILLA TOIMIMINEN OLLUT YRITYKSELLENNE SILLANPÄÄASEMA JONKIN TOISEN MAAN MARKKINOILLE?

Ei Kyllä, minkä? _____

8. HEIKENTÄVÄTKÖ VAI VAHVISTAVATKO SEURAAVAT TEKIJÄT YRITYKSENNE LIIKETOIMINNAN EDELLYTYKSIÄ PUOLASSA? (-2 = HEIKENTÄVÄT HUOMATTAVASTI, -1 = HEIKENTÄVÄT JONKIN VERRAN, 0 = EI VAIKUTUSTA, 1 = VAHVISTAVAT JONKIN VERRAN, 2 = VAHVISTAVAT HUOMATTAVASTI)

	-2	-1	0	1	2
a. Kasvavat markkinat Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
b. Kasvavat markkinat muissa uusissa EU-maissa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
c. Logistinen sijainti suhteessa yrityksen muihin markkinoihin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
d. EU:n sisämarkkinoiden laajeneminen Puolaan	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
e. Puolan työvoimakustannukset	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
f. Puolan yritysverotus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
g. Puolan henkilöverotus	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
h. Pätevän työvoiman saatavuus Puolassa	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
i. Energian ja raaka-aineiden hinta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
j. Erot suomalaisiin kauppapapoihin ja yrityskulttuuriin	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
k. Kilpailu paikallisten yritysten toimesta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
l. Kilpailu muiden ulkomaalaisten yritysten toimesta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
m. Yhteistyökumppaneiden löytäminen Puolasta	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
n. Puolalaisten keskimäärin alhainen ostovoima	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- | | | | | | |
|--|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| o. Tuottavuuden taso Puolassa | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| p. Makrotalouden tila | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| q. Infrastruktuurin taso | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| r. Tulliviranomaisten toiminta ja tullin käytännöt | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| s. Muu viranomaistoiminta ja byrokratia | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| t. Oikeuslaitoksen toiminta | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| u. Maankäyttö, maanomistus tai tonttikysymykset | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| v. Julkisen sektorin korruptio | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| w. Yksityisen sektorin korruptio | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| x. Muu tekijä, mikä? _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| _____ | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |

9. AIOTTEKO LAAJENTAA LIIKETOIMINTAANNE PUOLASSA VUOSINA 2005-2010?

- Ei Ei osaa sanoa Kyllä, mitä?
 Vientä Suomesta Tuontia Suomeen
 Tuotannollista toimintaa Alihankintaa
 T&K-toimintoja Pääkonttoritoimintoja
 Asiakaspalvelua, mitä? _____
 Muuta, mitä? _____

10. AIOTTEKO SHIRTÄÄ LIIKETOIMINTOJA SUOMESTA PUOLAAN VUOSINA 2005-2010?

- Ei Ei osaa sanoa Kyllä, mitä?
 Tuotannollista toimintaa Alihankintaa
 T&K-toimintoja Pääkonttoritoimintoja
 Emoyhtiön kotimaan
 Asiakaspalvelua, mitä? _____
 Muuta, mitä? _____

11. KUINKA PALJON ARVIOITTE YRITYKSENNE VIENNIN SUOMESTA PUOLAAN KASVAVAN KESKIMÄÄRIN VUODESSA VUOSINA 2005-2010?

- Supistuu Ennallaan Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10-25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei vientiä Ei vientiä nyt, mutta aiomme aloittaa sen

12. KUINKA PALJON ARVIOITTE YRITYKSENNE TUONNIN SUOMEEN PUOLASTA KASVAVAN KESKIMÄÄRIN VUODESSA VUOSINA 2005-2010?

- Supistuu Ennallaan Kasvaa alle 10 % Kasvaa 10-25 %
 Kasvaa yli 25 % Ei tuontia Ei tuontia nyt, mutta aiomme aloittaa sen

13. KUINKA PALJON ARVIOITTE YRITYKSENNE INVESTOINTIEN KUMULATIIVISEN MÄÄRÄN OLEVAN PUOLASSA VUONNA 2010 SUUREMMAN KUIN VUONNA 2004?

