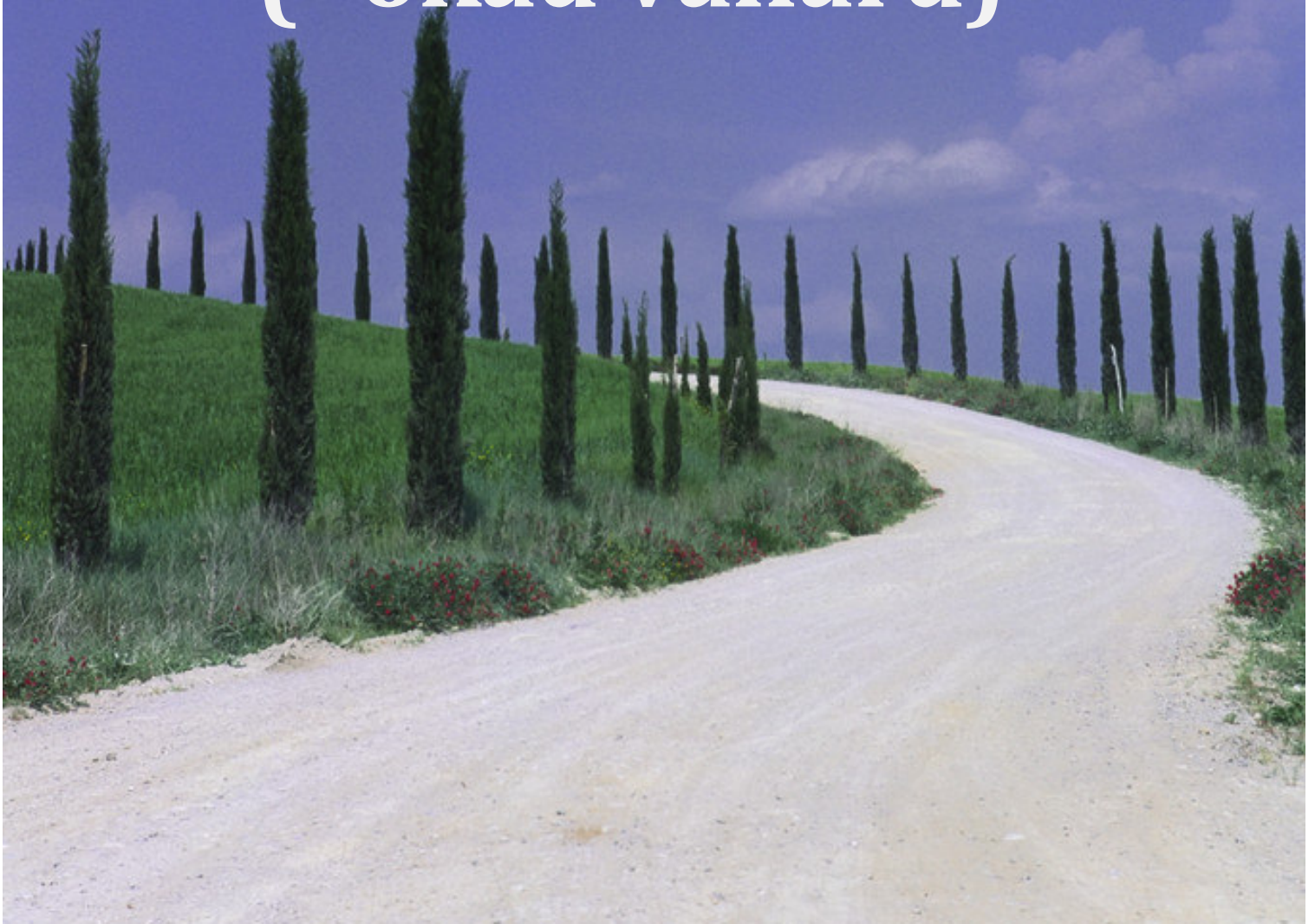


**Karl-Henrik Pettersson**

**Ett radikalt  
politiskt program  
för tillväxt  
(=ökad välfärd)**



## Ett radikalt politiskt program för tillväxt (=ökad välfärd)

Vi vet att Sverige har haft en väsentligt sämre tillväxt i sin ekonomi än andra OECD-länder under senare decennier. Om tillväxten mätt i BNP i fasta priser år 1970 sätts till 100, nådde OECD-länderna som grupp 350 år 1998. På mindre än trettio år hade tillväxten med andra ord nästan fyrdubblats. Sverige gick under samma tid från 100 till 250. Det förefaller självklart att för de svenska politikerna finns i denna utveckling en stor politisk utmaning.

Ändå är det inte den svenska ekonomiska kräftgången och dess politiska konsekvenser som vi skall diskutera här. Det är i stället en mer djupgående utveckling som berör alla högt utvecklade industriländer. Det tycks, kort sagt, som om relativ tillväxt har blivit ett viktigare politiskt mål i *Det nya företags* samhälle än vad det har varit under den Chandlerska erans decennier.<sup>1</sup>

### *Samhällsekonomisk effektivitet, vad är det?*

Det finns flera effektivitetsbegrepp inom nationalekonomin. Det som används oftast är sannolikt allokativ effektivitet. Ett viktigt nyckelmått som brukar förknippas med allokativ effektivitet är produktivitet.

Vi vet att skall den allokativa effektiviteten bli hög, måste marknaderna så långt som möjligt vara fria från politisk inblandning. Det får inte finnas några störningar i friheten att sätta priser, inte heller några volymbegränsningar, ja överhuvudtaget får det inte finnas några marknads- eller produktionsregleringar. Inte minst viktigt är oinskränkt etableringsfrihet men även störningsfri exit. Det är också sannolikt att en ekonom med neoklassisk läggning skulle tillägga att hög relativ allokativ effektivitet skulle förutsätta att offentlig produktion begränsas till genuint kollektiva varor. En samhällsekonomiskt hög relativ tillväxt hämmas av offentliga monopol av produktion som skulle kunna privatiseras. Allokativ effektivitet har också kallats *Smithiansk effektivitet*.

Till det kan vi lägga ett annat effektivitetsbegrepp, *Keynesiansk effektivitet*, ett uttryck för att ett lands samlade produktionsresurser så långt möjligt skall vara i arbete. Ett centralt nyckelmått som kan förknippas med Keynesiansk effektivitet är kapacitetsutnyttjande.

---

<sup>1</sup> Den Chandlerska erans decennier syftar på den period som den amerikanske ekonomhistorikern Alfred Chandler menade började omkring 1840 och som andra menar slutade omkring 1980, kort sagt det vertikalt integrerade storföretagets, *Det gamla företags*, storhetstid. Chandler har visat att i början av 1800-talet var företagen så gott som uteslutande mycket små, familje- eller partnerägda och kortlivade. Det är först efter 1840 som vi fick företag i den moderna mening som vi sedan dess har känt dem, stora, publika och ständigt växande företag med så småningom en allt tydligare distinktion mellan ägande och ledning (*Det gamla företaget*). Se Chandler Jr., A. D., 1977, *The Visible Hand*, Harvard University Press, Cambridge, Mass., s 15 ff.

Efter mitten av 1930-talet, givetvis påverkad de höga arbetslöshetstalen och andra uttryck för lågt kapacitetsutnyttjande, kom Keynesiansk effektivitet att bli ett viktigt mål för politiken i de flesta OECD-länder. Praktiskt betydde det att man genom finans- och penningpolitik försökte styra den samlade efterfrågan över konjunkturcykeln.

Under de senaste två decennierna har vi fått vänja oss vid ytterligare ett effektivitetsbegrepp, adaptiv effektivitet, det kallas ibland också *Schumpeteriansk effektivitet*. Det handlar om, precis som begreppet antyder, att ett land som vill nå hög relativ tillväxt måste ha en hög relativ anpassningsförmåga. Det är ingen tillfällighet att tillväxtpolitik har blivit ett allt oftare använt begrepp efter 1980.

Hög adaptiv effektivitet är i själva verket idag viktigare än allokativ effektivitet för det land som vill komma högt i OECDs länderjämförelser av BNP-tillväxt. Det är Nobelpristagaren Douglass Norths uppfattning. I sin Nobelföreläsning från 1993 säger han just precis detta. "It is adaptive rather than allocative efficiency which is the key to long run growth." Samtidigt bygger det på att den allokativa effektiviteten i OECD-länderna efter 1980- och 1990-talens avregleringar på det hela taget nu är acceptabelt hög. Norths tydliga ställningstagande bör rimligen också tolkas så att ett högt kapacitetsutnyttjande alltid är eftersträvänsvärt. De tre effektivitetsbegreppen kan liknas vid trappstegen i en Maslowsk trappa där man inte kan komma upp på de övre stegen utan att ha klarat av de undre. Eller uttryckt på annat sätt. En hög allokativ effektivitet genom avreglerade marknader, liksom ett högt kapacitetsutnyttjande genom väl genomtänkt stabiliseringspolitik, är i dag grundförutsättningar för att ett land genom tillväxtpolitik skall kunna uppnå hög uthållig relativ tillväxt.

Tillväxtpolitik handlar idag om att främja den adaptiva effektiviteten. Konkurrens- och strukturfrågor, innovationssystem, entreprenörsfrågor, FoU och högre utbildning är sådant som hör till tillväxtpolitiken. Men också entreprenöriell kultur och värderingar som stöder förändringar och flexibilitet. Det kan till exempel finnas ett positivt samband mellan högt socialt kapital och tillväxt.

Om viktiga nyckelmått som vi kan förknippa med allokativ respektive Keynesiansk effektivitet är produktivitet respektive kapacitetsutnyttjande, är det mätbara måttet för adaptiv effektivitet just tillväxt. *Tillväxten blir ett mål i sig.*

Det leder över till en annan fråga.

### ***Politikernas syn på tillväxt***

Historiskt kan man med god grund i verkligheten visa att politikernas mål för den ekonomiska politiken har varierat. Under hundraårsperioden från mitten av 1800-talet fram till mitten av 1900-talet är det rimligt att säga att huvudmålet för den politik som fördes var tillväxt. Den togs i första hand ut som *materiell* tillväxt (men också i form av till exempel kortare arbetstid). Det gällde att på bästa möjliga sätt medverka till att det egna landets industriella produktion ökade. Det skapade ökade inkomster eftersom industrisektorn under den här perioden, i Sverige runt sekelskiftet 1900, tog över från jordbruket som dominerande näring i ekonomin. En

satsning på industrin tillgodosåg medborgarnas viktigaste behov, en ökning av den materiella levnadsstandarden.

Om materiell tillväxt under den här perioden var huvudmålet för politiken, varierade däremot de sekundära målen. Grovt sett kan man dela upp 100-årsperioden i två delar med 1930-talet som vattendelare. I Sverige, liksom i många andra länder (inklusive den ledande industrinationen England), kännetecknades perioden 1850-1930 av två huvudfåror vad gäller politikens randvillkor. Det första var lagstiftning för att lindra eller avskaffa vissa missförhållanden på arbetsmarknaden. Det kunde gälla lagar mot barnarbete, arbetstidens längd etc. Det andra var uppbyggnaden av en statlig infrastruktur inklusive myndigheter och verk. Det gällde allt från järnvägar till centralbank. Statens Järnvägar och Riksbanken (i sin moderna roll med ansvar för bland annat ränteutvecklingen i landet) är svenska institutioner från denna period. Vid slutet av perioden fanns huvudelementen av den offentliga infrastrukturen uppbyggda.

Under den därpå följande perioden, 1930-60, fortsatte uppbyggandet av det som börjat under föregående decennier. Men tyngdpunkten låg på ett par nya randvillkor. Det första var att den allmänna välfärden skulle byggas ut, det som efter andra världskriget blev välfärdsstaten. Den politiken kännetecknades i många OECD-länder av att samhället via staten och kommunerna tog på sig en växande del av själva produktionen av välfärden.

Det andra var att stora ansträngningar gjordes att via ekonomisk politik stabilisera sysselsättning och inkomster, ja överhuvudtaget försöka minska svängningarna i ekonomin. Det var under denna period som stabiliseringspolitiken kom i fokus. Det var också i linje med stabilitetsmålet att viktiga marknader kom att regleras. De finansiella marknaderna, särskilt, kreditmarknaden, fick i de flesta OECD-länder under dessa decennier både pris- och volymregleringar.

Under tjugoförperioden därefter, 1960-80, vändes den politiska målbilden upp och ner. Det som hade varit huvudmål, materiell tillväxt, blev ett randvillkor och det tidigare randvillkoret, välfärd och stabilitet, blev huvudmålet. Det är en aning polemiskt att uttrycka sig så, det var givetvis inte en uttalad politisk tågordning. Men det är sannolikt att man skulle kunna visa att i ett land som Sverige kom målet att bygga vidare på välfärdsstaten att bli så dominerande som mål, att tillväxtmålet, att värna om landets konkurrenskraft, kom i andra hand. Det var en slags hybris formad av de gyllene årens, efterkrigsdecenniernas, exempellosa framgångar. Det tycktes som om man kunde ta ständigt växande delar av det samlade förädlingsvärdet i anspråk för offentlig produktion och konsumtion utan att det inverkar på BNP-tillväxten. Denna välfärdsstatspolitik nådde som politiskt paradig sin kulmen under 1970-talet.

Perioden efter 1980 kan närmast karaktäriseras som en villrådighetens era. Den politiska målbilden är fortfarande i början av 2000-talet diffus. Ännu talar vissa politiker, särskilt politiker på vänsterkanten, om tillväxt som något underordnat

välfärden. Det är oklart, i varje fall i den politiska retoriken, om man prioriterar effektivitet framför välfärd.

Samtidigt är denna otydlighet en orimlighet. Dels därför att den är ohistorisk. En historiker skulle förmodligen kunna visa att inte någon gång under modern tid, säg efter år 1700, har politiken i något av de länder som i dag utgör OECD-gruppen, så tydligt som gjordes under ett par decennier efter andra världskriget prioriterat ner tillväxtpolitiken och prioriterat upp en politik som de facto till stora delar var tillväxthämmande. Det är en kvalificerad gissning att Sverige vid en sådan granskning skulle komma att framstå som en av de länder i OECD-familjen där politiken, tydligast var anti-marknad och anti-tillväxt. Priset Sverige har betalt syns bland annat i att landets relativa tillväxt och köpkraft trendmässigt har försvagats under mer än ett kvartsekel räknat från 1970-talets början och framåt.

Dels därför att politisk otydlighet i denna mening är katastrofal för det som är marknadens viktigaste drivkraft – tro på framtiden och förtroende för dem som styr. De flesta politiker tycks ha en dåligt utvecklad feeling för just dessa samband. Men sanningen är den, som Keynes tidigare, tydligare och mer välformulerat än någon annan ekonom har påpekat och som vi har diskuterat tidigare, att utan fullt förtroende för de politiker som har ansvaret minskar marknadens villighet att satsa radikalt. Det betyder i nästa steg försämrad relativ tillväxt.

Utgångspunkten för den diskussion kring ”öka relativa tillväxten-problemet” som jag nu skall övergå till är därför att just på denna punkt återförs politikens målbild till den gamla ordningen där huvudmålet är att öka tillväxten. Allt annat vore ohistoriskt.

Det här resonemanget skulle kunna sammanfattas på följande sätt:

	1850-1930	1930-60	1960-80	1980-200x	200x-
<b>Huvudmål</b>	Tillväxt	Tillväxt	Välfärd	?	Tillväxt
<b>Randvillkor</b>	Infrastruktur och missförhållanden	Välfärd och stabilitet	Tillväxt	?	Ekologisk uthållighet?

### En modell för teknologibaserad tillväxt

Med tillväxt skall vi, om inget annat anges, i fortsättningen mena bruttonationalproduktens (BNPs) tillväxt. BNP mäts då från produktionssidan,<sup>2</sup> det vill säga BNP-

<sup>2</sup> BNP kan också mätas på två andra sätt, från användningssidan respektive inkomstsidan. I nationalräkenskaperna spelar BNP i användningstermer en viktig roll (liksom BNP från produktionssidan). BNP blir då summan av konsumtionen och bruttoinvesteringarna, justerat för affärerna med utlandet. I inkomstperspektiv består BNP av två delar, landets samlade löne- respektive kapitalinkomster. Det måttet finns inte i de svenska nationalräkenskaperna.

tillväxt blir ett uttryck för hur landets samlade produktion utvecklas i termer av *förädlingsvärde*. När vi talar om att ett lands BNP-tillväxt ett visst år exempelvis har varit 2 procent skulle vi lika gärna kunna ha sagt att landets förädlingsvärde hade ökat med 2 procent.

Vad är då förädlingsvärde? Ja, helt enkelt det värde som arbete och kapital gemensamt åstadkommit i ett land under en viss period, den samlade produktionens värde. Förädlingsvärdet skapas både i privat och offentlig sektor – den helt dominerande delen i privat sektor. Sveriges BNP uppgick år 2003 till cirka 2 400 miljarder kronor. "Näringslivets bidrag till BNP" (som är en term hämtad från nationalräkenskaperna) svarade för 1 945 miljarder kronor – eller i runda tal 80 procent. På nivån 77-80 procent med en stigande tendens har näringslivets, den privata sektorns, bidrag till BNP legat under den senaste 25-årsperioden.<sup>3</sup>

BNP-måttet, som började användas under 1940-talet, är inte fulländat. Det brukar sägas att det är ett dåligt mått på välfärdsnivån bland annat eftersom det värdemässigt likställer genuint välfärdshöjande verksamheter med sådana som handlar om att röja upp efter företagets och medborgarnas framfart. Jag är av olika skäl skeptisk till det argumentet.<sup>4</sup> Det finns däremot en annan brist som är svår att bortse från. Allt det arbete som görs, och allt det realkapital som används, utanför den formella ekonomin – i hushållen, i "byta-tjänster-med-varandra-ekonomin", i delar av den grå och svarta ekonomin etc. – räknas inte in i BNP. Blandas inte en registrerad betalning in i transaktionen kommer den helt enkelt inte med i statistiken. BNP handlar om *betalda* aktiviteter i samhället.

Vad finns det då för samband mellan tillväxt på mikronivån, i företaget, och det samhällsekonomiska begreppet BNP? Ja, låt oss granska den frågan lite mer i detalj.

Jag utvecklar i *Det exploderande storföretaget* (SNS, 2004) en typologi som hjälper oss att placera in olika företag i en struktur. Utgångspunkten för modellen är att företaget betraktas som en portfölj av tillgångar, där vissa av tillgångarna ägs av företaget, andra ägs av någon annan. Det som skiljer ett företag från ett annat är strukturen på

---

<sup>3</sup> Räknat i 1991 års priser var näringslivets bidrag till BNP 1980 77,4 procent, 1990 78,4 procent, 1995 79,8 procent respektive 1998 81,4 procent. Källa: SCB, Nationalräkenskaperna.

