

# DEBATT: Kinesiskt Saab en vinstlott

Dagens Industri den 13 maj 2009

Inför slutförhandlingarna om vem som ska ta över Saab Automobile efter General Motors finns tre intressanta aspekter:

- Att Saab räddas.
- Att just en kinesisk köpare bedöms som aktuell.
- Att en kinesisk köpare av många uppfattas som något negativt och riskabelt.

Farhågor som har dryftats är en nedläggning av Saabs svenska verksamhet på grund av att teknologi och produktion skulle föras över till Kina. Även oro för kinesisk hantering av svenska fackföreningar och olaglig kopiering av insatsvaror har lyfts fram i debatten.

Denna oro ter sig ogrundad och överdriven. Till att börja med är händelsen en ofrånkomlig aspekt av den nya globala ekonomiska verkligheten. Kinas och även Indiens ekonomi har växt i hög takt under de tre senaste decennierna och är numera integrerade delar av världsekonomin.

Att företag från dessa länder expanderar via utländska uppköp är i linje med hur västerländska företag agerar. Att försöka undkomma denna verklighet i stället för att se dess fördelar är knappast en konstruktiv väg framåt för ett öppet land som Sverige.

Kina är världens största marknad för personbilar och har extremt hög tillväxt. Att få bättre tillgång till den kinesiska marknaden än andra ickekinesiska konkurrenter vore en stor fördel för Saab och för övriga delar av svensk bilindustri. Erfarenhet visar att ett kinesiskt partnerskap är viktigt för företag som vill nå framgång i Kina.

Det är troligt att en kinesisk köpare förstår hur symbolisk en sådan affär är och därmed undviker exempelvis kopiering av insatsvaror eller en kraftig försämring av kvalitet som med tiden urholkar varumärket Saab och som dessutom skapar misstro mot framtida kinesiska uppköp. Även för en kinesisk köpare ligger det mycket prestige i affären.

En kinesisk företagslednings sätt att möta svenska fackföreningar är inte dömt att misslyckas. Även om de kulturella skillnaderna är stora har Sverige en lång tradition av handel med Kina. Det finns många exempel på hur svenska och kinesiska samarbeten fungerat mycket väl. Sverige och den svenska modellen har ett gott rykte i Kina.

Ett viktigt exempel på en liknande händelse är den kinesiska dator tillverkaren Lenovos köp av IBM:s person datorer 2004. Det har resulterat i utbyggnad av amerikansk forskningsverksamhet och att Lenovo har flyttat sitt huvudkontor till USA.

Saabs enorma svårigheter i detta kritiska skede visar att företaget har missköts under General Motors ägande.

Ett företag från världens snabbast växande ekonomiska stormakt vill ta över och skapa ett unikt svensk-kinesiskt partnerskap inom en av Sveriges viktigaste industrier. Det är svårt att

bara se nackdelar med detta.

Tvärtom ter sig möjligheterna med ett kinesiskt köp mycket stora.

Anders Åkerman  
doktor, nationalekonomi, Institutet för Näringslivsforskning