- Supistuu Ennallaan Kasvaa alle 25 % Kasvaa 25-50 %
 Kasvaa 50-100 % Kasvaa yli 100 % Ei investointeja
 Ei investointeja nyt, mutta aiomme tehdä sellaisen

14. AIOTTEKO HANKKIA PUOLALAISTA TYÖVOIMAA PALVELUKSEENNE SUOMEEN?

- Ei Ei osaa sanoa Kyllä, miksi?

15. HYÖDYNTÄÄKÖ YRITYKSENNE EUROOPAN UNIONIN RAKENNE- YM. RAHASTOJA PUOLASSA?

- Ei Kyllä
 Jos vastasitte kyllä, millainen merkitys ko. rahastoilla on yrityksenne liiketoiminnalle Puolassa?
 Hyvin pieni Pieni Kohtalainen Suuri Hyvin suuri

16. JOS OLETTE HYÖDYNTÄNEET RAKENNE- YM. RAHASTOJA PUOLASSA, ONKO TEILLÄ NIISTÄ ERITYISIÄ

- hyviä kokemuksia, mitä? _____

- huonoja kokemuksia, mitä? _____

17. MITEN ARVIOITTE AIKEITANNE HYÖDYNTÄÄ JATKOSSA KO. RAHASTOJA PUOLASSA?

- Aiomme hyödyntää niitä merkittävästi Aiomme hyödyntää niitä jonkin verran
 Emme aio hyödyntää niitä Ei osaa sanoa

C PUOLASTA VETÄYTYMISEN SYYT

18. ONKO YRITYKSENNE LOPETTANUT JONKIN LIIKETOIMINTAMUODON HARJOITTAMISEN PUOLASSA (ESIM. MYNNYT TYTÄRYHTIÖN)?

Ei Kyllä

Jos, niin minkä? _____ minä vuonna? _____

19. MIKSI LOPETITTE KO. TOIMINNAN PUOLASSA?

D TAUSTATietoja yrityksestä

Jos yritys on konsernin emoyhtiö, pyydämme Teitä vastaamaan myös seuraaviin kysymyksiin koko konsernin tasolla.

20. YRITYKSENNE PÄÄTOIMIALA:

Suomessa Puolassa (jos eri kuin Suomessa)

- | | | |
|--------------------------|--------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Elintarvikkeiden, juomien ja tupakan valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Tekstiilien ja tekstiilituotteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Nahan ja nahkatuotteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Sahatavaran ja puutuotteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Massan, paperin ja paperituotteiden valmistus; kustantaminen ja painaminen |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Koksin ja öljytuotteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Kemikaalien, kemiallisten tuotteiden ja tekokuitujen valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Kumi- ja muovituotteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Ei-metallisten mineraalituotteiden valmistus (lasi, keramiikka, sementti, ym.) |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Metallien jalostus ja metallituotteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Koneiden ja laitteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Elektroniikka- ja sähkötuotteiden valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Kulkuneuvojen valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Muu valmistus |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Sähkö-, kaasu- ja vesihuolto |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Rakentaminen |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Tukku- ja vähittäiskauppa (ml. moottoriajoneuvojen ym. korjaus) |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Majoitus- ja ravitsemistoiminta |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Kuljetus, varastointi ja tietoliikenne |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Rahoitustoiminta |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Kiinteistö-, vuokraus- ja tutkimuspalvelut; liike-elämän palvelut |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | Muu, mikä? _____ |

21. YRITYKSENNE LIIKEVAIHTO VUONNA 2004: _____ MILJ. EUROA

22. SUOMESTA TAPAHTUVAN VIENNIN OSUUS KOKO LIIKEVAIHDOSTA V. 2004: _____ %

HENKILÖKUNNAN MÄÄRÄ VUONNA 2004: - Kokonaisuudessaan _____
 - Suomessa _____
 - Puolassa _____

23. KUINKA PALJON YRITYKSELLÄNNE ON SUOMESSA HENKILÖKUNTA PUOLASTA?

0 1-4 5-9 10-19 20-49 50-

24. KUINKA SUURI OSUUS YRITYKSENNE PUOLASSA SIJAITSEVIEN TYTÄRYHTIÖIDEN MYNNISTÄ ON SUUNNATTU

- myyntinä Puolan markkinoille: _____ %
 - tuontina Suomeen: _____ %
 - myyntinä muihin maihin: _____ %