<sup>4</sup> Argumentationen är att BNP som välfärdsåtgärd inte har förmåga att skilja mellan bra och dåligt, mellan aktiviteter som höjer välfärden och aktiviteter som uppenbart inte alls påverkar välfärden, kanske till och med minskar den. Det är svårt, menar man, att värdera de betalda aktiviteter i samhället som "röjer upp" efter företagets och medborgarnas framfart, det kan vara allt från återvinningsföretag till trafikpoliser, efter samma måttstock som man använder för den välfärdshöjande verksamheten.

Det sägs att dessa "röja upp"-aktiviteter tenderar att ge en överskattning av BNP sett i välfärdsperspektiv. De borde behandlas ungefär som avskrivningar eller nedskrivningar i den ekonomiska kalkylen, något som belastar resultatet. Jag delar inte den bedömningen. Givet en viss situation, till exempel att det förekommer toxiskt avfall från en viss produktion, är det välfärdshöjande att på olika sätt försöka ta hand om avfallet och eliminera gifterna. Det kokar ner till att vi som beslutsfattare inte är perfekta – att vi då och då fattar felaktiga beslut, att vi inte alltid tar hänsyn till de långsiktiga effekterna vid en investering etc. Och då måste vi rätta till de misstag som har gjorts – och det kräver resurser. Den resursanvändningen måste rimligen väga lika tungt i BNP som all annan resursanvändning.

dess *nyckeltillgångar*. Nyckeltillgångarna kan vara av olika slag, de viktigaste är nästan alltid team eller enskilda personer. Men nyckeltillgångar kan också vara realkapital, immateriellt kapital och finansiella resurser. Riskkapitalet är exempelvis ofta en nyckeltillgång för ett teknologibaserat mindre företag, kanske tillsammans med ett utvecklingsteam och ett antal patent.

Med det synsättet som utgångspunkt kan vi urskilja tre arketyper av företag.

Det första är *produktföretaget*, det kan vara ett stort företag som Ericsson eller ett litet tillväxtföretag. Ett produktföretag har väsentligen tre typer av nyckeltillgångar. För det första är teknologin, "receptet" för den produkt som företaget säljer, en nyckeltillgång. För det andra finns de teknologibaserade nyckeltillgångarna. Det inkluderar de team som har den kompetens som fordras för att exploatera teknologin. De team som svarar för tillverkningen av produkten, åtminstone produktens mest känsliga delar och ofta monteringen, kan vara nyckeltillgångar. Det gör att även vissa produktionsfaciliteter kan vara det. För det tredje är de team eller enskilda personer som har förmågan att utveckla nya produkter också nyckeltillgångar.

Ett produktföretag kan egentligen växa (i meningen höja sina marknadsandelar) bara på två sätt. Det kan i egen regi tillverka och sälja så många produkter som marknaden kan ta emot och den egna förmågan kan klara av på ett ekonomiskt försvarbart sätt. Det kan också licensiera ut produkten och på så sätt vinna marknadsandelar. Änkans krus-tillgången, teknologin, är grunden för tillväxten.<sup>5</sup> Det är det första sättet. Det andra är att satsa på utveckling av nya eller vidareutvecklade produkter.

En andra arketyper av företag är *produktionsföretaget* där nyckeltillgångarna i första hand har med produktionen eller processen att göra. De team, för att ta ett exempel, som i ett skogsindustriellt företag som SCA med massa- eller pappersproduktion är verkligt betydelsefulla för konkurrenskraften och företagets ekonomi är de som ansvarar för produktionen. En hög grad av kapacitetsutnyttjande i produktionen med ett minimum av kassationer eller andra kvalitetsproblem i slutprodukten bestämmer mer än något annat lönsamheten i verksamheten. Vill ett traditionellt processföretag växa utöver vad den befintliga produktionsenheten kan klara av, är det emellertid andra nyckeltillgångar som avgör – om det finns råvara nog för att öka produktionen, om företaget har tillgång till det kapital som krävs och, inte minst viktigt, om före-

---

<sup>5</sup> Änkans krus-tillgångar är tillgångar som kan förbrukas men ändå finnas kvar. Merparten av det immateriella kapitalet (varumärke, idéplattform, rutiner, företagskultur etc) i företagen är Änkans krus-tillgångar. Sådana tillgångar är viktiga för tillväxten både för företaget och samhällsekonomin bland annat genom spillover-effekter. Uttrycket kommer från historien om *Änkans krus* som finns i bibeln (Första Konungaboken) och handlar om Elia som hungrig och törstig höll på att förgås i öknen men möter en fattig änka och ber om något att dricka och äta. Hon försäkrar honom att hon bara har lite mjöl i en kruka och lite olja i ett krus och att det endast räcker till henne själv och hennes son. Men Elia uppmanar henne att först göra mat åt honom och därefter åt sig själv och sin son. "Ty så säger Herren, Israels Gud: Mjölet i krukans skall icke taga slut och oljan i kruset skall icke tryta intill den dag då Herren låter det regna på jorden." (1 Kon. 17:12-16).

taget har ett sådant grepp om marknaden att det kan ekonomiskt motivera den mycket stora investering som det i praktiken alltid handlar om.

Det är viktigt att inse att verksamheten i produktionsföretaget inte bara handlar om tillverkning. Också tjänster "produceras". Nyckeltillgångarna i ett tjänsteföretag är de team eller enskilda personer som tillgodoser marknaden med vissa tjänster respektive utvecklar nya eller kompletterande tjänster. Änkans krus-tillgångar som är väsentliga för tillväxten är affärskonceptet och varumärket. Det vi kan se är att tjänsteföretagen också använder dessa tillgångar som en hävstång för att nå ökade marknadsandelar. Det sker inte så sällan genom att hela företagskonceptet mångfaldigas. McDonalds är ett exempel. Företaget växer genom att öppna egna restauranger och genom franchising. Det mest spektakulära exemplet är Wal Mart Stores, världens största företag mätt i antal anställda.

I *Det nya företags* samhälle växer också fram en helt ny typ av produktionsföretag, *nätverksföretag*. Några av de senaste decenniernas mest dynamiska och uppmärksammade företag är av den typen. Dell och Cisco kan vara exempel. Men också svenska företag som IKEA, H&M och Skandia (före skandalerna). Man kan säga att nyckelkompetensen inte som i det traditionella produktionsföretaget har med styrningen av produktionen i egna anläggningar att göra utan mera med styrningen av ett visst nätverk av fristående aktörer. Tyngdpunkten ligger på nätverkskompetensen.

En tredje arketyper är *kompetensföretaget*. Kompetens finns i alla företag, det som karakteriserar kompetensföretaget är att dess huvudaffär är att sälja professionell kunskap, för det mesta experters timdebiterade tid (även om det finns andra sätt att ta betalt för kompetensen, ett riskkapitalbolag timdebiterar inte för sin kompetens). Det är den minst komplicerade företagstypen därför att den viktigaste, ja i de flesta fall enda, nyckeltillgången är den specialistkompetens som finns i företaget.

Kompetensföretaget kan egentligen bara växa genom att anställa flera personer med den typ av erfarenhet och kunskap som efterfrågas på marknaden. Det finns i kompetensföretaget ingen hävstångseffekt eller genväg till tillväxt i form av patent eller affärskoncept som kan mångfaldigas genom franchising. Ett kompetensföretag kan visserligen bredda sin verksamhet till flera kompetensområden och dra nytta av sortimentsekonomi, ungefär som de stora revisionsföretagen har gjort under de senaste decennierna, men fortfarande gäller att de bara kan bli omsättningsmässigt större genom att anställa fler experter och specialister.

Det här resonemanget finns sammanfattat i Tabell 1 på nästa sida.

Företagets tillväxt som vi här har diskuterat i termer av marknadsandelar skulle lika gärna ha kunnat mätas i förädlingsvärde. Att mäta tillväxten i förädlingsvärde möjliggör också en koppling mellan mikro- och makroperspektivet.



Tabell 1. Tre arketyper av företag – och deras kännetecken

	Nyckeltillgångar i team*	Änkans krus-tillgångar**	Huvudstrategi för tillväxt
<p><b>Produktföretaget</b>  <i>Ex. stora företag:</i> AstraZeneca, Ericsson, Microsoft etc.  <i>Ex. SME-sektorn:</i> Tillväxtföretag, programvaruföretag, designerföretag inom teko, möbler, glas etc., mediaföretag, forskningsbolag etc.</p>	<p>FoU-team                      Designers                      Skapande-team inom film, teater, media etc.                      Produktions-team</p>	<p>Teknologin                      Affärskonceptet/idéplattformen                      Varumärket</p>	<p>Ökad produktion i egna anläggningar                      Licensiering                      Produktutveckling</p>
<p><b>Produktions- och nätverksföretaget***</b>  <i>Ex. stora företag:</i> Citigroup, Flextronics, H&amp;M, IKEA, Skanska, SCA, Wal Mart etc.  <i>Ex. SME-sektorn:</i> vissa tjänsteföretag, byggföretag, underleverantörer, finansiella företag, till exempel fondkommissionärer etc.</p>	<p>Team för:                      Produktions- &amp; processtyrning                      Nätverksstyrning                      Inköp                      Etablering                      Datautveckling                      Riskkontroll</p>	<p>Process- &amp; nätverkskunnandet                      Affärskonceptet/idéplattformen                      Varumärket</p>	<p>Ökad produktion i egna anläggningar                      Mångfaldigande genom bland annat franchising                      Process- &amp; nätverksutveckling</p>
<p><b>Kompetensföretaget</b>  <i>Ex. stora företag:</i> KPMG  <i>Ex. SME-sektorn:</i> advokatkontor, reklambyråer, konsultföretag, riskkapitalbolag etc.</p>	<p>Specialister/Specialistteam</p>	<p>Affärskonceptet/idéplattformen                      Varumärket</p>	<p>Öka antalet specialister                      Organisationsutveckling</p>

\* I samtliga tre typer av företag finns, förutsatt att de varit uthålligt framgångsrika, därutöver vissa nyckeltillgångar i team. *Top-management-teamet* är alltid en nyckeltillgång liksom *kund-team* av olika slag, möjligen med undantag för kompetensföretaget där specialisten också i praktiken blir kundansvarig. Till det kommer ett antal nyckeltillgångar i form av kapital (produktionsanläggningar, datasystem, finansiella resurser, till exempel riskkapital, råvara etc.). Dessa är specifika för respektive företag.

\*\* Änkans krus-tillgångar är nyckeltillgångar som kan förbrukas men ändå finnas kvar. Merparten av det immateriella kapitalet i företagen är Änkans krus-tillgångar. Sådana tillgångar är viktiga för tillväxten både för företaget och samhällsekonomin bland annat genom spillover-effekter.

\*\*\* Det traditionella småföretaget, levebrödsföretaget, kan ses som ett produktionsföretag men faller utanför den här kategoriseringen.

Förädlingsvärdet ett visst år i ett företag är årsomsättningen med avdrag för det man köpt på marknaden.<sup>6</sup> I bokföringstermer är det årets försäljning minus kostnaderna för samtliga insatsvaror. Sett från andra hållet, i ett "inkomstperspektiv", är företagets förädlingsvärde lika med summan av arbets- respektive kapitalersättningen under året, det vill säga lönekostnader plus rörelseöverskott. Kapitalinkomsten, rörelseöverskottet, skall täcka avskrivningar och räntor. Det som därefter kvarstår är företagets vinst.

Parallellen till förädlingsvärdet på makronivå blir därmed tydlig. Summan av förädlingsvärdena i landets samtliga företag blir "näringslivets bidrag till BNP mätt till baspris". En uppräknings måste emellertid göras med produktskatterna (läs moms) för att få fram BNP till marknadspris som är det BNP-begrepp vi normalt känner från statistiken. BNP-tillväxten i privat sektor ett visst år är med andra ord summan av alla företags förädlingsvärden till marknadspris. Vill man uttrycka tillväxten i produktivitetstermer kan man tala om BNP per arbetad timma.

Vi inser att det bör finnas ett positivt samband mellan BNP-tillväxten i ett samhälle och mängden Änkans krus-tillgångar i landets företag. Det är, mera precist, en välgrundad hypotes att samhällsekonomisk tillväxt är starkt korrelerad med den relativa storleken på det immateriella kapitalet i landets företag. Det förklaras av att det immateriella kapitalet i form av metoder och koncept och andra privata, icke-rivaliserande tillgångar av allt att döma är den verkliga tillväxtmotorn i företagen. Finns det i ett land jämförelsevis mer av sådana tillgångar (mätt per capita) bör också den samhällsekonomiska tillväxten, i varje fall tillväxten i privat sektor, allt annat lika, bli relativt högre. En reservation måste dock antecknas. Om det, relativt sett, finns gott om immateriellt kapital i ett lands företag (till exempel mätt som FoU-investeringarnas andel av BNP) men själva *produktionen* till stora delar sker utomlands, ja då försvagas eller till och med försvinner tillväxteffekten.

#### ***En anteckning om vad nationalekonomin säger om tillväxt***

"Economic growth rests on three key variables identified already by Smith: the saving rate, efficiency, and the depreciation of capital" skriver Thorleif Gylfason sammanfattningsvis i sin bok *Understanding Economic Growth*.<sup>7</sup>

Två kommentarer måste göras till den formuleringen. Den första komponenten, sparandegraden, är naturligtvis spegelbilden av kapitalbildningen. I ett äldre, slutet samhälle blir det inga investeringar utan sparande. Ju högre relativt sparande och därmed kapitalbildning under en viss period, desto större är förutsättningarna i ett

---

<sup>6</sup> För det mesta brukar man räkna exklusive omsättningsskatter (baspris).

<sup>7</sup> Gylfason, T., 1998, *Understanding Economic Growth*, SNS Förlag, Stockholm, s 28. "Adam Smith's theory of growth remained unchallenged for almost 200 years, except for the onslaught of Karl Marx.", s 37.

sådant samhälle för att den relativa tillväxten blir hög i de perioder som kommer därefter.

Det sambandet gäller naturligtvis fortfarande. Men det har luckrats upp i det öppna samhället. Moderna finansiella marknader gör sparandet i det egna landet mindre avgörande för kapitalbildningen. Är de projekt som redovisas för finansiärerna tillräckligt attraktiva, det vill säga har de en förväntad avkastning givet en viss risk som är minst lika bra som de alternativ som finns på marknaden, då kan investeringen finansieras och då kan landet tillgodogöra sig det tillskott till tillväxten som investeringen leder till.

Den andra kommentaren är att det tillväxtbegrepp som avses i Gylfasons formulering är ett annat än det vi här diskuterar. Vi definierar BNP-tillväxt i produktionstermer, som förädlingsvärdets utveckling under en viss period. Det har inte Adam Smith gjort när han sagt att ekonomisk tillväxt också påverkas av avskrivningar. Avskrivningarna har inget att göra med förädlingsvärdets utveckling, de påverkar helt enkelt inte tillväxten.

Att avskrivningar däremot är relevant i ett *inkomstperspektiv* är uppenbart. Har man i landet tidigare investerat fel, måste kostnaderna för det tas ur det samlade förädlingsvärdet och inkomsten sjunker. Strukturarbetslöshet, företagsnedläggningar, låg lönsamhet i vissa sektorer etc. är de yttre tecknen i den reala ekonomin. Det syns i det enskilda företags resultaträkning som avskrivningar på ekonomiskt föråldrat kapital och andra kostnader, till exempel avgångsvederlag. I nationalräkenskaperna omvandlas dessa kostnader till minusposter som tär på faktorinkomsterna, kort sagt blir det mindre över för löner och kapitalinkomster. Under 1980-talet var denna tredje post mycket stor i många OECD-länder, i minst i Sverige. Vi fick då med stora omstruktureringkostnader och därmed lägre inkomst betala för de felallokeringar som gjordes under framförallt 1960- och 1970-talen.<sup>8</sup>

Givet dessa kommentarer skulle den moderna tillväxtforskningens slutsatser kunna formuleras så att ett lands relativa tillväxt kretsar kring fyra nyckelord – resurserna, effektiviteten, strukturen och utvecklingsförmågan.

För det första bestäms den relativa tillväxten av hur stor kapitalbildningen är relativt sett, det vill säga hur mycket satsar landet jämfört med andra på att bygga ut den samlade kapitalstocken respektive i hur stor utsträckning kommer fler människor i arbete och arbetar flera timmar (*resurskomponenten*),

För det andra bestäms den av hur effektiva landets företag och icke-marknadsorganisationer är på att göra dessa resurser produktiva, det vill säga hur bra är man relativt andra på att effektivt producera för marknaden respektive i offentlig sektor. Denna andra faktor består i praktiken av två delar. Dels handlar det om den relativa effektiviteten givet en viss struktur och organisation (*effektivitetskomponenten*). Dels

---

<sup>8</sup> Se bland andra Eliasson, 1979.

om den relativa effektivitet som kan åstadkommas genom omstrukturering och omorganisation av produktionen (*strukturomvandlingskomponenten*), respektive

För tredje bestäms den relativa tillväxten av hur effektiva landets företag och icke-marknadsorganisationer är på att få fram fler nya attraktiva produkter som kunderna är beredda att köpa mycket av respektive betala bra för (*utvecklingskomponenten*).

Resurskomponenten är den kvantitativa storheten. Vi inser att sådant som högre kapacitetsutnyttjande, fler människor i arbete, ökad nettoinvandring, ökade bruttoinvesteringar etc. påverkar BNP-tillväxten positivt.

Den andra faktorn, effektivitetskomponenten, skulle vi kort och gott kunna kalla "effektiv produktion". Ett företag med effektiv produktion är med andra ord bättre än konkurrenterna på att producera en viss given produkt *utan mer djupgående strukturförändringar och utan att nya produkter kommer in i bilden*. När alla företag, organisationer, myndigheter etc. i ett land betraktas som en helhet, och det är ju det vi gör vid BNP-beräkningarna, blir en hög effektivitet i denna mening givetvis en omständighet av betydelse för den ekonomiska tillväxten. Men ändå har den en med tiden minskande betydelse för den relativa tillväxten.

Anledningen är att det tycks, kort sagt, som om strukturomvandling och utveckling mer och mer tar över från produktion som förädlingsvärdeskapande kraft i de högt utvecklade västländerna. Företagen får för varje år som går allt svårare att tjäna pengar på bara effektiv produktion. Det blir ekonomiskt alltmera tvingande att ständigt se över produktionens struktur och ständigt utveckla nya produkter.

Strukturomvandlingskomponenten sätter fokus på organisation och management. Sambandet mellan den relativa BNP-tillväxten och företagens *organisatoriska* förmåga visavi andra länders företag är sannolikt mycket stark – och vi talar då också om organisation i meningen struktur, hur företagen samarbetar och strukturerar sin produktion. Det vi tidigare sagt om nätverksföretagen är ett konkret exempel på företags- och branschnivån. De nätverksföretag som har lyckats, Dell kan vara ett exempel, har hittat nya sätt att organisera produktionen på som väsentligt höjt produktiviteten och effektiviteten. Det har i sin tur skapat stora marknadsframgångar och förädlingsvärden.

Ekonomen Howard Pack menar att jämför man USA med Japan och vill försöka förstå varför den japanska ekonomin under mycket lång tid efter andra världskriget växte väsentligt mycket snabbare än den amerikanska ekonomin, ja då kan man inte bortse från de organisatoriska skillnaderna mellan japanska och amerikanska företag under denna period. Sådant som just-in-time, kvalitetscirklar och annat organisatoriskt nytänkande som japansk management stod för måste tas med i beräkningen. Eller som Pack uttrycker det med en udd riktad mot den nya tillväxtteorin. "Ironically, the new generation of growth models relies on externalities and R&D at precisely the time that a sense is emerging that one of the important factors determining intermediate and perhaps long term productivity growth is organizational...Differences

in organization probably help to explain how a sustained growth difference in income levels can occur between two countries, even if capital is identical.”<sup>9</sup>

Utvecklingskomponenten talar för sig själv. Om ett land har, relativt sett, många företag som har lyckats få fram nya attraktiva produkter till marknaden, och om dessa produkter tillverkas i landet, är det högst sannolikt att, allt annat lika, landets relativa tillväxt har ökat. Det finns många skäl till det. En ny produkt skapar för det mesta ett tidsbegränsat monopol som ger goda möjligheter att ta ut höga priser. Vi vet att priselasticiteten på nya produkter normalt är lägre än på etablerade produkter och det bör få positiva effekter på förädlingsvärdet.

Det immateriella företagskapitalet i form av ny teknologi kännetecknas i vissa fall också av spillover, det vill säga ett framgångsrikt företags metoder och koncept försöker andra företag kopiera och plagiera för att på så sätt till låga kostnader ta en genväg till en förbättrad ekonomi eller marknadsposition. Att det är möjligt hänger samman med, förutom dessa tillgångars icke-rivaliserande karaktär, att det immateriella kapitalet i praktiken inte är fullständigt skyddat genom ägandet. Det finns visserligen patent- och copyrightskydd och det görs i företaget stora ansträngningar att på annat sätt värna om värdefulla Änkans krus-tillgångar. Men trots dessa ansträngningar uppträder spillover med uppenbara positiva följdverkningar för den samhällsekonomiska tillväxten. För ägarna kan det naturligtvis ses som något negativt eftersom det, teoretiskt sett, fulla värdet av det immateriella kapitalet inte tillfaller den som gjort investeringen. Exakt samma sak gäller för övrigt för uppfinnare. Det samhällsekonomiska värdet av en framgångsrik innovation tillfaller upphovsmannen bara till en mindre del.<sup>10</sup>

Strukturumvandlings- och utvecklingskomponenterna blir således av allt att döma med tiden alltmer avgörande för tillväxten. Det betyder naturligtvis inte att den kvantitativa komponenten, att mer realkapital bildas respektive att fler timmar arbetas, saknar betydelse för den relativa tillväxten.<sup>11</sup> Att den genomsnittliga årsarbetstiden för en heltidsarbetande i USA är 1 800 timmar medan den i Sverige är 1 550 timmar, får oundvikligen negativa följder för den svenska relativa tillväxten. Man kan uttrycka sig så att i Sverige tar vi ut välfärden i kortare arbetstid och längre semester.

Det betyder inte heller att effektivitetskomponenten är oväsentlig i framtiden för det land som vill ha hög BNP-tillväxt. Det vi däremot förmodligen kan säga när vi talar

---

<sup>9</sup> Pack, H., 1994, "Endogenous Growth Theory: Intellectual Appeal and Empirical Shortcomings", *Journal of Economic Perspectives*, Number 1, Winter 1994, s 60.

<sup>10</sup> Eller som Paul Romer uttrycker saken: "There is little doubt that much of the value to society of any given innovation or discovery is not captured by the inventor, and any model that missed these spillovers would miss important elements of the growth process." Se Romer, P. M., 1990, "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, vol. 98, no.5, s 89.

<sup>11</sup> Den demografiska utvecklingen, och särskilt hur antalet personer i arbetsför ålder utvecklas, är exempelvis en faktor med stor inverkan på BNP i det långa tidsperspektivet.

om ett OECD-land är att dessa två komponenter mer och mer får karaktären av hygienfaktorer, faktorer som helt enkelt *måste* vara uppfyllda för det land som vill kunna visa hög relativtillväxt. Det är inte heller på dessa två områden som de största tillväxtpolitiska utmaningarna finns.

Utbildningen, och det gäller inte minst den högre tekniska och naturvetenskapliga utbildningen, kan säkerligen göras bättre. Men det är sannolikt att skillnaderna i utbildningsstatsningar mellan de högt utvecklade västländerna är förhållandevis små – och det neutraliserar utbildningens betydelse för ett visst lands relativa tillväxt. Och marknaderna i OECD-länderna är idag på det hela taget så avreglerade som man rimligen kan begära – och grovt sett lika mycket avreglerade i alla länder så att både kapitalbildningen och produktionen kan förväntas ske utan allvarliga snedvridningar. Också de politiska förutsättningarna för investeringar och företagande i övrigt skiljer sig måttligt åt mellan länderna. Det är, sammanfattningsvis, av allt att döma inte resurs- respektive effektivitetskomponenterna som i framtiden kommer att avgöra den relativa tillväxten, var i rangordningen över BNP-tillväxten över en period som ett visst OECD-land kommer att placera sig. Det gäller i varje fall om jämförelsen gäller länder inom samma region, som de europeiska OECD-länderna. Det kommer istället att handla om hur, relativt sett, skickligt landets företag är på att utveckla nya processer, organisationsformer respektive produkter – och inte minst i form av nya företag. David Audretsch och Max Keilbach har med exempel från Tyskland visat att regioner med högt entreprenöriellt kapital, definierat som en hög relativandel nystartade företag, kommer att ha högre tillväxt än regioner där, relativt sett, färre företag startades upp.<sup>12</sup>

Låt oss granska strukturomvandlings- och utvecklingskomponenten på företagsnivå. Det blir samtidigt en återkoppling till den typologi med tre företagsarketyper som vi redan diskuterat.

### ***Tre typer av tillväxtskapande utveckling***

Vi skall i fortsättningen skilja mellan tre typer av tillväxtskapande utveckling. Den första skall vi kalla *organisationsutveckling*. Det är ett vedertaget begrepp i organisationsteorin,<sup>13</sup> men det används i praktiken på ett så vidlyftigt sätt att det täcker in i stort sett allt som en företagsledning har ansvar för, allt från strategi- och affärsutveckling till personal. Vi skall här ge begreppet en mer insnävad och precis

---

<sup>12</sup> Audretsch, D. B & Keilbach, M., 2003, "Entrepreneurship Capital and Economic Growth", Entrepreneurship Research Series:005, October 2003, *Center for Entrepreneurship*, Durham Business School.

Entreprenöriellt kapital, nyckelbegreppet hos Audretsch & Keilbach, är intressant *i en mer utvecklad mening* (än att bara vara ett mått på andelen nystartade företag). Det säger att geografiska områden med hög tillväxt som till exempel Silicon Valley har ett tydligt socialt kapital kännetecknat av entreprenörsanda, idékonkurrens och mångfald. Detta sociala kapital, menar Audretsch och Keilbach, måste in produktionsfunktion på samma sätt som det fysiska kapitalet, arbetskraften och kunskapen. Det sätter fokus på sambandet mellan kluster och tillväxt.

<sup>13</sup> Organisationsutveckling är ett organisationsteoretiskt tillämpningsområde med förankring i sådant som organisationspsykologi och organisationssociologi.

innebörd och, kort sagt, mena ett företags investeringar i personalutveckling, begreppet taget i vid mening. Vill man uttrycka sig så kan man tala om investeringar i företagets humankapital. Vad kan det vara konkret? Ja, naturligtvis utbildning och annat kompetensbyggande. Men också sådant som hur ansvar och befogenhet skall fördelas i en organisation, hur organisationen skall se ut för att fungera effektivt, hur prestationer skall mätas, hur sambandet mellan prestation och lön och annan ekonomisk ersättning skall utformas, hur konflikter skall hanteras, hur utvecklings-samtalen skall utformas och följas upp, hur ett gott chefskap respektive ledarskap ser ut etc.

Alla med praktisk erfarenhet av företag och företagsledning vet att organisationsutveckling i denna mening kan vara investeringar med mycket hög avkastning. Avkastningen kan ofta också mätas på ett indirekt sätt – i förbättrad produktivitet, i sänkta sjuktal, i högre trivsel och motivation hos personalen (som välskötta företag numera regelbundet mäter) etc.

Denna vetskap leder samtidigt till att alla företag, i varje fall alla framgångsrika och välskötta företag, investerar i organisationsutveckling – och steg för steg blir den positiva effekten på konkurrenskraften neutraliserad. Något som alla gör förbättrar som bekant inte den relativa positionen. Det är ingen tillfällighet att organisationsutveckling idag är mer eller mindre liktydigt med "effektiv produktion", effektivitetskomponenten i den enkla tillväxtmodell vi använt oss av.

Den andra typen av utveckling skall vi kalla *process- och nätverksutveckling*. Det är de investeringar som görs för att produktionsprocessen skall bli effektivare inklusive samarbetet i nätverket bättre. Det kan täcka in allt från förhållandevis marginella förbättringar i produktionsprocessen, det vi brukar kalla vardagsrationalisering, till radikalt annorlunda sätt att producera och leverera en viss produkt på. I de framgångsrika fallen har det senare inneburit klart förbättrad produktivitet och ofta sänkta priser. Företag som Cisco, H&M, IKEA, Wal-Mart är exempel på företag som lyckats att radikalt förändra produktionslogiken i en viss bransch med stora framgångar som följd. Richard Normann kallar sådana nätverksföretag för *Prime Movers*.<sup>14</sup> De är således exponenter för radikala investeringar i process- och nätverksutveckling. Det har gjort dem till banbrytare och gränsöverskridare med stor ekonomisk framgång som följd. Jag ägnade stor uppmärksamhet åt dessa nätverksföretag i *Det exploderande storföretaget*.

---

<sup>14</sup> Normanns beteckning på nätverksföretaget – *Prime Movers* – kopplar till dessa företags kännetecken som gränsöverskridare och banbrytare på sin marknad. IKEA är ett exempel på ett Prime Mover-företag som han ofta återkommer till. Det gäller särskilt i hans sista bok *Reframing Business*. Se Normann, R., 2001, *Reframing Business*, John Wiley & Sons Ltd, Chichester;

Det finns också en växande mängd organisationsforskare som studerar nätverksföretag både teoretiskt (jfr Jarillo, 1988) och empiriskt. Christian Maravelias har till exempel nyligen i en avhandling presenterat och analyserat Skandia AFS, ett (trots den senaste tidens turbulens kring företaget) synnerligen framgångsrikt nätverksföretag, vilket jag utförligt har beskrivit i *Det exploderande storföretaget*, se Maravelias, C., 2001, *Managing Network Organizations*, avhandl., School of Business, Stockholm University.

Den tredje typen är *produktutveckling*.<sup>15</sup> Det är ett självdefinierat begrepp – det handlar om att ta fram nya produkter som kunderna är beredda att betala ett så högt pris för att en produktion av produkten är företagsekonomiskt motiverad. En produkt kan då vara både en fysisk produkt (som ett nytt läkemedel eller en ny design av en möbel) och en mjukvara (som ett dataprogram, en skönlitterär bok, en spelfilm eller ett stycke musik). En tjänst betraktar vi däremot inte som produkt, inte ens om tjänsten är mer eller mindre helt avpersonaliserad som internetbanking eller aktiehandel på nätet. (Den utvecklingen klassificeras här som processutveckling.)

Teoretiskt är det lätt att skilja mellan det som i EUs terminologi kallas "betydande innovation" respektive "stegvis innovation". Men i praktiken är det svårt. Det är onekligen en begränsning när vi diskuterar tillväxt. En helt ny, framgångsrik produkt, en "betydande innovation", har en annan, positivare effekt på förädlingsvärdets utveckling än en produkt som funnits med länge på marknaden och som med jämna mellanrum introduceras i förbättrade varianter, inte så sällan till priser som pressats i reala termer. Bilen kan vara ett konkret exempel på en sådan förbättrad produkt. Vi väljer ändå att till produktutveckling hänföra både *ny* produkt och *förbättrad* produkt.

Om denna kategorisering i tre typer av utveckling betraktas i perspektivet av att det finns tre arketyper av företag, vad kan man då se? Ja, den första iakttagelsen är att produktföretaget naturligt nog har produktutveckling som sin huvudstrategi. Det ligger emellertid i sakens natur att produktföretaget som alla företag måste investera i sin egen personal (organisationsutveckling) och också i sin produktionsprocess (process- och nätverksutveckling) men det som är produktföretagets själva kärna är produkten och produktutvecklingen. Det framgår av vår tidigare diskussion att produktföretagets nyckeltillgångar är sådant som FoU-team eller skapande-team av annat slag, patent, riskkapital etc., alltså sådana tillgångar som kretsar kring produkten och produktutvecklingen.

På samma sätt har produktions- och nätverksföretaget sin strategiska tyngdpunkt i process- och nätverksutveckling. Organisationsutveckling måste också finnas men återigen mera som ett oundgängligt komplement till huvudstrategin. Det gäller också för investeringar i produktutveckling, då oftast i förbättringar av den produkt som marknadsförs. Skulle det vara en helt ny produkt i meningen "betydande innovation", och det förekommer i praktiken, handlar det om att ett visst företag utnyttjar sin tekniska kompetens och kundkännedom för att invadera en helt ny marknad. Ett exempel är utrustning för så kallad robotmjölkning, en radikalt ny teknik för mjölk-

---

<sup>15</sup> I den akademiska litteraturen görs ibland distinktionen mellan processinnovationer och produktinnovationer (se bland andra Edquist, C. et al, 2001, *Innovation and Employment – Process versus Product Innovation*, Edward Elgar, Cheltenham, s 12 ff). Vi skulle här ha kunnat använda samma begreppsapparat, det finns inga principiella skillnader mellan exempelvis produktutveckling och arbetet med att ta fram en produktinnovation. Ett skäl, men inte det enda, till att vi inte använt oss av begreppen produkt- respektive processinnovationer hänger samman med ordet innovation som enligt min mening ofta används oprecist.



ning av kor. Det var inte de traditionella tillverkarna av mjölkmaskiner, till exempel svenska AlfaLaval, som introducerade den nya tekniken och ledde utvecklingen. En av de första och mest sålda robotmjölkningsutrustningarna på den europeiska marknaden utvecklades av en stor och välkänd maskinleverantör till jordbruket.

Kompetensföretaget slutligen har egentligen bara en utvecklingsstrategi att ta till – organisationsutveckling. Ett kompetensföretag som definitionsmässigt säljer personlig kompetens och rådgivning, advokater, reklambyråfolk, konsulter etc. har litet utrymme för process- och nätverksutveckling liksom produktutveckling. Visst, kompetensföretaget kan investera i avancerade ekonomisystem eller andra datatödsfunktioner men det är i praktiken liktydigt med organisationsutveckling som vi har definierat begreppet. Också produktutveckling i ett kompetensföretag, exempelvis ny specialistkompetens, blir de facto organisationsutveckling eftersom det handlar om att utbilda den egna personalen eller köpa in kompetensen från marknaden.

Det här resonemanget är sammanfattat i Tabell 2 på nästa sida.

### ***En avgränsning***

Vi skall här göra en avgränsning – vi väljer i den fortsatta diskussionen att fokusera på *produktutveckling*. Det betyder att vi lämnar organisationsutveckling och process- och nätverksutveckling åt sidan. Skälet är inte att de är oväsentliga för ett lands relativa tillväxt. Särskilt process- och nätverksutveckling kan av allt att döma vara en betydelsefull förädlingsvärdeskapande kraft, både för ett enskilt företag och aggregerat för samhällsekonomin. Det finns emellertid ett antal skäl till varför vi väljer att koncentrera diskussionen till produktutveckling – och dessutom till *teknologibaserad* produktutveckling.

Det första skälet är att teknologibaserad produktutveckling är den mest komplicerade och tidskrävande, ofta den mest kostsamma och avgjort den mest riskfyllda av de tre typer av utveckling som vi har identifierat. Man bör på praktiska grunder kunna hävda att ett land som är, relativt sett, duktigt på teknologibaserad utveckling, med hög sannolikhet också är bra på annan utveckling, som process- och nätverksutveckling.

Det andra skälet är att teknologibaserad produktutveckling bör vara den mest tillväxtbefrämjande av all utveckling. Det är spegelbilden av det höga risktagandet. Det finns inget skäl att tro att inte sambandet mellan risk och avkastning också gäller för utvecklingsinvesteringar. Produktutveckling som lyckats bör med andra ord ha bättre förutsättningar att skapa hög avkastning, och det betyder i slutänden högre tillväxt, än investeringar i organisations- respektive process- och nätverksutveckling. Jag vet inte om det finns empiriska studier som stöder ett sådant samband. Däremot finns det gott om forskning som indirekt stöder denna hypotes.

Vi vet exempelvis från en svensk studie att snabbväxande företag som kännetecknas av att både försäljning *och* sysselsättning ökar, i studien kallade "Super

**Tabell 2. Tre typer av utveckling**

De block som är fyllda markerar huvudstrategin för respektive företagsarketyyp

	<b>Personal</b>	<b>Organisation &amp; struktur</b>	<b>Produkt</b>
<b>Produktföretaget</b>	Organisations-utveckling	Process- & nätverksutveckling	Produktutveckling
<b>Produktions- och nätverksföretaget</b>	Organisations-utveckling	Process- & nätverksutveckling	Produktutveckling
<b>Kompetensföretaget</b>	Organisations-utveckling	[Process- & nätverksutveckling]	[Produktutveckling]

Absolute Growers” respektive ”Super Relative Growers”, dominerades av teknologi- och kunskapsintensiva företag. De flesta var SME-företag och många av dessa var dessutom förhållandevis nya på marknaden.<sup>16</sup> Studien visar att dessa ”Super-företag” svarade för en mycket stor del av de nya jobb som skapades inom gruppen snabbväxande företag (=de 10 procent av *samtliga* svenska företag med fler än 20 anställda 1996 som vuxit snabbast mellan 1987 och -96). I det närmaste hälften av alla nya jobb i de svenska snabbväxande företagen under perioden (59 000 av 125 000) var skapade av ”Super Absolute Growers” (42 000) respektive ”Super Relative Growers” (17 000). De 202 företag som fick epitetet ”Super Absolute Growers” var till övervägande del högteknologiföretag.<sup>17</sup>

Det finns också studier som mera direkt visat på ett positivt samband mellan högteknologisk utveckling i meningen hög FoU-intensitet och tillväxt. En jämförande studie av sex OECD-länder visar att omfattningen av tillväxtsektorer i ett land,

<sup>16</sup> Delmar, F. et al., 2003, ”Arriving at the high growth firm”, *Journal of Business Venturing*, 18 (2).