25. KUINKA KANNATTAVAA (LIIKEVOITTO/LIIKEVAIHTO) TOIMINTANNE PUOLASSA OLI VUONNA 2004?

< 0 % 0-5 % 5-10 % 10-15 % >15 %

26. MUITA AJATUKSIA TAI KOMMENTTEJA

Ajastanne ja vastauksistanne kiittäen,

Ville Kaitila ja Maarit Lindström

ELINKEINOELÄMÄN TUTKIMUSLAITOS (ETLA)

THE RESEARCH INSTITUTE OF THE FINNISH ECONOMY
LÖNNROTINKATU 4 B, FIN-00120 HELSINKI

Puh./Tel. (09) 609 900

Telefax (09) 601753

Int. 358-9-609 900

Int. 358-9-601 753

<http://www.etla.fi>

KESKUSTELUAIHEITA - DISCUSSION PAPERS ISSN 0781-6847

Julkaisut ovat saatavissa elektronisessa muodossa internet-osoitteessa:

<http://www.etla.fi/finnish/research/publications/searchengine>

- No 963 KARI E.O. ALHO – VILLE KAITILA – MIKA WIDGRÉN, Speed of Convergence and Relocation: New EU Member Countries Catching up with the Old. Original version 31.12.2004. 20 p., This version 23.05.2005. 21 p.
- No 964 MAIJA GAO – ARI HYYTINEN – OTTO TOIVANEN, Demand for Mobile Internet: Evidence from a Real-World Pricing Experiment. 11.01.2005. 39 p.
- No 965 MIKA MALIRANTA, Foreign-owned firms and productivity-enhancing restructuring in Finnish manufacturing industries. 19.01.2005. 21 p.
- No 966 CHRISTOPHER PALMBERG – MIKA PAJARINEN, Determinants of Internationalisation through Strategic Alliances – Insights Based on New Data on Large Finnish Firms. 28.01.2005. 22 p.
- No 967 OLLI-PEKKA RUUSKANEN, Ajankäytön muutosten vaikutus työllistymishalukkuuteen. 01.02.2005. 21 s.
- No 968 SERGEY BOLTRAMOVICH – VLADISLAV YURKOVSKY – PAVEL FILIPPOV – HANNU HERNESNIEMI, Russian Infrastructure Clusters. A Preliminary Study. 01.02.2005. 67 p.
- No 969 PEKKA SULAMAA – MIKA WIDGRÉN, Economic Effects of Free Trade between the EU and Russia. Original version 22.02.2005, this version 23.05.2005. 14 p.
- No 970 HANNU HERNESNIEMI – KATI JÄRVI – JARI JUMPPONEN – GRIGORI DUDAREV – TAUNO TIUSANEN, Itäisen Suomen ja Venäjän liiketaloudellisen yhteistyön mahdollisuudet. 04.03.2005. 49 s.
- No 971 JYRKI ALI-YRKKÖ – MONIKA JAIN, Offshoring Software Development – Case of Indian Firms in Finland. 07.03.2005. 14 p.
- No 972 HANNU PIEKKOLA, Knowledge Capital as the Source of Growth. First version 17.03.2005. 35 p. This version 29.09.2005. 31 p.
- No 973 PEKKA YLÄ-ANTTILA – CHRISTOPHER PALMBERG, The Specificities of Finnish Industrial Policy – Challenges and Initiatives at the Turn of the Century. 29.03.2005. 25 p.
- No 974 TUOMAS MÖTTÖNEN, Talouspoliittisen päätöksenteon tietoperustat. Esimerkkinä yritys- ja pääomaverouudistus. 29.03.2005. 90 s.
- No 975 JYRKI LESSIG, Suhdannevaihteluiden symmetriaa kultakannan aikana. Ruotsin modernisointumisen, ulkomaankauppa ja taloudellinen integraatio 1800-luvun eurooppalaisten valuuttaliit-tojen aikana. 31.03.2005. 56 s.
- No 976 SAMI NAPARI, Occupational Segregation during the 1980s and 1990s – The Case of Finnish Manufacturing. 18.04.2005. 54 p.