<sup>17</sup> ”Super Absolute Growers...had an overrepresentation of manufacturing industries (e.g. high-technology and technology oriented manufacturing)”. Inom parentes kan vi notera att på samma sätt dominerades ”Super Absolute Growers” av professionella tjänster. Ibid, s 209.

sektorer som ökar både förädlingsvärde och sysselsättning, hänger samman med högre FoU-intensitet.<sup>18</sup> Det är också belagt att FoU-intensiva sektorer och tillväxtsektorer i hög grad sammanfaller. Det bör i praktiken betyda att ett land som har en hög andel teknologibaserad utveckling har, allt annat lika, större förutsättningar att upprätthålla både en hög sysselsättning och en hög förädlingsvärdetillväxt än det land som, relativt sett, har en hög andel process- och nätverksutveckling. Det senare kan skapa hög produktivitetstillväxt men det sker inte så sällan på bekostnad varje fall är det en rimlig hypotes, att det finns ett starkare samband mellan den av sysselsättningen.<sup>19</sup> Det tycks, för att sammanfatta, inte vara empiriskt ogrundat, i relativa storleken hos den teknologiskt baserade företagssektorn i ett land och landets relativa BNP-tillväxt (och möjligen också landets relativa sysselsättnings-tillväxt) än vad som gäller för andra marknadssektorer.

Det tredje skälet är att högteknologiska produkter kan ha indirekta tillväxteffekter genom att en ny produkt blir byggelement i organisations-, process- och nätverksutveckling i andra delar i ekonomin och på så sätt bidrar till förädlingsvärdeskapandet i flera led. Det gäller inte för annan utveckling.

Till detta kommer ett helt annat argument. Det vi diskuterar i det här kapitlet är framtidens tillväxtpolitik – och det enda område där tillväxtpolitik i meningen statligt stöd till enskilda företag är berättigat gäller teknologibaserad utveckling. Det följer av de skäl jag redan redovisat. Teknisk utveckling ger vidare, om den lyckas, en tidsbegränsad monopolställning för företaget som underlättar de kommande stegen i exploateringen. Det är detsamma som att säga att ett lyckat teknologibaserat utvecklingsprojekt nästan alltid tas om hand av marknaden. Det statliga engagemanget kan avlösas och därmed begränsas till utvecklingsfasen.

Allt detta sammantaget blir tunga argument för att fokusera på teknologibaserad utveckling. För att sammanfatta budskapet i en enda mening – det land som lyckats skapa goda förutsättningar för teknologibaserad ekonomisk tillväxt har på samma gång skapat goda förutsättningar för tillväxt mera allmänt, det vill säga för hög relativ BNP-tillväxt.

### ***Syftet med essän***

Varje land som vill bli framgångsrikt i *Det nya företagens* samhälle måste göra allt vad det förmår för att undanröja hindren för hög relativ tillväxt. Hur det skall gå till är den fråga som nu skall adresseras. Syftet är, kort sagt, att försöka reda ut vad som *politiskt* krävs för att ett OECD-land i det tidiga 2000-talet skall kunna åstadkomma hög relativ BNP-tillväxt. Det handlar således om hur samhällsekonomin relativa dynamik skall kunna garanteras. Vi har inledningsvis visat att hög relativ-tillväxt idag av allt att döma skapas mer genom framgångsrik utveckling än genom effektiv produktion.

---

<sup>18</sup> Edquist, C. et al, 2002, *Skapar innovationer jobb?*, SNS Förlag, Stockholm, s 79.

<sup>19</sup> Ibid, s 52.

Den avgränsning vi gjort är att diskutera denna fråga med utgångspunkt i vad som krävs för teknologibaserad produktutveckling. Det kommer att till stor del kretsa kring hur det nationella innovationssystemet skall fungera för att vara effektivt, för att producera en hög relativ BNP-tillväxt. I ett vidare perspektiv kommer det också att handla om att politiken kan komma att ställas inför delvis nya, och icke-traditionella krav i *Det nya företags* samhälle. Det är till exempel uppenbart att politiken måste klara att bejaka att tillväxt kräver koncentration till kluster och kritisk massa.

### ***En enkel modell***

Vi skall för den fortsatta diskussionen använda oss av en enkel modell av ett lands innovationssystem (Figur 1 på nästa sida). Med *innovationssystem* menas då helt enkelt de resurser inom ett land som tillsammans leder till att ny teknologi utvecklas och i nästa steg kommersialiseras. Det övergripande målet är att med hjälp av modellen studera hur tillväxt uppstår.<sup>20</sup> Det är inte en makroekonomisk tillväxtmodell. Det är inte heller en modell som begränsar sig till hur ökat förädlingsvärde skapas genom produktutveckling i företagen. Modellen bygger snarare på en blandning av makro och mikro i syfte att komma så nära verkligheten som möjligt.

Modellen har fem huvudkomponenter – två i den gemensamma sektorn och två i marknadssektorn. Därutöver en komponent som vi kallar teknologi. Teknologi kan, lite förenklat, sägas vara de intellektuella resurser som krävs för att framgångsrikt utveckla och producera varor och tjänster (i det här fallet produkter). Man kan med Paul Romers rakt-på-sak-terminologi kalla företags teknologi för det "recept" med vars hjälp företaget skapar en konkurrenskraftig produkt. Teknologin finns i modellen både i marknadssektorn som en privat vara och i den gemensamma sektorn. Därutöver lever teknologin, bildligt talat, ett eget liv som en genuint kollektiv vara.<sup>21</sup>

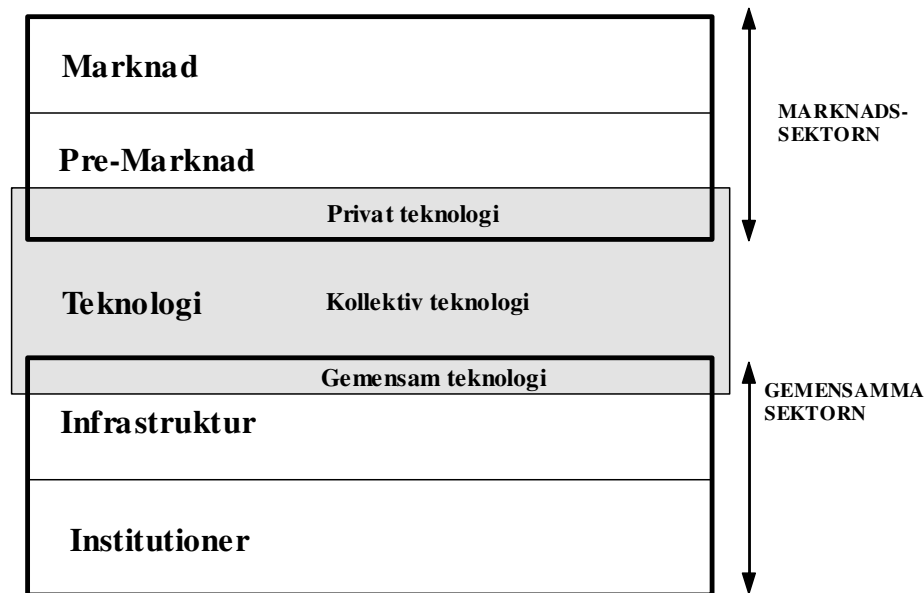
Låt oss ta varje komponent för sig och börja med den gemensamma sektorn.

---

<sup>20</sup> Charles Edquist och Bengt-Åke Lundvall definierar ett lands *innovationssystem* på följande sätt: "The national system of innovation is constituted by the institutions and economic structures affecting the rate and direction of technological change in the society. Obviously, the national system of innovation is larger than the R&D system. It must, for example, include not only the system of technology diffusion and the R&D system but also institutions and factors determining how new technology affects productivity and economic growth. At the same time, the system of technological change is, of course, less comprehensive than the economy/society as a whole." Se Edquist, C. & Lundvall, B-Å., 1993, "Comparing the Danish and Swedish Systems of Innovation", ingår i: Nelson, R. R. (ed.), 1993, *National Innovation Systems*, Oxford University Press, New York.

<sup>21</sup> Det är viktigt att vi skiljer mellan företags teknologi och dess teknologibaserade *nyckeltillgångar*. De senare är de tillgångar i form av byggnader, maskiner, mjukvaror, organisation etc, och givetvis människor och team, som byggs upp i företaget baserade på en viss teknologi och som är avgörande för att kunna producera en produkt för marknaden.

Det är således inte ny teknologi som skapar tillväxt, det är den nya teknologin *inbäddad i andra tillgångar* i företaget som gör det. Och nyckeltillgångar i denna mening låter sig inte normalt exploateras utan ekonomisk ersättning till ägaren. De är med andra ord privata i ordets sanna mening. Man skulle med Paul Romers sätt att uttrycka sig kunna säga att om teknologin är "...a nonrival, partially excludable good" är en teknologibaserad nyckeltillgång i allt väsentligt "...a rival, excludable good".



Figur 1. Innovationssystemet.

*Institutioner* definierar vi här som regelsystem och vissa kulturella yttringar av betydelse för tillväxten. Det innefattar dels alla de lagar och andra formella regler som finns i ett samhälle och som fastställts i en politisk process. Det finns också nationella regelsystem som beslutats på annat sätt, exempelvis kollektivavtal på arbetsmarknaden. Dels de informella institutioner som styr vårt beteende. De senare har inte beslutats i en formell ordning utan formats i en process över tiden. De innefattar allt från den värdegrund som vi som medborgare mer eller mindre medvetet utgår från i våra handlingar till mer handfasta "mjuka" institutioner. Talar vi om nyskapande och tillväxt kan det gälla sådant som synen på risktagande, entreprenörskap och småföretagande. Till institutioner räknar vi också de oägda tillgångar som kan finnas i ett samhälle och ha utomordentligt stor betydelse för tillväxten, till exempel ett högt socialt kapital. Språket är också en institution.

*Infrastruktur* är den gemensamma resursbas som finns i samhället. Vi kan lite förenklat säga att infrastrukturen är de gemensamägda tillgångarna – försvar, rättsväsende, polis, brandkår, vägar, telekommunikationsstruktur, vård-skola-omsorgssystemet och den högre utbildningen med universitet och högskolor. Till infrastrukturen räknar vi också den offentliga besluts-, berednings- och utförandestrukturen, alltså riksdag, regering, departement och myndigheter och de organisationer som sorterar under dessa.

*Marknad* består kort sagt av de företag som producerar och distribuerar varor och tjänster för avsättning på en marknad. Ser man det i ett nationellt perspektiv finns under Marknad samtliga företag i landet.

*Pre-Marknad* är som namnet antyder det steg som ligger före marknaden. Där finns utvecklingsingenjörer, forskare, intraprenörer och andra som arbetar med ny teknologi i de befintliga företagen. Och där finns de projektgrupper och andra team som lotsar en ny teknologi närmare produktionsorganisationen och i sista hand ut på marknaden. Men också enskilda uppfinnare och fristående entreprenörer engagerade i en utvecklingsprocess. Distinktionen mellan Marknad och Pre-Marknad är densamma som James March har gjort mellan "exploitation" och "exploration".

#### ***Innovationsfasen och entreprenörsfasen***

Pre-Marknad är i modellen (men inte i Figur 1) i sin tur uppdelad i två delar. Den första kallar vi innovationsfasen och den andra den entreprenöriella fasen. Det betyder att hela utvecklingskedjan blir tredelad, från konkretiserad idé i innovationsfasen till färdig produkt i marknadsfasen och däremellan den helt centrala entreprenöriella fasen. Det här är ingen konstlad uppdelning om vi med modellen vill komma nära de verkliga förhållandena. Det är olika typer av kompetenser och olika riskbilder i respektive fas. Innovatören, entreprenören och direktören är, för att använda en schematiserad bild, olika personligheter. Jag skall strax återkomma till frågan om skilda personligheter.

*Innovationsfasen* är således utvecklingskedjans första del. Det handlar om att utveckla en idé till något konkret. Det är under innovationsfasen som det nyskapade tar preliminär form, som uppfinnaren för sin idé från snilleblix till ett embryonalt förverkligande som prototyp så att det han skapat kan tekniskt verifieras och granskas. Och det är i denna fas som forskaren på ett eller annat sätt kommer på en helt ny lösning eller ett nytt tillämpningsområde för en välkänd teknik. En praktisk slutpunkt för innovationsfasen är således prototypen, de preliminära testresultaten eller beräkningarna som verifierar det nya eller något annat som sätter en logisk punkt för att innovatören på ett kreativt sätt har löst ett problem.

Den *entreprenöriella fasen* tar per definition vid där innovationsfasen slutar. Målet är här inte att lösa ett tekniskt problem utan i stället att utveckla ett kommersiellt koncept baserat på innovationen. Det ligger i sakens natur att gränslinjen mellan de båda faserna inte är kristallklar. Det är ingen tillfällighet att den empiriska forskningen har kunnat visa att den mest effektiva modellen för att kommersialisera universitetsforskning ofta är att låta forskaren på något sätt finnas med i den entreprenöriella fasen.<sup>22</sup> Han eller hon kan bidra med, förutom expertis, tyst kunskap, strikt personbundet vetande, som kan vara nödvändigt för att lyckas med vidareutvecklingen.

Att gränserna inte är kristallklara undanröjer inte att målen är olika – liksom sättet att arbeta. Innovationsfasen är påfallande ofta organisatoriskt oordnad, i vissa fall kaotisk. Det finns gott om vittnesbörd om att genuint nyskapande av högsta klass sker

---

<sup>22</sup> Se bland andra Audretsch, D. B. & Stephan, P., 1996, "Company-Scientist Locational Links: The Case of Biotechnology", *American Economic Review* 86(3), s 641 ff.

efter en icke-linjär modell kännetecknad av en blandning av å ena sidan skicklighet, erfarenhet, intuition och kreativitet och å andra sidan tillfälligheter, tur och god timing.<sup>23</sup> Det är exempelvis påfallande ofta som man får höra Nobelpristagare i medicin och naturvetenskap tala om sina grundläggande upptäckter som resultatet av slump.

Den entreprenöriella fasen kännetecknas inte av oordning och slumpspel i denna mening. Skulle man studera framgångsrika kommersialiseringar av uppfinningar är sannolikheten hög att det har skett under god organisatorisk ordning. Det finns flera skäl till det. Betydligt fler aktörer – inte bara tekniker utan också finansiärer, marknadsanalytiker, myndigheter etc. – är involverade i den entreprenöriella fasen vilket komplicerar den administrativa bilden. Också avsevärt mer pengar står på spel. Kapitalbehovet kan mycket väl stiga med en faktor tio mellan de båda faserna, om innovationsfasen kostat 5 miljoner kanske den entreprenöriella fasen kommer att kosta 50 miljoner. Innovationsfasen kan ofta genomföras utan att externt riskkapital finns med i bilden, det gäller nästan aldrig för den entreprenöriella fasen. Risken är hög i båda faserna – men det är två typer av risk som dominerar, teknisk respektive ekonomisk risk. Den ekonomiska risken finns visserligen också i innovationsfasen, men den är, särskilt i absoluta tal, radikalt mycket större i den entreprenöriella fasen.

Sammantaget betyder den högre administrativa komplexitetsgraden, det ökade kapital-behovet och den högre ekonomiska risken att den associationsrättsliga form som entreprenörsfasen drivs i måste vara tydlig (läs aktiebolag) och det måste finnas ett tydligt ledningsansvar. Innovationsfasen är för det mesta en "one man show" där behovet av administrativ samordning är minimalt. I entreprenörsfasen blir förmågan att administrera en nyckelkompetens.

Allt detta hjälper oss att förstå att en innovatör och en entreprenör i praktiken är två skilda typer av personer och personligheter. Innovatören som arketyp är en tekniskt orienterad specialist, ofta en ensamvarg, en utpräglad tänkartyp. Framgångsrika forskare har många gånger dessa karaktäristika. Hans eller hennes drivkrafter är att lyckas lösa ett tekniskt problem och att sedan få bekräftelse av "dem som förstår", andra uppfinnare, tekniker eller forskare. Den framgångsrike entreprenören är som arketyp en helt annan typ av person. Han eller hon är kommersiellt orienterad, har näsa för affärer och är bra på att ta till vara de möjligheter som bjuds. Han är också administratör och ledare, lagspelare, en "doertyp". Hans främsta drivkraft är att föra fram en produktidé till marknaden och få bekräftelse av marknaden genom att lyckas

---

<sup>23</sup> En verkligen fascinerande, lättillgänglig berättelse om hur innovationsfasen ser ut för en grupp forskare är James Watsons bok om hur det gick till när den genetiska kodens struktur för första gången kunde fastställas, se Watson, J. D., 1968, *Den dubbla spiralen*, Norstedts, Stockholm.

ekonomiskt. Det är ingen tillfällighet att den typiske forskaren erfarenhetsmässigt visar måttligt intresse för entreprenörsfasen.<sup>24</sup>

Ingen påstår att den verkliga världen fullt ut alltid följer de två arketypernas kännetecken. Men på det hela taget är dessa skillnader i personlighet mellan en innovatör och en entreprenör också *verkliga* skillnader.

Man kan parentetiskt fråga sig vad det är för skillnad mellan en entreprenör som lyckas och en framgångsrik företagsledare (med betoning på ledare, alltså inte bara chef). Enligt min mening finns en ganska tydlig gränslinje. Entreprenören utforskar det obekanta, tonvikten ligger nästan helt på det nya och ännu av marknaden oprövade. Entreprenören har en unik begåvning för att hantera den processen. Det är en blandning av kontrollerat risktagande och djärvt nytänkande. Företagsledaren går också före men inte ut i helt okänd mark, en duktig företagsledare utgår från de resurser och starka sidor som den egna organisationen har, det är dessa som mer än något annat styr. Man kan säga att entreprenören är den mest radikale av de två. Men det är mera av gradskillnad än artskillnad. Det senare gör att en framgångsrik entreprenör ibland också kan bli en framgångsrik företagsledare (som Ingvar Kamprad).

Det brukar sägas att det rent entreprenöriella är knutet till person.<sup>25</sup> Entreprenören har kvaliteter som inte alla har. Hade det handlat om musik skulle det kanske ha kallats musikalitet, eller inom lagsport spelsinne. Professor Bengt Johannisson jämför entreprenörskap med improviserad jazzmusik.<sup>26</sup>

Jag menar för min del att både innovatören och entreprenören är "musikaliska" – men att innovatören i denna metafor i så fall är kompositören och entreprenören är orkesterledaren.

En sak bör tillfogas. Entreprenörsforskningen gör sällan denna distinktion.<sup>27</sup> Det talas slående ofta om entreprenörer som om de också var innovatörer och vice versa. Modeller som bygger på en sådan sammanblandning riskerar att ge en otillfredsställande bild av verkligheten.<sup>28</sup> Ett skäl till att det har blivit så kan vara att gräns-

---

<sup>24</sup> Forskare och professorer vill oftast inte vara entreprenörer enligt den erfarenhet Conny Bogentoft, VD för Karolinska Innovations AB, har gjort i sitt arbete att lotsa fram spin offs från forskningen vid Karolinska institutet. Källa: *Dagens Nyheter*, 16 april 2002.