- No 977 JYRKI ALI-YRKKÖ – ANTHONY DE CARVALHO – PAAVO SUNI, Intia maailmantaloudessa. 03.06.2005. 31 s.
- No 978 RAINE HERMANS – MARTTI KULVIK – ANTTI-JUSSI TAHVANAINEN, ETLA 2004 Survey on the Finnish Biotechnology Industries – Background and Descriptive Statistics. 22.04.2005. 40 p.
- No 979 ELIAS OIKARINEN, The Diffusion of Housing Price Movements from Centre to Surrounding Areas. 25.04.2005. 36 p.
- No 980 JYRKI ALI-YRKKÖ, Impact of Public R&D Financing on Employment. 06.05.2005. 24 p.
- No 981 MAARIT LINDSTRÖM, Onko luovilla aloilla taloudellista merkitystä? Luovat alat, kulttuurialat ja taidekoulutetut eri toimialoilla. 19.05.2005. 26 s.
- No 982 MARTTI NYBERG – MAARIT LINDSTRÖM, Muotoilun taloudelliset vaikutukset. 20.05.2005. 25 s.
- No 983 NIKU MÄÄTTÄNEN, Vapaaehtoiset eläkevakuutukset, verotus ja säästäminen. 24.05.2005. 31 s.
- No 984 TUOMO NIKULAINEN – MIKA PAJARINEN – CHRISTOPHER PALMBERG, Patents and Technological Change – A Review with Focus on the Fepoci Database. 25.05.2005. 26 p.
- No 985 PEKKA SULAMAA – MIKA WIDGRÉN, Asian Regionalism versus Global Free Trade: A Simulation Study on Economic Effects. 27.05.2005. 12 p.
- No 986 EDVARD JOHANSSON – PETRI BÖCKERMAN – RITVA PRÄTTÄLÄ – ANTTI UUTELA, Alcohol Mortality, Drinking Behaviour, and Business Cycles: Are Slumps Really Dry Seasons? 16.06.2005. 10 p.
- No 987 ARI HYYTINEN – MIKA PAJARINEN, Why Are All New Entrepreneurs Better than Average? Evidence from Subjective Failure Rate Expectations. 23.06.2005. 34 p.
- No 988 RAINE HERMANS – MARTTI KULVIK, Initiatives on a Sustainable Development Strategy for Finnish Biotechnology. 22.06.2005. 25 p.
- No 989 MIKA WIDGRÉN, Revealed Comparative Advantage in the Internal Market. 01.08.2005. 20 p.
- No 990 ARI HYYTINEN – MIKA PAJARINEN, Yrittäjäksi ryhtyminen ja yrittäjyysasenteet Suomessa: Havainoja kyselytutkimuksista. 10.08.2005. 19 s.
- No 991 CHRISTOPHER PALMBERG – MIKA PAJARINEN, Alliance Capitalism and the Internationalisation of Finnish Firms. 01.11.2005. 39 p.
- No 992 ELIAS OIKARINEN, Is Housing Overvalued in the Helsinki Metropolitan Area? 29.09.2005. 33 p.
- No 993 MIKA MALIRANTA – PEKKA ILMAKUNNAS, Decomposing Productivity and Wage Effects of Intra-Establishment Labor Restructuring. 02.11.2005. 26 p.
- No 994 VILLE KAITILA – MAARIT LINDSTRÖM – EWA BALCEROWICZ, Puolan liiketoimintaympäristö ja suomalaisten yritysten kokemukset. 10.11.2005. 72 s.

Elinkeinoelämän Tutkimuslaitoksen julkaisemat "Keskusteluaiheet" ovat raportteja alustavista tutkimustuloksista ja väliraportteja tekeillä olevista tutkimuksista. Tässä sarjassa julkaistuja monisteita on mahdollista ostaa Taloustieto Oy:stä kopiointi- ja toimituskuluja vastaavaan hintaan.

Papers in this series are reports on preliminary research results and on studies in progress. They are sold by Taloustieto Oy for a nominal fee covering copying and postage costs.