<sup>25</sup> Det är antagligen korrekt att säga att de allra flesta forskare som försökt förstå eller empiriskt studera entreprenörer skulle hålla med om att den entreprenöriella "begåvningen" är knuten till person. Schumpeter hade emellertid inte den uppfattningen. I varje fall menade han att entreprenören inte *måste* vara en viss person utan lika gärna en organisation.

<sup>26</sup> För en mer utförlig diskussion kring frågan om entreprenörens kännetecken, se Lundström, A. et al, 1998, *Svensk småföretagspolitik*, FSF 1998:8, Örebro, s 60 ff.

<sup>27</sup> En forskare som dock gör denna distinktion är Gunnar Eliasson när han skriver: "Innovatören skapar ny teknologi genom att integrera gamla och nya teknologier. Entreprenören identifierar vinnande teknologier bland det innovativa utbudet och tar dem vidare till marknaden." Se Eliasson, G., 2002, "Den nya och omedelbara ekonomin", *Vinnova*, VR 2002:11, Stockholm, s 270.

<sup>28</sup> Den nya endogena tillväxtmodellen kan nog sägas vara grundad på en sådan sammanblandning i meningen att entreprenörsfasen "tänks bort". Den nya teknologin, som är en Änkans krus-tillgång och resultatet av en kreativ ansträngning i innovationsfasen, översätts i modellen till synes friktionslöst till en produkt för marknaden. Eftersom en ny teknologi dessutom enligt modellen är svår att behålla privat (låg grad av exklusivitet) sprider den sig genom spill över och ger förädlingsvärdetillväxt i samhället.



linjen mellan innovatörer och entreprenörer är utsuddad i många verksamheter där innovationssteget är så kort att det knappast märks. Det gäller exempelvis ofta för utvecklingen av nya tjänster, och i synnerhet för tjänster med ett stort innehåll. För sådan tjänsteutveckling krävs för det mesta inga stora utredningar eller kostsamma tester, det ekonomiska risktagandet är måttligt och tiden från idé till marknadsintroduktion är kort. Att då göra en distinktion mellan innovatör och entreprenör blir onödigt. Men för det vi diskuterar här, teknologibaserad utveckling, och för den delen annan produktutveckling och tjänsteutveckling med inslag av teknik, är distinktionen i högsta grad motiverad – och den som avstår från att göra den, det må vara en forskare eller politiker, riskerar att hamna långt från verkligheten i sina slutsatser.

Övergången mellan respektive fas är de kritiska skedena i utvecklingskedjan. Dessa kritiska faser har också politiska implikationer – och klart olika politiska problem och utmaningar i respektive övergång. Lite förenklat kan vi säga att innovationsfasen skapar teknologin och den entreprenöriella fasen skapar de teknologibaserade nyckeltillgångarna. Om vi accepterar det som en grov bild av verkligheten blir det uppenbart att statliga FoU-pengar bara berör en av de två nödvändiga faserna för att få fram förädlingsvärdeskapande produkter till marknaden. Och vi inser också att om det inte i landet finns tillräcklig dynamik i den entreprenöriella fasen, ja då blir det ingen hög relativ tillväxt alldeles oavsett om det pågår en omfattande FoU-verksamhet i landet eller inte. Gunnar Eliasson har apropå dagens Sverige polemiskt uttryckt det här sambandet som att "...entreprenören har ersatts med statliga FoU-satsningar".

Det här resonemanget sammanfattas i figur 2 på nästa sida.

### **Några begrepp**

En ytterligare kommentar om begrepp. Vi skall i fortsättningen, i linje med det resonemang jag just fört, skilja mellan kreativ aktivitet och entreprenöriell aktivitet i ett samhälle. *Kreativ aktivitet* är ett uttryck för "energin" i innovationsfasen.<sup>29</sup> Talar vi

---

<sup>29</sup> Vän av ordning undrar kanske varför vi inte i stället talar om "innovationsaktivitet" eller "innovativ aktivitet". Förklaringen är att dessa båda begrepp i normalt språkbruk används för att beskriva hela kedjan från idé till färdig produkt. *Innovation* betyder för de allra flesta något signifikant nytt som kommit till användning på marknaden. Det är också den innebörd som oftast används i den akademiska litteraturen. Där gör man dessutom ofta en distinktion mellan *produktinnovation* och *processinnovation* där det förra, självklart nog, har med en ny produkt att göra, medan det senare har med nya sätt att tillverka att göra. "It's a matter of *how* existing products are produced" som det uttrycks i en bok som ägnar denna distinktion viss uppmärksamhet. Se till exempel Edquist, 2001, s 12 ff.

Mot den här bakgrunden definieras *innovationsverksamhet* som ett företag som under perioden har gjort något av följande aktiviteter: (1) introducerat en för företaget ny produkt på marknaden, (2) introducerat en för företaget ny produktionsprocess respektive (3) bedrivit någon verksamhet för att utveckla eller introducera nya eller väsentligt förbättrade produkter eller processer (inklusive forskning och utveckling) som avbrutits eller inte slutförts. Denna definition sammanfaller med den som används av SCB vid bedömningen av hur många företag som bedrivit innovationsverksamhet, se SCB rapporten *Företagens innovationsverksamhet 1998-2000*. Undersökningen genomförs i samtliga EU-länder. Rapporten finns tillgänglig på SCBs webbplats.

<b>PRE-MARKNADSFASEN</b>		
	<b>Innovationsfasen</b>	<b>Entreprenöriella fasen</b>
<i>Mål</i>	utveckla ett idékoncept	utveckla ett kommersiellt koncept
<i>Organisation</i>	oordnad	ordnad
<i>Tidsåtgång</i>	kort	stor
<i>Kapitalbehov</i>	nästan alltid litet	oftast stort, särskilt vid teknisk utveckling
<i>Externt riskkapital</i>	nej	ja
<i>Riskenivå</i>	hög risk att misslyckas, liten ekonomisk risk	hög risk att misslyckas, stor ekonomisk risk
	<b>Innovatören</b>	<b>Entreprenören</b>
<i>Personliga karaktäristika</i>	tekniskt orienterad	kommersiellt orienterad
	specialist ensamvarg tänkartyp	administratör/ledare lagspelare "doertyp"
	mycket konceptuellt begåvad+mycket kreativ	konceptuellt begåvad+kreativ
<i>Personliga drivkrafter</i>	att lyckas lösa ett (tekniskt) problem att få bekräftelse av "likar", av "dem som förstår" (t ex andra tekniker) att få skapa (en ny produkt)	att få fram en idé till marknaden att få bekräftelse av "marknaden" genom att lyckas ekonomiskt att få skapa (ett nytt företag)
	Kritisk fas I	Kritisk fas II
		Kritisk fas III

Figur 2. Innovations-respektive entreprenörsfasen. Förenklad bild av olika faser i utvecklingsprocessen.

som här om högteknologisk utveckling blir de totala FoU-investeringarna i ett land ett rimligt, kvantitativt mått på den kreativa aktiviteten. Men det finns andra sätt att mäta aktiviteten i innovationsfasen (antalet patent per miljon innevånare, antalet uppfinnare som andel av befolkningen etc.).

*Entreprenöriell aktivitet* blir, logiskt nog, ett uttryck för "energin" i den entreprenöriella fasen. Vi väljer att mäta den entreprenöriella aktiviteten på samma sätt

som i den återkommande Global Entrepreneurship Monitor (GEM)-studien.<sup>30</sup> Entreprenöriell aktivitet definieras där som andelen personer i ett land som startat ett företag som är högst tre år gammalt respektive andelen personer som håller på att starta ett företag. Dessa båda mått vägs samman till ett så kallat entreprenörskapsindex. Eftersom GEM-studien omfattade flertalet OECD-länder får vi ett intressant mått på den relativa entreprenöriella aktiviteten i olika länder.

Det ligger i sakens natur att både de kreativa och de entreprenöriella aktiviteterna måste finansieras. Det riskkapital som satsas i den kreativa fasen med ett uttalat syfte att pröva om en kommersialisering av en viss produktidé eller ett visst forskningsrön är möjlig kallar vi *såddkapital*. Riskkapital för den entreprenöriella fasen antas komma i två former, institutionellt riskkapital från *riskkapitalbolag* av olika slag (som vi också alternativt skall kalla *venture capital-bolag*), respektive privat riskkapital.

Riskkapitalbolagen brukar dela in investeringarna i två typer – start up-kapital för de första stegen i den entreprenöriella fasen och expansionskapital.<sup>31</sup> Det senare innefattar också de första stegen i marknadsfasen, ofta innan företaget har visat vinst. Institutionellt riskkapital kombineras definitionsmässigt med kompetens och rådgivning.

Det privata riskkapitalet kommer i två ganska distinkta former. Dels finns de uppmärksammade och omskrivna *företagsänglarna*, privatpersoner, ofta fd framgångsrika företagare med gott om pengar, som stöttar en innovatör eller entreprenör med goda råd, kunskap, erfarenhet, kontakter och riskkapital. Både det formella riskkapitalet och det riskvilliga kapital som företagsänglarna ställer upp med ledsagas med andra ord av "kompetens" i olika former. Dels finns det betydligt mindre kända, i varje fall mindre omskrivna, *informella privata riskkapitalet*, det riskkapital som satsas av personer i entreprenörens närhet – av familj, släktingar, vänner, arbetskamrater etc., och givetvis av entreprenören själv.<sup>32</sup>

Vi vet från olika studier att sett som andel av den totala riskkapitalmarknaden dominerar det privata riskkapitalet. I GEM 2003 (avseende år 2002) visas att privatpersoner svarar för över 90 procent av det riskkapital som krävts för de entreprenöriella investeringar i det trettiofem länder som täcks in av studien. Riskkapitalbolagens satsade visserligen \$32 miljarder (på lite över 12 000 företag) i dessa länder år 2002 men det motsvarade endast 8 procent av de totala

---

<sup>30</sup> Reynolds et al, 2004. För en bearbetning av svenska data från GEM 2000, se Delmar, F. & Aronsson, 2001, *Entreprenörskap i Sverige*, ESBRI, Stockholm.

<sup>31</sup> Enligt de definitioner som European Private Equity & Venture Capital Associations (EVCA) använder. Se också "Riskkapitalbolagens aktiviteter", *NUTEK*, R 2003:15, Bilaga 2.

<sup>32</sup> Uppdelningen i det riskkapital som satsas av företagsänglar respektive i det jag kallar informellt riskkapital ligger nära den distinktion som ibland görs i litteraturen mellan *micro angels* och *professional business angels*. "Micro angels" är privatpersoner som investerar en del av sina pengar i start-ups, ofta handlar det om stöd till personer man känner eller känner till. Professionella företagsänglar arbetar på samma sätt men professionellt.

riskkapitalplaceringarna (som uppgick till fantastiska \$364 miljarder). Eller som det uttrycks i GEM-studien från 2003. "One of the most important finding from the GEM studies is that grassroots financing [läs informellt privat riskkapital] is a crucial ingredient for an entrepreneurial society."<sup>33</sup>

För övrigt visar GEM-studien också att riskkapitalbolagens samlade investeringar kan variera starkt från ett år till ett annat, styrt av finansiella bubblor och annat som påverkar investerarnas förväntningar. År 1999 satsades \$56 miljarder i "venture capital" i de 16 mest utvecklade GEM-länderna (som i stort sett sammanfaller med OECD-länderna). Året därpå, mitt på höjden av IT-bubblan, mer än fördubblades riskkapitalinvesteringarna till \$120 miljarder för att år 2001 sjunka till \$53 miljarder och ytterligare, till \$30 miljarder, år 2002.<sup>34</sup>

Ett tillägg är viktigt. För högteknologiutveckling som vi diskuterar här har antagligen det institutionella riskkapitalet en mer avgörande betydelse. Det torde gälla i alla OECD-länder.

Vi kan därmed återgå till modellen.

*Teknologi* står i modellen för den bas av Änkans krus-tillgångar som all utveckling och produktion byggs upp på. Man skulle, metaforiskt, kunna se teknologin i modellen som en underliggande platta av intellektuella resurser som skapas i ett samspel med aktörerna i marknadssektorn och den gemensamma sektorn. Det behöver inte sägas att detta samspel inte känner några nationella gränser i den avreglerade moderna ekonomin. Aktörerna kan finnas var som helst i världen. Det är också viktigt att förstå, det vi redan antytt, att det finns olika typer av teknologi. Det enskilda företaget kan, i praktiken oftast bara för en tidsbegränsad period, ha full kontroll över en viss exploateringsbar teknologi. Det är således i det skedet en strikt privat vara. På samma sätt kan den gemensamma sektorns aktörer, exempelvis enheter vid universitet, högskolor och forskningsinstitut, "äga" en viss teknologi. Det är som regel inte ett omedelbart kommersiellt exploateringsbart vetande, snarare en värdefull byggsten i det som så småningom kan komma att bli en produkt för marknaden. Även det ägandet är i praktiken tidsbegränsat. Ett forskningsresultat utsätts på samma sätt som företagets teknologi för en ständigt pågående "kreativ destruktion". Den genuint kollektiva teknologin ägs definitionsmässigt av ingen. Det är en bas av kodifierat kunnande som i princip (men inte alltid i praktiken) står till allas förfogande. Grundforskningsresultat kan vara ett konkret exempel.

Med hjälp av modellen blir det lätt att förstå att företagen utvecklar den kommersiellt exploateringsbara teknologin genom att i ett skraddarsytt nätverk samla ihop kunnande från olika håll. Man kan säga att företaget "tappar" den teknologiska resursplattan på vetande. Det berättas att det franska storföretaget

---

<sup>33</sup> Bygrave, W., 2004, "Financing Entrepreneurs and Their Ventures", ingår i: Reynolds, P. D. et al, 2004, *GEM 2003 Global Report*, London Business School, London, s 64.

<sup>34</sup> Ibid, s 60.

Rhone Poulenc i en ansträngning att kommersiellt utveckla en terapiprodukt baserad på genetik hade 18 partners "...half of them from universities in France and the United States, half of them from small-scale start up high-tech boutiques."<sup>35</sup> Eftersom det samtidigt finns många liknande nätverk inom ett visst område kommer det efterhand att uppstå ett bioteknologiskt system. Det talas i litteraturen om *teknologiska system* och med det menas således de nätverk av personer, företag och organisationer som krävs för att utveckla en viss privat teknologi, alltså ett "recept" för hur kapital och kunskap skall blandas för att bli en exploateringsbar produkt.

Det här hjälper oss att förstå att en specifik "produktutveckling" handlar om att ett *system* av olika komponenter skall fungera tillsammans. Det startar med en idé och med de krav på förankring i kundnytta som är viktiga om idén någonsin skall komma att förverkligas och slutar med en färdig produkt. Sett i modellperspektiv kan vi säga att det för en specifik utveckling byggs upp en hoppande kedja av samband, från riskvillighet och entreprenörsanda (Institutioner), via produktkoncept (Pre-Marknad), kanske såddfinansiering (Infrastruktur) och riskkapitalsatsningar (Marknad), till färdig produkt (Marknad). Den här kedjan skall vi kalla *kompetensblock*. Begreppet är hämtat från Gunnar Eliasson.<sup>36</sup>

Ett kompetensblock är normalt begränsat till en viss bransch eller delbransch, det kan vara exempelvis "det bioteknologiska kompetensblocket". Man kan se kompetensblocket som ett delsystem i det (nationella) innovationssystem som modellen försöker beskriva. Modellen rymmer med andra ord vid en viss tidpunkt en mängd olika kompetensblock.

Aktörerna i kompetensblocket kan vara den kompetenta kunden som ställer krav och antyder produktidéer, innovatören som teknisk brobyggare som integrerar olika teknologier på ett nyskapande sätt, entreprenören som tar tag i konceptet och organiserar uppbyggnaden av de nyckeltillgångar som krävs för komma ut på marknaden och venturekapitalisten som stöttar entreprenören med riskkapital och kunnande. Men också det som krävs i nästa led. Det måste finnas en marknad som gör det möjligt för riskkapitalisten, eller för entreprenören, att till rimliga transaktionskostnader efter några år gå ur sitt engagemang. Och man kan föreställa sig andra viktiga aktörer i kedjan.

Om vi antar att innovationssystemet ger en korrekt bild av hur ny teknologi, nya teknologibaserade nyckeltillgångar och i sista hand hur nya produkter skapas i ett samhälle, ja då måste politiken anpassas efter vad ett sådant system kräver. *Det måste*

---

<sup>35</sup> Rosenberg, N., 1999, "Why U.S. universities promote economic growth", ingår i: Swedenborg, B. & Tson Söderström, H., (eds), 1999, *Creating an Environment for Growth*, SNS Förlag, Stockholm, s 107.

<sup>36</sup> Eliasson, G., 2000 a, "Industry policy, competence blocs and the role of science in economic development", *Journal of Evolutionary Economics*, 10. Se också Eliasson, G. & Eliasson, Å., 1996, "The Biotechnological Competence Bloc", *Revue d'Economie Industrielle*, 78 40, Trimistre. Det senare citerat från Carlsson et al, 2000, s 83.

*politiskt finnas en förståelse för systemperspektivet.* Dels på makronivån, alltså för hur innovationssystemet i sig fungerar. Dels för hur ett visst kompetensblock ser ut i sina mest centrala delar och på vilket sätt dessa delar fungerar tillsammans. På den grunden kan sedan eventuella brister i innovationssystemet och dess delsystem preciseras. Allvarligast är att en eller fler komponenter saknas. Det innebär att systemet fungerar dåligt eller inte alls, aktörerna får inte de incitament som krävs för att gå vidare med sin del i utvecklingskedjan. Innovationssystemet är, kort sagt, inte starkare än sin svagaste länk.

För att sammanfatta. Att skapa ny teknologi och, än mera betydelsefullt i tillväxtperspektiv, att *exploatera* ny teknologi har steg för steg under 1900-talet blivit allt viktigare för företagets konkurrensförmåga och, som en logisk konsekvens, för ett lands relativa BNP-tillväxt. Detta är ett uttryck för att den adaptiva effektiviteten (Schumpeterianska effektiviteten) blivit allt viktigare. Man kan säga att tyngdpunkten i de tillväxtbefrämjande åtgärderna har flyttats från stock till flöde, från att produktionsfaktorerna i ett samhälle skall, så långt möjligt, användas rätt och till fullo, till att nya metoder, organisationsmodeller, produkter och tjänster ständigt kommer fram. Det är, det har vi varit inne på tidigare, en självklarhet att resurserna skall användas rätt där de ger bäst avkastning. Eller uttryckt på annat sätt, den allokativa effektiviteten skall vara så god som möjligt för att vi skall nå hög relativtillväxt. Liksom att resursutnyttjandet skall vara högt. Men dessa två blir, tycks det, mer och mer som hygienfaktorer, något som bara måste finnas för att den relativa tillväxten skall vara hög. Den faktor som gör skillnaden för ett land, och för den delen också för ett enskilt företag, är alltså tydligt den Schumpeterianska effektiviteten.

### **En tillväxtpolitik i sex punkter**

Ett svar på frågan om vilka de politiska slutsatserna blir för den som vill öka den relativa tillväxten skulle kunna vara en uppräkningslista av de mål som den näringspolitiska debatten i snart sagt varje OECD-land i praktiken handlar om – att arbetsmarknaden måste vara flexibel, att skatterna, och i synnerhet inkomstskatterna, inte får bli så höga att de negativt påverkar incitamenten till arbete, att det måste finnas tillgång till kvalificerad arbetskraft, att den högre utbildningen inklusive forskarutbildningen på det tekniska, medicinska och naturvetenskapliga området måste vara internationellt konkurrenskraftig etc. En svensk exponent för denna typ av genomgång kan vara Vinnova-rapporten *Betydelsen av innovationssystem* från 2002.<sup>37</sup>

Visst, detta är viktiga politiska mål som inget land utan oönskade följder för tillväxten kan bortse från. Jag väljer ändå att *inte* i det här sammanhanget diskutera arbetsmarknad, skatter och utbildning. Således inte för att de är oviktiga, utan därför att den intensiva politiska debatt som ständigt pågår har lett fram till en hög grad av

---

<sup>37</sup> Andersson, T. et al, 2002, *Betydelsen av innovationssystem*, Vinnova Forum, VFI 2002:1, Stockholm.

probleminsikt och, steg för steg, åtgärder. En fungerande arbetsmarknad, ett rimligt skattesystem och stora satsningar på utbildnings- och forskningssektorerna kan i ett OECD-perspektiv idag närmast betraktas som något som *alla* måste ha. Det betyder inte att allt fungerar perfekt. Men sett i ett helhetsperspektiv är *ett* OECD-land vad gäller arbetsmarknad, skatter och utbildning i stort sett lika bra som ett annat. Det är det ena. Det andra är att arbetsmarknad, skatter och utbildning, hur viktiga de är må vara i sig, inte kan diskuteras fristående från vad man vill åstadkomma med politiken. Och med det perspektivet kan den politiska utmaningen formuleras i helt andra termer.

Med utgångspunkt från den begrepps- och modelldiskussion vis just fört skulle jag vilja uttrycka det politiska ansvaret för att ett land skall kunna få hög relativtillväxt i sex punkter:

1. Gör allt för att skapa *ett allmänt entreprenöriellt klimat*. Det handlar om att försöka få ett entreprenöriellt tänkande att genomsyra hela samhället i syfte att det skall startas fler nya företag. En hög entreprenöriell aktivitet är bra för tillväxten. Och vad mera är – ett land kommer av allt att döma, relativt sett, inte att få många nystartade högteknologiföretag och andra potentiella högtillväxtföretag om det inte också samtidigt har många nystartade levebrödsföretag.
2. Se till att *fokusera på tillväxtens politiska mjukvara, incitamenten*. Det betyder inte att politikens hårdvara i form av skattefinansierade bidrag eller andra resurser är oviktiga. Men om inte incitamenten verkar mot tillväxt blir stora statliga bidrag, som vi sett i fallet med det svenska FoU-mysteriet<sup>38</sup>, inte en lösning i sig.
3. Bejaka att teknologibaserad tillväxt kräver *koncentration till kluster och kritisk massa*. Det kan betyda att man måste "satsa på somliga men inte på andra", något som det ligger i politikens väsen att värja sig mot.
4. Bejaka att hög relativ tillväxt i framtiden av allt att döma kräver *en ny blandning av laissez-faire och planekonomi*, en intelligent blandning av att "låta många blommor blomma" och "satsa rejält på några få områden".
5. Se till att det finns *en vital privat riskkapitalmarknad* i landet och komplettera med skattemedel endast där marknaden inte klarar av att få fram riskkapital, i praktiken *såddfinansiering* för teknisk och vetenskapsbaserad utveckling samt sist men inte minst viktigt.
6. Se till att *medborgarna känner sig ekonomiskt trygga*.

---

<sup>38</sup> Det som ibland brukar kallas *det svenska FoU-mysteriet* syftar på att Sverige under perioden efter 1970 å ena sidan tillhört den grupp av OECD-länder som, mätt som andel av BNP, satsat mest på FoU samtidigt som, å andra sidan, den svenska BNP-tillväxten under samma period har utvecklats väsentligt svagare än OECD-genomsnittet.

### **Politiskt ansvar 1: Gör allt för att skapa ett allmänt entreprenöriellt klimat**

David Audretsch och Max Keilbach har i en studie visat att det finns ett positivt samband mellan hög tillväxt och hög entreprenöriell aktivitet, då definierat som antalet nystartade företag.<sup>39</sup> Författarna jämför ett stort antal tyska regioner (327) och finner att de regioner som hade flest nystartade företag som andel av befolkningen under en period i början av 1990-talet några år senare hade den högsta tillväxten i produktion och produktivitet. Mera precist visade det sig, kanske föga förvånande, att den högsta entreprenöriella aktiviteten (och tillväxten) fanns i de stora städerna – München, Düsseldorf, Hamburg eller deras omedelbara omgivning – och den lägsta i den mest perifera landsorten.

Samma samband antyder GEM-studierna. Enligt GEM 2003 finns det i det trettiotal länder som ingår i studien ett positivt, statistiskt signifikant, samband mellan BNP-tillväxt och graden av entreprenöriell aktivitet.<sup>40</sup> Entreprenöriell aktivitet definieras här något vidare – som ett sammanvägt index av antalet nystartade företag och antalet personer i arbetsför ålder som har planer på att starta företag, allt räknat som andel av landets befolkning.

Vi vet att nystartade företag, företag yngre än tre år, i början av 2000-talet svarar för genomsnittligt cirka 5 procent av den totala sysselsättningen i OECD-länderna – som högst i USA med runt 8 procent och som lägst i Japan med 2 procent (Sverige cirka 3 procent).<sup>41</sup> Det är samtidigt *tillväxten* i antalet nya jobb som är det intressanta. Och då vet vi att det bara är en liten andel, mindre än 5 procent, av alla nystartade företag som i de utvecklade länderna svarar för den helt dominerande delen, över 50 procent, av tillväxten i antalet nya jobb.<sup>42</sup> Den sysselsättningstillväxt vi kan förknippa med hög entreprenöriell aktivitet är med andra ord starkt koncentrerad till en mindre grupp av framgångsrika nya företag.

Vi bör kunna utgå från att det är en ännu mindre del av antalet nystartade företag som skapar tillväxt både i sysselsättning *och* förädlingsvärde. Det är inte ett särskilt djärvt antagande att det förhåller sig så. För det ligger i sakens natur att den totala populationen av nystartade företag vid varje tidpunkt domineras av ett stort antal levebrödsföretag, de flesta sannolikt soloföretag. En måttligt lönsam soloföretagare bidrar till BNP-tillväxten egentligen bara om han eller hon tidigare varit arbetslös eller är ung och kommer direkt från skolan. Där finns också med stor säkerhet ett mindre antal tjänsteföretag som lyckats med sin affärsidé och kunnat expandera och anställa personal – men också för många av dessa är lönsamheten pressad och förädlingsvärdet per anställd i stort sett detsamma som arbetskraftskostnaden. De

---

<sup>39</sup> Audretsch & Keilbach, 2003.

<sup>40</sup> Reynolds et al, 2004, s III (Executive summary).

<sup>41</sup> Ibid, s 18.

<sup>42</sup> Autio, E., 2004 b, "Bottlenecks and Catalysts of Entrepreneurial Growth: What is Known About Entrepreneurial Growth, and How It Could be Promoted", Report Submitted to the European Commission Directorate-General for Enterprise and Information Society, Draft Version.

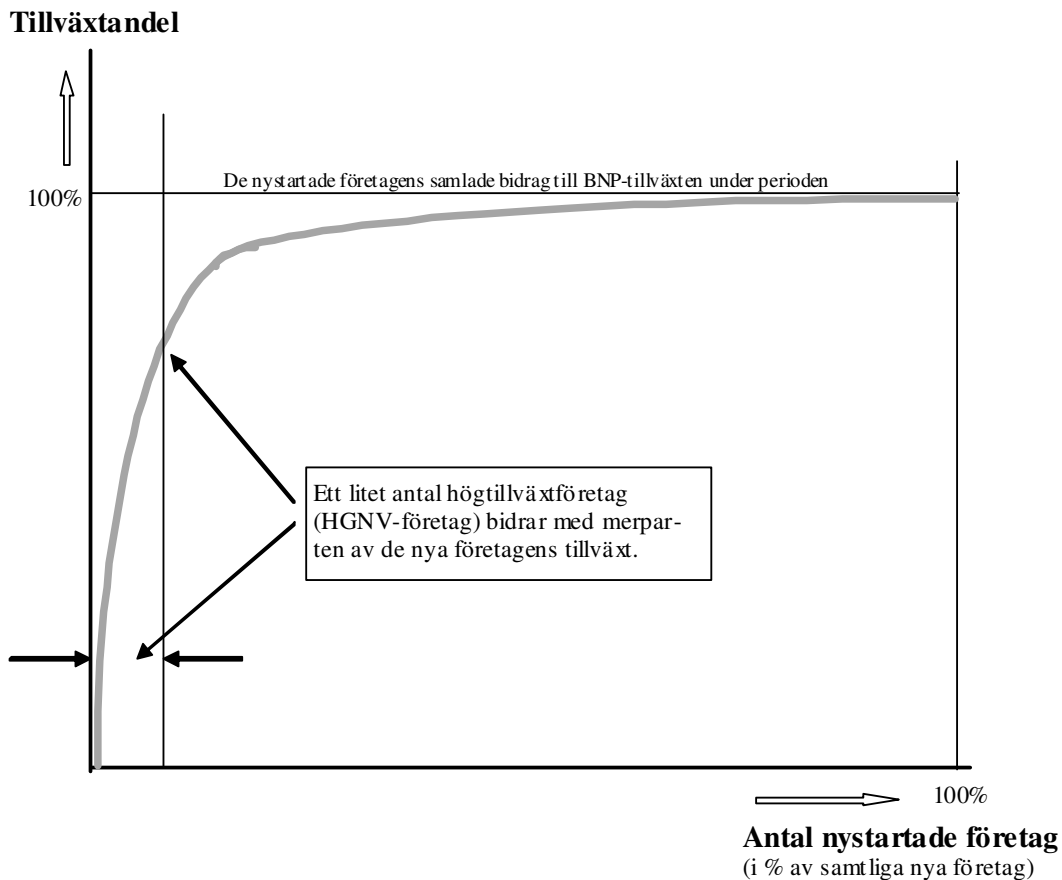


verkligt genuina tillväxtföretagen, de företag som har lyckats att öka både förädlingsvärdet och sysselsättningen väsentligt, är ett förhållandevis litet antal företag, mest troligt teknologi- och kunskapsbaserade företag.

Det här resonemanget skulle kunna sammanfattas som i figur 3 på nästa sida. Längs den horisontella axeln finns det totala antalet nystartade företag under en specifik tidsperiod. Vid den horisontella axelns ändpunkt har således 100 procent av periodens alla nystartade företag registrerats. Längs den vertikala axeln mäts det bidrag till BNP-tillväxten som dessa nystartade företag ger. Om vi rangordnar företagen efter förädlingsvärdebidrag och startar med det nya företag som ger högst BNP-bidrag och därefter i fallande ordning, bör kurvan komma att se ut ungefär som i figuren – ett litet antal snabbt växande företag (High-Growth-New-Ventures, HGNV-företag), mindre än 5 procent av det totala antalet start-ups, får kurvan att snabbt stiga för att därefter asymptotiskt närma sig den horisontella linje som markerar det samlade BNP-bidraget från populationen av nystartade företag under den studerade perioden.

Vad har detta med angelägenheten att skapa ett *allmänt* entreprenöriellt klimat att göra? Slutsatsen tycks snarare bli att det skulle kunna räcka med att koncentrera det politiska intresset på HGNV-företagen. Det senare skulle sannolikt vara oklokt. Det är en rimlig hypotes att bidraget till BNP-tillväxten från nystartade företag i ett land, allt annat lika, växer med *antalet* nya företag – och detta oavsett att merparten av dessa oundvikligen kommer att vara levebrödsföretag. Att den relativa BNP-tillväxten blir högre om antalet nystartade företag är högt (som andel av befolkningen) var ju själva innebörden i David Autretsch' och Max Keilbachs tyska studie. *Det finns av allt att döma en kvantitativ aspekt på nyföretagandet med en positiv koppling till tillväxten som många av OECD-ländernas politiker har en tendens att glömma.* Eller uttryckt på annat sätt – det tycks löna sig för ett land att ha ett gott allmänt entreprenöriellt klimat eftersom det medverkar till att det skapas fler nya företag, och fler nya företag ger högre BNP-tillväxt.

Ju fler nystartade företag desto bättre – och inte minst om de flockas till ett visst område. "Entrepreneurial swarming", detta att då och då en viss sektor, som IT i slutet av 1990-talet, drar till sig svärmar av små entreprenöriella företag, ger av allt att döma positiva tillväxteffekter. Dels genom att det görs mängder av experiment varav några få blir nya produkter på marknaden. Dels eftersom det effektivt gör stora företag uppmärksamma på en intressant teknologi eller utvecklingstrend. Det har sagts att det var "entrepreneurial swarming" kring Internet som kom Microsoft att ganska abrupt vända i synen på den nya tekniken.



Figur 3. Antalet nystartade företag rangordnade efter respektive företags bidrag till BNP-tillväxten.

Vi vet, återigen enligt GEM-studierna, att i de länder som ligger högt i entreprenöriell aktivitet finns det både personella och kulturella förhållanden som backar upp nyföretagande. Vad gäller personella förhållanden är en av de tydligaste slutsatserna att sannolikheten för att en person skall starta företag höjs högst avsevärt om det finns personer i hans närhet – i familjen, i vänskretsen, bland arbetskamraterna etc. – som har egen erfarenhet av att starta företag. Det gäller naturligtvis oavsett om den potentielle entreprenören har planer på att starta ett företag grundat på, låt oss säga, specifika forskningsrön eller om det är ett konsultföretag av levebrödstyp. Det ligger i sakens natur att det land där en person av fem (som i Nya Zeeland) har entreprenöriell erfarenhet i sin omedelbara närhet, sannolikt i framtiden kommer att ha högre entreprenöriell aktivitet – och därmed högre tillväxt – än det land där bara en person av trettio (Japan), eller till och med en av femtio (Frankrike), har en sådan erfarenhet.

De sociala och kulturella förhållanden i ett land som påverkar den entreprenöriella aktiviteten kan vara sådant som att den allmänna inställningen till att göra karriär genom att starta företag är positiv, att de entreprenörer som har lyckats lyfts fram som föredömen och att man ofta i media kan läsa och höra talas om framgångsrika entreprenörer. De länder där det fanns ett högt kulturellt stöd i den här meningen hade en flera gånger högre entreprenöriell aktivitet än de länder där det kulturella stödet var lågt.<sup>43</sup>

En hög entreprenöriell aktivitet tycks således till viss del vara en återspeglning av en kulturell och social ordning. En sådan ordning låter sig samtidigt inte *i det korta tidsperspektivet* påverkas med politiska verktyg. Det finns en stor tröghet. Sverige har i samtliga de GEM-studier som hittills gjorts legat bland de länder som visat sig ha den lägsta entreprenöriella aktiviteten. Skillnaden från ett år till ett annat är marginell. Och de länder som ligger högt, som USA, gör det år efter år. Att ändra på placeringen, att öka ett lands entreprenöriella aktivitet mer än vad andra gör, kan med andra ord bara åstadkommas med ett långsiktig politiskt arbete.

En av de politiska åtgärder som då kan bidra till att landet börjar klättra i rangordningen är att göra allt för att skapa ett *allmänt* entreprenöriellt klimat. Det jag syftar på är inte i första hand "hårda" politiska åtgärder som att privatisera offentliga monopol, ändra i skattesystemet, öka tillgången till riskkapital och liknande åtgärder som normalt finns på den tillväxtpolitiska dagordningen, det är frågor som jag skall återkomma till. Det handlar snarare om förändringar i synen på entreprenörer, de eldsjälar som brinner för att starta företag, och det således oavsett om det handlar om ett "fancy" forskningsbaserat nytt företag eller om en pizzeria eller en damfrisering. Det handlar för många OECD-länder, däribland Sverige, om en kulturell omdaning. Och det är möjligt att denna kulturella omdaning för att bli verkligt effektiv inte kan eller bör begränsas till den ekonomiska sfären. Det kanske är så att i det genuint entreprenöriella landet genomsyras hela samhället av ett kreativt credo.<sup>44</sup>

Ett annat sätt att se på saken är att inse att *Det gamla företagens* samhälle, starkt präglad av det vertikalt integrerade storföretaget och välfärdsstaten, kännetecknades av synsätt och värderingar som inte gjorde det särskilt naturligt eller attraktivt att starta företag. Det är ingen tillfällighet att ett stort antal klassiska industriländer i Europa alla har en låg relativ entreprenöriell aktivitet enligt GEM-studierna. Frankrike, Italien, Nederländerna och Belgien ligger alla sämre till än Sverige. Och Tyskland, Storbritannien, Irland, Spanien och de övriga nordiska länderna ligger visserligen något bättre i rangordningen men skillnaderna är små.

---

<sup>43</sup> Reynolds et al, 2004, s 45.

<sup>44</sup> Daniel Hjorth och Chris Steyaert argumenterar för den uppfattningen och skriver bland annat: "Entrepreneurship in a *broad* sense – the creative stream and energy of a society that multiplies itself into a variety of forms, social, cultural, voluntary, political, civic, ecological – opens up far more possibilities than those arising from 'economic energy'." Se Hjorth, D. & Steyaert C., 2003, "Entrepreneurship beyond (a new) economy: creative swarms and pathological zones", ingår i: Steyaert, C. & Hjorth, D., 2003, *New Movements in Entrepreneurship*, Edward Elgar, Cheltenham, s 293-94.

Det är ett välgrundat antagande att detta är placeringar som inte kommer att duga för det land som vill ha en hög relativtillväxt i *Det nya företagens* samhälle. Det kommer att kännetecknas av hög entreprenöriell aktivitet. Och då är det av allt att döma viktigt att försöka åstadkomma ett *allmänt* entreprenöriellt klimat – ju tidigare desto bättre.

### ***Politiskt ansvar 2: Fokusera på tillväxtens politiska mjukvara, incitamenten***

Formellt är tillväxt liktydigt med att förädlingsvärdet i samhället ökar, det har vi konstaterat. Det mäts i BNP-ökning. Men vad är tillväxt uttryckt i mera handfasta termer? Ja, vi kan sätta likhetstecken mellan hög tillväxt och hög aktivitet i samhället. Högre tillväxt ett år betyder helt enkelt att vi i samhället som helhet har fått ett antal fler betalda aktiviteter än året innan. Det innebär att vi konsumerar mer, att nya jobb skapas i ökad takt, att fler flyttar från ett arbete till ett annat och får bättre betalt, att många olönsamma företag läggs ner men att ännu fler företag nybildas, att allt fler små-företag lyckas och kan expandera på marknaden, att investeringarna stiger, att många entreprenörer och innovatörer arbetar i ekonomin, kort sagt att förändringstakten är hög.

Det är lätt att inse att det fordras en del för att vi skall få en hög aktivitet i denna mening. Det måste exempelvis för medborgarna finnas en viss grad av trygghet i förändringen. Människor är inte beredda att lämna det invanda och ge sig ut på äventyr i form av att byta arbete eller starta eget om de riskerar att få sin ekonomi totalförstörd om det nya skulle misslyckas. Skall ett samhälle kunna ha uthållig hög tillväxt i denna mening måste det på ett eller annat sätt göra medborgarna trygga inför förändringen. Jag skall återkomma till den frågan.

I övrigt är det åtminstone fyra områden som måste fokuseras om ett land vill nå hög relativ tillväxt. Det skall understrykas att vi här diskuterar den adaptiva effektiviteten, inte den allokativa eller Keynesianska (som handlar om sådant som avreglerade marknader respektive högt kapacitetsutnyttjande).

Det första kan vi kalla *flexibla produktionsresurser*. Det måste exempelvis löna sig för människorna att kunna röra på sig, att flytta, vidareutbilda sig, göra karriär i det egna företaget etc. Det politikerna måste fråga sig är om incitamenten på den punkten är uppfyllda. Om den samlade effekten av höga inkomstskatter och inkomstprövade avgifter eller bidrag gör att den högre inkomst *före* skatt som jag skulle få om jag tog det nya jobb jag hade erbjudits, blev en oförändrad inkomst, till och med en lägre inkomst, *efter* skatt, taxehöjningar och bidragsreduktioner, ja då har vi ett incitamentssystem som hindrar ökad aktivitet i samhället och därmed ökad tillväxt. Höga marginaleffekter hindrar hög tillväxt. Marginalskatter kan man se som en skatt på förändring. Politik som medverkar till höga marginalskatter är med andra ord i ett incitamentsperspektiv raka motsatsen till tillväxtpolitik.

Flexibilitetskravet gäller givetvis också andra resurser, inte minst måste kapitalet kunna röra på sig och utan inblandning kunna söka sig till de placeringar som har den

högsta förväntade riskjusterade avkastningen. Vinstinlåsning i företagen, alltså skatteregler som gör det kostsamt att dela ut företagets vinster, är uppenbarligen i strid med en politik som syftar till hög tillväxt.

Det andra kan vi kalla *hög riskbenägenhet*. Framförallt måste riskkapitalisterna och entreprenörerna vara beredda att ta ekonomiska risker. Politikerna måste med andra ord ställa sig frågan – vad är det som gör att ett venture capital-bolag, en privatperson eller en entreprenör är villig att ta höga ekonomiska risker? Ja, det relevanta incitamentet är mycket enkelt att formulera. De måste erbjudas möjlighet att tjäna *mycket* pengar om det går bra. Det finnes inget tveksamt ur fördelningssynvinkel, eller för den delen moraliskt, i ett sådant krav. Om risken är hög måste också avkastningen efter skatt tillåtas bli hög – och politikerna i ett tillväxtorienterat samhälle måste beakta det. Det gör inte politikerna i det land – för att ta Sverige som exempel – som ordnar skattesystemet så att för att ägarna till ett riskkapitalbolag skall få del av gjorda vinster måste det skattas i tre led – i entreprenörsföretaget, i riskkapitalbolaget och som inkomst av kapital hos ägarna till bolaget.

Det finns också annat att tänka på för politikerna. Hur skapas acceptabel likviditet i tillväxtaktier? Det är inte en oväsentlig sak för en entreprenör som då och då har behov av att kunna omvandla en del av sina aktier till kontanter. Hur skatteförhållandena ser ut för handeln med små tillväxtföretag är en annan sak som kan påverka innovationssystemets effektivitet. Det är politikernas sak att se till att incitamenten som får denna marknadsplats att fungera effektivt finns framme.

Det tredje är att *den kreativa aktiviteten i samhället måste vara hög*. Det viktigaste därvidlag är att det finns en vital företagssektor i landet som på konkurrensneutrala villkor kan använda sina vinster för att investera i nytutveckling, i nya produkter, produktionsmetoder och marknader. Sverige framstår i det avseendet bland OECD-länderna som ett gynnsamt lottat land genom att det finns ett antal storföretag som bedriver mycket omfattande FoU inom landet. Det behövs inga politiskt skapade incitament för att företagen skall investera i nytutveckling, det sköter konkurrensen om med stor verkningsfullhet.

Att det finns goda ekonomiska förutsättningar för forskningen vid universitet, högskolor och forskningsinstitut är däremot ett politiskt ansvar. Det kan också sägas vara ett politiskt ansvar att se till att forskning är "fint", att det har hög status i samhället. Ett sätt att påverka forskningens sociala värde och rangordning är att höja forskarnas relativlön – att helt enkelt budgetmässigt medverka till att de som arbetar med forskning på hög nivå, och vi talar här om forskning på det naturvetenskapliga, tekniska och medicinska området, har bra betalt.

Att medverka till en högre social status gäller också för fristående uppfinnare som i många länder behandlas styvmoderligt av politikerna. Schablonbilden av uppfinnaren som en högst udda person, i värsta fall en knäppgök, bidrar till att fördunkla att framgångsrik uppfinnarverksamhet kan vara lika tillväxtbefrämjande som kommersialiserade forskningsresultat. Håkan Lans uppfinnarverksamhet anses ha genererat

tusentals arbetstillfällen, den helt övervägande delen i utlandet. Det land som vill hamna högt i relativ tillväxt i framtiden har antagligen inte råd att negligera den del av befolkningen som är tekniskt kunnig och kreativ utan att vara universitetsforskare.

Politikerna i ett tillväxtorienterat samhälle måste naturligtvis också på alla tänkbara sätt uppmuntra annan form av kommersiellt orienterad kreativitet. Det gäller inte minst för kunskapsintensiva tjänster (transporter, finansiella tjänster, försäkringstjänster, utbildning, hälsa, underhållning etc.) som blir alltmera betydelsefulla för tillväxten i *Det nya företagens* samhälle. Den stora skillnaden mellan utveckling av ny teknologi och utveckling av nya tjänster är att i det senare fallet sammanfaller ofta den kreativa fasen med den entreprenöriella, det har jag redan berört. Den kreativa fasen kräver så gott som aldrig många år och mycket pengar, i sin ytterlighet kläcks idén till det nya, bildligt och bokstavigt, på en kafferast. Det betyder också att övergången mellan den innovativa fasen och den entreprenöriella blir friktionsfri, långt från de frustrationer och problem som ofta kännetecknar detta kritiska skede när det gäller teknisk utveckling.

Det fjärde området som måste fokuseras av politikerna är naturligt nog att medverka till *hög entreprenöriell aktivitet*. Det innebär att det skall vara enkelt att starta företag, att det måste finnas en fungerande institutionell riskkapitalmarknad och att det måste finnas företagsänglar och andra privatpersoner som har möjlighet att satsa pengar i det allra tidigaste, mest riskfyllda skedet i utvecklingskedjan. Och det innebär att de som faktiskt har startat sina ventures måste ges möjlighet att precis som riskkapitalisterna tjäna *mycket* pengar om det går bra.

Just att också privatpersoner, vanliga människor, måste vara beredda att satsa en del av sitt sparande i riskfyllda ventures om ett land skall ha tillräckligt med riskkapital och en hög entreprenöriell aktivitet, är viktigt. GEM-studierna visar entydigt att det är privatpersoner som svarar för den helt övervägande delen av riskkapitalet – och det land som för en politik som snävar in utrymmet för personligt sparande kan komma att få betala ett högt pris i form av låg entreprenöriell aktivitet. Sverige kan vara ett exempel. En studie baserad på OECD-statistik visar att i början av 1990-talet var sparandet per capita i Tyskland, Frankrike och Italien tre till fyra gånger högre än i Sverige, i USA och Japan sex gånger högre.<sup>45</sup> Det är inte en självklarhet att det finns ett direkt samband mellan lågt finansiellt sparande i hushållen och BNP-tillväxt. Men om det kombineras med en relativt sett jämn inkomst- och förmögenhetsfördelning finns det naturligtvis skäl att misstänka att det på lång sikt kommer att synas i en låg entreprenöriell aktivitet. Det blir så eftersom det kommer att finnas för få personer som har ett så högt finansiellt sparande att de kan satsa en del av det på utvecklingsprojekt där risken är stor att det kommer att förlora allt. Och en låg entreprenöriell aktivitet kommer att på sikt synas i den relativa tillväxten och välfärden, det vet vi på empiriska grunder.

---

<sup>45</sup> Refererad i: Davidsson & Henrekson, 2002, s 95.

De här enkla sambanden är antagligen en av de svåraste politiska utmaningarna i de länder där inkomstutjämning har varit ett centralt element i det dominerande politiska paradigmet. Att öka incitamenten för privat förmögenhetsbildning och bejaka höga inkomster kommer inte att bli lätt för den som varit van att betrakta förmögenheter och höginkomsttagare med misstänksamhet. Inte desto mindre blir det av allt att döma nödvändigt i *Det nya företags* samhälle.

Diskussionen så långt kan verka trivial. Men sett i ett politiskt perspektiv är den långt från trivial. Det land som vill komma högt i relativ tillväxt måste delvis på ett nytt sätt bejaka ekonomisk tillväxt och förändring. Tillväxt måste bli ett mål i sig. Medborgarna måste tycka att tillväxt är fint, de måste sätta innovatörer och entreprenörer på piedestal.

Det här gäller inte minst för Sverige som återigen måste göra tillväxt till huvudmålet för politiken. Det finns gott om belegg för att svensken i gemen på den tiden det begav sig gladdes åt att vara medborgare i ett land som under nästan 100 år, från 1870 och fram till omkring 1970, hade den kanske högsta ekonomiska tillväxttakten i västvärlden. Man kan fråga sig vad det var som skedde under 1960- och 70-talen och som kom oss att skapa ett samhälle där tillväxt inte på samma sätt som tidigare var ett honnörsord?

Svaret är förmodligen att tillväxtens problem upplevdes som mycket stora. Miljön skadades. Knappa naturresurser tömdes ut. Människorna tvingades flytta i en allt snabbare takt från vissa regioner. Det hävdades att individen alienerades i sitt arbete. Inkomstklyftorna vidgades.

Delvis som en följd av att dessa tillväxtens problem politiskt måste åtgärdas eller åtminstone lindras, delvis eftersom en extraordinär ekonomisk framgång under de gyllene åren efter andra världskriget hade lagt grunden för politiskt övermod i meningen att politikerna trodde sig ha nyckeln till garanterad tillväxt, delvis av ideologiska skäl, under 60- och 70-talen stod ju välfärdsstatsparadigmet i zenit, utvecklades, inte bara i Sverige utan i snart sagt alla västländer, steg för steg ett samhällskontrakt som innebar väsentligt mycket större åtaganden för stat och kommun. På ett par decennier räknat från 1950-talets början kom vi via politik – nya lagar och regleringar och högre skatter – att minska individens och företags frihetsgrader avsevärt.<sup>46</sup> De nya honnörsorden – välfärdsstaten, rättvisa, fördelning, offentlig sektor, regionalpolitik, miljöförstöring etc. – var förknippade med det nya samhälle som skapades under dessa efterkrigsdecennier. Under processens gång försvann de ord som vi nu – under 1980- och 90-talen – återigen har börjat plocka fram och gärna använder oss av – tillväxt, produktivitet, förändring, entreprenörer, småföretag etc.

---

<sup>46</sup> I Sverige svarade de offentliga utgifterna år 1950 för cirka 25 procent av BNP, två decennier senare, 1970, hade andelen fördubblats och i slutet av 1970-talet, efter tre decennier, var de offentliga utgifternas BNP-andel cirka 60 procent. Källa: SCB.

Det senare är uppmuntrande. Tillväxten håller på att återerövra sin position som politikens huvudmål. Förhoppningsvis betyder det också att incitamenten för tillväxt kommer att fokuseras i politiken.

### ***Politiskt ansvar 3: Bejaka att teknologibaserad tillväxt kräver koncentration till kluster***

Skillnaderna i konkurrenskraft mellan länder är ganska säkert mindre än mellan regioner inom länderna. Olikheterna i konkurrensförmåga mellan Gnosjöområdet och en ort i Norrlands inland är sannolikt väsentligt större än mellan Sverige som land och till exempel Holland. Det borde logiskt sett innebära att det *inte* är den nationella politiken man i första hand skall fokusera om man söker en förklaring. Samma politik för företagande gäller i Småland som i Norr- eller Västerbotten. Man skall i stället fråga: Vad är det som gör att Gnosjö har framgång och kan behålla sin konkurrenskraft *trots* den svenska politiken? Svaret är att det måste ha något att göra med de sociala och kulturella förhållanden som specifikt gäller i Gnosjö. Det är med andra ord sannolikt att Gnosjö skulle ha varit en framgångsrik region även om man hade fått leva med holländsk politik. Eller sagt på annat sätt, graden av framgångsrikt företagande, och i synnerhet entreprenöriellt och utvecklingsorienterat företagande, inom ett land kan inte till mer än en mindre del förklaras med generella incitamentsvillkor av typen skattepolitik, inte heller med generella regler av typen arbetsrättslagstiftning.

Det här tar vissa forskare och debattörer till intäkt för en kritik mot det klassiska nationalekonomiska receptet för tillväxt.<sup>47</sup> Göran Brulin skriver att ett litet land som vill värna om sin konkurrenskraft och sitt välstånd enligt nationalekonomerna tvingas att montera ner sin arbetsrätt, sänka skatterna och kommersialisera sin forskning och högre utbildning. Han menar att så behöver det inte alls vara.<sup>48</sup> Det är ett korrekt påpekande. Det är ju uppenbart att Gnosjö och andra kluster årtionde in och årtionde ut kan behålla sin konkurrenskraft med *svensk* politik. På samma sätt som Volvo Lastvagnar och Scania i Sverige uthålligt kan tillverka lastbilar med världens högsta produktivitet enligt en McKinsey-studie.<sup>49</sup>

Kritiken mot nationalekonomernas traditionella recept är samtidigt alltför onyanserad. Det är obestridligt att de nationalekonomiska modellerna för tillväxt, och för hur produktivitet och effektivitet skapas genom väl fungerande marknader och ett skattesystem utan stora snedvridande kilar, i långa stycken erbjuder goda förklaringar till hur hög allokativ effektivitet uppstår (vilket under lång tid var liktydigt med hur samhällsekonomisk tillväxt uppstår). Därvidlag kan också nationalekonomerna med fog, på god empirisk och teoretisk grund, uttala sig om vad som krävs av politiken. Det är samtidigt lika klart att de inte ger svar på alla frågor om vad som

---

<sup>47</sup> Se bland andra Berggren, C. et al, 1999, "Den globaliserade ekonomins regionala paradox", *Ekonomisk Debatt*, årg 27, nr 6;

<sup>48</sup> Brulin, G., 2002, *Faktor X – Arbetet och kapital i en lokal värld*, Atlas, Stockholm, s 22.

<sup>49</sup> "Sweden's Economic Performance", *McKinsey Global Institute*, September 1995, Stockholm.



skapar tillväxt i det moderna samhället. Hur kan det till exempel komma sig att en lågteknologisk verksamhet som i de italienska industriella distrikten i det som har kommit att kallas Third Italy, rimligen dömda till kräftgång om våra traditionella synsätt och modeller hade hela svaret, tycks kunna behålla sin konkurrenskraft årtionde efter årtionde. Och inte bara det. Third Italy växer snabbare än vad som gäller för genomsnittet av den europeiska ekonomin. Detta har jag utförligt skrivit om i *Det exploderande storföretaget*.

Det ligger något utmanande i att kunna konstatera att utvecklingen i vissa regioner går ekonomiskt framåt trots att oddsen är emot och experterna tvivlande. Gnosjöföretagen arbetar inte med produkter på hög teknologisk nivå. Den formella utbildningsnivån i Gnosjöregionen är bland de lägsta i landet. Och företagen i klustren i Third Italy betalar höga relativa löner, skatterna är inte låga, inhemska råvaror är sällsynta, energipriserna är avsevärt högre än i Sverige, den administrativa och byråkratiska regleringen är svårforcerad och kapitalmarknaderna outvecklade.<sup>50</sup> Ändå finns där Europas utan jämförelse mest dynamiska småföretagardistrikt.

Förklaringen har jag snuddat vid. Den komponent som saknas i de neoklassiska tillväxtmodellerna är *organisationens* betydelse för tillväxt, och i synnerhet organisationen av utvecklingen av nya produkter. De positiva externa effekterna av att utvecklingen i Third Italy och Gnosjö bedrivs i en geografiskt koncentrerad miljö, i ett kluster, med högt socialt kapital är exempelvis inte integrerat i de traditionella tillväxtmodellerna. Det betyder också att nationalekonomernas recept inte skrivs ut för de förhållanden som är mest relevanta. Naturligtvis är det viktigt för tillväxten att ett land har väl fungerande marknader för arbete och kapital, att skattesystemet inte leder till ekonomiskt kostsamma snedvridningar och felinvesteringar och att byråkratin är rimlig. Men nationalekonomernas receptbok är i stort sett densamma oberoende av var de verkar och som ett genomsnitt är de faktiska ekonomiska förutsättningarna vad gäller arbetsmarknad, skatter etc. jämförelsevis likriktade i alla OECD-länder. I det perspektivet är det sannolikt att för högteknologisektorn som vi diskuterar här (och för ett antal andra klusterbenägna verksamheter av stor betydelse för ett lands tillväxt) är det *inte* frågor om arbetsmarknad och skatter som gör skillnaden i tillväxt mellan land A och land B. Nej, det tycks som om, allt annat lika, få omständigheter är viktigare för att teknologirelaterade företag skall bli konkurrenskraftiga än att de är lokaliserade i kluster. Den politiska utmaningen ligger i att acceptera att det förhåller sig så.

Det kan antagligen visa sig nog så svårt. Det ligger i politikens väsen att det politiska systemet har svårt att selektera, att välja en ort men inte en annan. Det är i det perspektivet vi skall se det återkommande talet bland politiker om "att hela landet skall leva". Det blir inte möjligt i *Det nya företagens* samhälle. Det har i praktiken inte varit möjligt under lång tid, i varje fall inte sedan 1970-talet. Det har

---

<sup>50</sup> Brulin, 2002, s 40.

bara varit med betydande regionalpolitiska ansträngningar i olika former som geografiskt stora, glesbefolkade länder kunnat upprätthålla en någorlunda likvärdig service för medborgarna oavsett var de lever och bor i landet. Avfolkningen av de regioner som inte har haft de ekonomiska förutsättningarna att klara sig i konkurrensen har emellertid inte kunnat hejdas – och den utvecklingen kommer att fortgå, sannolikt med förhöjd intensitet.

Vilken blir då konsekvensen? Kommer vi att få se att alla nya arbetstillfällen i privata högteknologiska företag kommer att flytta till kluster i de stora städerna, i synnerhet universitetsstäderna, eller deras omedelbara närhet? Ja, mycket talar för det. Betyder det också att all avancerad industriproduktion och utveckling i *Det nya företags* samhälle kommer att ligga i städer, och i synnerhet i storstäder? Gäller det för sofistikerad, hantverksbaserad produktion av den typ som de italienska industriella distrikten har gjort sig kända för?

Låt oss granska den frågan.

#### ***Kommer alla nya arbetstillfällen i privat sektor att skapas i de stora städerna?***

Utgångspunkten för resonemanget är att vi talar om ett modernt, utvecklat industri-land där kunskap och kreativa idéer alltmer blir den främsta tillväxtkraften. Och att framgångsrik utveckling och produktion av avancerade produkter i ökad grad kommer att kräva att företagen finns i kluster.

Vi skiljer mellan kluster i *urbana miljöer* respektive i *icke-urbana miljöer*. Ett svenskt exempel av den första typen kan vara det biotekniska/-medicinska klustret i Uppsala. Exempel på det senare kan vara Kinna (textil), Tibro (möbler), eller Donsö (kustfartshipping).

Den fråga som skall ställas är således om icke-urbana kluster har förutsättningar att konkurrera med urbana kluster. Eller för att vara konkret – om Kinna har konkurrensnackdelar genom att det ligger där det ligger i ett utpräglat icke-urbant område om jämförelsen görs mot ett storstadskluster typ Kista.

Det finns åtminstone sex faktorer som måste penetreras för att man skall kunna uttala sig i någon riktning.

För det första blir *tillgång till kvalificerad arbetskraft* både för anställning och för uppdrag en viktig konkurrensfördel. På den punkten bör den urbana miljön ha relativa fördelar genom att både arbetsmarknaden och uppdragsmarknaden är bredare och mer differentierad.

För det andra blir förmågan *att kunna behålla sina nyckelkompetenser* väsentlig för ekonomi och konkurrenskraft. Det bör gynna ett kluster i icke-urban miljö. Det följer av att i storstaden är utbudet av alternativ utanför klustret väsentligt större. Till det kan läggas att i den icke-urbana miljön är sannolikheten hög att kompetensen stannar "på orten" om en kvalificerad medarbetare byter arbete utan att byta bostadsort. Det i sig stärker klustrets konkurrenskraft.

Det tredje elementet i analysen gäller *de relativa faktorkostnaderna*. Det är ett rimligt antagande att en lokalisering utanför storstäderna ger lägre relativkostnader för arbete. För det finansiella kapitalet kan det vara tvärtom, en högre konkurrens på de finansiella marknaderna och ett mera differentierat utbud kan ge fördelar till ett urbant kluster.

För det fjärde måste vi kunna säga något om *de relativa transaktionskostnaderna på inputmarknaderna*. Det är svårt att tänka sig att det skiljer sig särskilt mycket åt förutsatt att klustren är någorlunda lika stora i antal företag och produktionsvärde. För det är antagligt att ett stort kluster med många företag, direkt eller indirekt, verksamma i en och samma bransch allt annat lika har lägre transaktionskostnader än ett mindre kluster.

När det, för det femte, gäller *de relativa transaktionskostnaderna på outputmarknaderna*, kort sagt på de marknader där produkterna säljs, kan det förhålla sig annorlunda. Det kan vara en fördel att vara lokaliserad nära den större marknad som följer med storstaden. Det avgörande är vad som tillverkas.

För det sjätte kan de två miljöerna skilja sig åt vad gäller *förmågan att absorbera risker*, det kan gälla både fluktuationer i efterfrågan och i ekonomiskt resultat. Ett argument för att det urbana klustret har fördelar är att det är relativt sett "lättare" att vid behov friställa personal. Det blir om inte annat mindre uppmärksammat och därmed blir sannolikt det sociala trycket på företaget mindre starkt vilket kan vara en fördel. Men det kan vara en alltför förenklad bild. De empiriska erfarenheterna talar emot. De italienska industriella distrikten har visat sig ha en mycket hög anpassningsförmåga när efterfrågan dramatiskt faller eller ändrar riktning. Och talar vi om Gnosjöregionen tycks det – för att ta ett ganska färskt exempel – som om nedläggningen av Gislaveds Gummifabrik kunde hanteras inom regionen på ett förvånansvärt smidigt sätt om man mäter i kvarstående arbetslöshet tolv månader efter stängningen.

För det sjunde borde man granska om det kan finnas systematiska skillnader i *utvecklingsförmåga* mellan ett urbant respektive icke-urbant kluster. Det är samtidigt troligt att man överhuvudtaget inte kan uttala sig om detta efter axeln urban visavi icke-urban. Det man däremot på goda grunder kan förvänta sig är att vissa typer av verksamheter är mera lämpade för den urbana miljön, andra för den icke-urbana miljön. Det hänger samman med vilken typ av preferenser för boende och livsstil som den genomsnittliga nyckelkompetensen har. Det är troligt att om nyckelkompetensen är högutbildade ingenjörer eller forskare så kommer merparten av dessa att föredra en urban miljö. Det är mindre självklart om nyckelpersonerna är kvalificerade arbetare med avgörande tysta kunskaper eller om det handlar om hantverkare och konstnärer. Det mesta tycks peka på att sådana kategorier av kompetenser föredrar den icke-urbana miljön.

För att sammanfatta. Det är svårt att peka ut en entydig "vinnare". Å ena sidan har de urbana miljöerna vissa förstag till följd av den väsentligt mer differentierade

arbetsmarknaden och uppdragsmarknaden. Närheten till en större produktmarknad kan också vara ett plus liksom en bättre anpassningsförmåga nedåt i en lågkonjunktur. Å andra sidan har de icke-urbana miljöerna av allt att döma också vissa relativa fördelar. För det första när det gäller de relativa faktorpriserna på arbete och realkapital vilket ju inte är en oväsentlig ekonomisk fördel. För det andra när det gäller att kunna få behålla nyckelpersonerna i företaget och därmed i lugn och ro bygga upp kunskapskapitalet. Investeringar i humankapitalet blir antagligen lönsammare i en icke-urban miljö.

En sådan här för-och-emot analys är samtidigt en tankelek utan riktig förankring i verkligheten. Den helt avgörande frågan om urban eller icke-urban miljö är den vi just snuddade vid – vad vill och tycker de människor som utgör nyckelkompetensen.

Det mest förvånande slutsatsen av genomgången, förstärkt av det vi redan visste om moderna kluster, kanske ändå är att icke-urbana kluster har goda förutsättningar att upprätthålla en konkurrenskraft även i kunskapssamhället. Det gäller uppenbarligen för moderna hantverksbaserade kluster (textil, möbler, glas etc.). Men också för vissa kunskapsbaserade verksamheter. Donsö i Göteborgs skärgård med 1 400 innevånare är säte för tio rederier med tillsammans en flotta med (2004) ett fyrtiotal tankbåtar – och med ytterligare ett tiotal båtar i order. Det är ett utpräglat kunskapsbaserat kluster. Donsö är spindeln i nätet med ägandet, företagsledningen och befraktningsfunktionerna – och det är väl belagt att Donsörederierna konkurrerar kommersiellt men samverkar om teknik och drift. Vilken slutsatsen blir? Ja, den förhärskande uppfattningen att snart all tillväxt kommer att ske i storstäderna och i några få andra storstadsregioner, tycks förhastad.

En viktig fråga återstår att få ett svar på – kan man med politik skapa ett konkurrenskraftigt kluster?

#### ***Kan vi tillskapa kluster med politik?***

De italienska klustren har forskningen granskat mer än kanske någon annan liknande organisatorisk företeelse (möjligen med undantag av Silicon Valley). Det har man gjort också vad gäller politikens roll. Ett kort svar på frågan om politik spelat någon avgörande roll för framväxten av de framgångsrika italienska klustren är nej. Det tycks snarare handla om framgångar *trots* den förda politiken. Den här slutsatsen kan utläsas både av de systematiska studier som gjorts och av de empiriskt grundade rekommendationer som OECD utfärdat.<sup>51</sup>

Det finns emellertid en motbild i den meningen att politik på den nationella nivån kan vara utslagsgivande för om ett framgångsrikt kluster kan utvecklas eller inte. Det gäller för de FoU-baserade klustren. Nathan Rosenberg menar att det finns ett klart samband mellan att USAs National Institute of Health (NIH) satsar enorma forsknings-

---

<sup>51</sup> För en systematisk studie av politikens roll i utvecklingen av ett italienskt industriellt distrikt (Modena), se Brusco, S. & Righi, E., 1997, "Local Government, Industrial Policy and Social Consensus", *Economy and Society* 18. För en bild av OECDs rekommendationer se bland andra Enright, 2000.

pengar på molykulär biologi – ”the quite staggering sum of fifteen billion dollar” (år 2000 för hela USA) – och att det bildats ett biomedicinskt kluster i Silicon Valley-området, det han kallar Biotech Valley.<sup>52</sup>

Ann Markusen gör det här sambandet ännu mycket tydligare när hon diskuterar effekterna av federala försvars- och rymdsatsningar för den regionala tillväxten.<sup>53</sup> Hon visar att en mycket stor andel av de snabbast växande regionerna i USA under de senaste två-tre decennierna har stora politiskt beslutade investeringar att tacka för sin extraordinära tillväxt. Det finns av allt att döma ett positivt samband mellan var de stora federala satsningarna görs och dessa regioners tillväxt i termer av sysselsättning och förädlingsvärde. Det gäller delvis för FoU-kluster (som i fallet Biotech Valley) men i ännu högre grad för de andra former av kluster som Markusen identifierat (Hub-and-Spoke, State-anchored-Districts, respektive Sattelite Platforms<sup>54</sup>). Eller som *Economist* nyligen uttryckte saken: ”Without all the money from the military establishment, the region around San Jose [läs Silicon Valley] would probably still be covered by fruit orchards.”<sup>55</sup>

Väger vi ihop det vi vet om politikens betydelse för uppkomsten och tillväxten av kluster tycks det som om det egentligen endast finns en politisk åtgärd som gör verklig skillnad – stora skattefinansierade satsningar på forskning och högre utbildning samt mera allmänt andra högteknologiska satsningar, inklusive upphandling av tekniskt avancerade produkter och system, inte så sällan för militärens räkning. Det är rimligt att anta att effekten ökar om dessa satsningar är uthålliga i tid, konsekventa i inriktning och geografiskt koncentrerade.

I stort sett alla andra politiska insatser, allt från företagservice till statlig riskkapital-finansiering, och antingen vi talar om nationella program eller lokala initiativ, är inte utan viss betydelse, inte minst på ett psykologiskt uppmärksamhetsplan. Men det är inte den vägen vi skapar de dynamiska företagsmiljöer vi har kallat kluster. Det finns inga övertygande empiriska bevis för att man med politik – bortsett från FoU-satsningar på det högteknologiska området – kan få sådana kluster att växa snabbare.

---

<sup>52</sup> Eller som han uttrycker det: ”Although it is not yet widely appreciated, the huge past commitment of federal research money to the realm of molecular biology has already led to the creation of what I would call a bio-tech valley, which has been superimposed upon the region that we continue to call Silicon Valley.” Se Rosenberg, 1999, s 91.

<sup>53</sup> Markusen, A., 1996, ”Sticky Places in Slippery Space: A Typology fo Industrial Districts”, *Economic Geography*, Vol 72.

<sup>54</sup> ”Hub and Spoke” är det storföretagsbaserade ”klustret”. Markusen exemplifierar med Boeing i Seattle och Toyota i Toyota City. ”State-anchored Industrial Districts” är de mycket expansiva regioner som har byggts upp runt militära akademier och andra utbildningsanstalter liksom kring de stora försvars- och rymdindustrikomplexen. Colorado Springs är ett exempel. ”Satellite-Platform Districts” är produktionsenheter inom ett antal storföretag, ”satelliter”, som av olika skäl samlas i särskilda områden. I USA kan det exemplifieras med de industriparter i sydstaterna där de stora företagens etableringar i första hand styrs av lägre kostnader för arbetskraften. Ibid.

<sup>55</sup> ”Paradise lost – A survey of the IT industry”, *Economist*, May 10<sup>th</sup> 2003, s 23.

Det är intressant att fråga sig vad det är som gör att just högteknologisk utveckling tycks vara särskilt känslig för hur politikerna beter sig och vilka statliga resurser som satsas. Det hänger rimligen samman med det jag tidigare har betonat – att teknologi-baserad utveckling är den utan jämförelse mest komplicerade, tidsutdragna, kostsamma och riskfyllda av alla utvecklingsprocesser vi kan tänka oss. Hollywood och Silicon Valley brukar nämnas som exempel på två exempellöst framgångsrika kluster med mycket gemensamt i sitt sätt att arbeta. Men just vad gäller utvecklingsprocessens komplexitet och kostnader, och därmed graden av risktagande, är skillnaderna stora. Eller uttryckt på annat sätt – Silicon Valley skulle inte vara det det är utan mycket stora skattefinansierade FoU-satsningar.

#### ***Politiskt ansvar 4: Bejaka att hög relativ tillväxt kräver en blandning av laissez-faire och planekonomi***

Det är tankeväckande att hög relativ tillväxt i *Det nya företags* samhälle av allt att döma kommer att kräva en intelligent blandning av, förenklat sagt, laissez-faire och planekonomi, av att "låta många blommor blomma" och "satsa rejält på några få områden". Det i sig är en politisk utmaning – i två dimensioner.

Låt oss granska det påståendet lite närmare.

Det är ostridigt, i varje fall om ett land vill komma högt i den relativa tillväxten, att en dynamisk, experimentell ekonomi med tusentals och åter tusentals små företag som utvecklar nya produkter och tjänster kommer att ställa krav på "laissez-faire" i meningen väl fungerande marknader med ett minimum av politisk inblandning. Det måste vara lätt att starta och lägga ner företag, att anställa och avskeda personal, att betala efter prestation, att få tag i riskkapital i olika former, att utan skattebelastning återinvestera de vinster som uppstår i nya ventures etc.

Det är lätt att formulera kravspecifikationen. Det är samtidigt med stor säkerhet mycket svårt att politiskt åstadkomma en förändring i den riktningen. Det gäller inte minst i Europa. Det är ändå en nödvändighet för det land som vill ge sina medborgare en, jämfört med andra, hög välfärdsnivå (eftersom den kan inte åstadkommas utan hög relativ tillväxt). Det är den första politiska utmaningen.

Den andra politiska utmaningen handlar om motsatsen – att politiskt visa mod att satsa på ett men inte ett annat.

#### ***"It doesn't sound like America"***

Vi i Europa har en tendens att se på den amerikanska politiken som närmast en neoklassisk nationalekonoms dröm med avreglerade arbetsmarknader, svag facklig inblandning, ytterst väl fungerande finansiella marknader, låga skatter, och, inte minst väsentligt, en väl utvecklad entreprenörsanda och riskvillighet. Och därtill politiker som inte blandar sig i.

I sin första del är den bilden på det hela taget sann. Men inte vad gäller statens och politikernas närvaro i form av ekonomiska resurser. De enormt stora federala sats-

ningarna på NASA och militären och på annat som har med rymd och försvar att göra har jag just berört. Liksom NIHs investeringar i forskning på det medicinska och bioteknologiska området. USAs *federalt finansierade* satsningar på FoU uppgick budgetåret 2004 till cirka \$125 miljarder.<sup>56</sup> Bara den absoluta storleken i sig, strax under 1 000 miljarder kronor, cirka 40 gånger mer än det svenska statliga FoU-stödet år 2004, blir sannolikt allt annat lika en konkurrens fördel visavi de länder som i relativa tal satsat lika mycket eller till och med mer.

Den samlade bilden av de faktiska förhållandena i USA vad gäller skattefinansierat stöd till högteknologisk utveckling framstår som en annan än den som vi för det mesta målar upp i Europa. Även välinformerade amerikanare kan verka förvånade. Eller som David Audretsch uttrycker sig i ett sammanhang där det särskilda SBIR-programmet (som jag skall återkomma till) diskuteras och där det varje år delas ut stora finansiella resurser till enskilda entreprenörer och företag – och utan att någon ber om att få pengarna tillbaka: "It doesn't sound like America, and in most places we go to around the world, many don't believe it."<sup>57</sup>

Hur skall andra västländer med ambitioner att ha en tillväxt i nivå med den amerikanska bete sig när man vet att de stora federala satsningarna på FoU i USA främjar uppbyggnaden av högteknologiska, dynamiska kluster som Biotech Valley? Är det rimligt att då som vi gör i Europa idag förlita oss till en närmast nyliberal ståndpunkt att marknaden måste få råda? Är det inte så att vi tror att den enkla formeln för hur allokativ effektivitet bäst skapas – håll politikerna borta från all marknadsinblandning – också är en formel för hög adaptiv effektivitet? Är det inte så att vi därmed har svårt att förstå att för just det högteknologiska området, och just för att åstadkomma konkurrenskraftiga högteknologiskluster, krävs en politisk inblandning i processen?

Om det krävs en politisk inblandning som den sista frågan antyder – vad betyder det konkret? Ja, det är inte syftet här att ge konkreta förslag till hur en reformerad FoU-politik inriktad på högteknologiska kluster bäst byggs upp. Vad en ny ordning skulle kunna innebära för svensk del har jag skrivit om i *Visionen av ett vitalare Sverige*.<sup>58</sup> Det är en tillbakablick på Sverige skriven år 2010, tio år efter det att den nya, på många sätt radikala, svenska tillväxtpolitiken hade beslutats år 2000 (tyvärr blev det ingen sådan politik). Det följande är ett kort citat ur boken, det inleds med departementschefens formuleringar i propositionen (kursiverat).

*"Vi måste besvara frågan hur det statliga stödet till teknisk nyutveckling skall inriktas och organiseras. Vi bör enligt min mening koncentrera det statliga stödet till några få, breda sektorer vilka bygger på redan befintliga kompetensområden inom landet och som av allt att döma kan*

---

<sup>56</sup> Av den totala federala budgeten för FoU svarar anslagen till försvarsändamål för mer än hälften (57 procent 2004). Det har varit mönstret under hela perioden 2000-2004 med en tendens att försvarsdelen ökar sin andel. Källa: National Science Foundation.

<sup>57</sup> Nordfors, 2003, s 69.

<sup>58</sup> Pettersson, K-H., 1999, *Visionen av ett vitalare Sverige*, Groveda, Göteborg.

*komma att bli av stor betydelse för den framtida ekonomiska tillväxten och därmed för medborgarnas välfärd. Efter samråd med näringslivet och dess organisationer, arbetsmarknadens parter och andra och baserat på ett underlag som IVA på regeringens uppdrag tagit fram, bör programmen vara fem och avse vård & medicin, yttre miljö, arbetsmiljö, informationsteknologi samt naturresurser. Jag anser vidare att dessa program bör vara tidsbegränsade till som lägst tio år och som längst tjugo år samt att de medel som regering och riksdag beslutar om bör kunna ställas till förfogande redan vid programperiodens början. Formerna för hur det senare bäst skall ordnas vill jag återkomma till.*

*Dessa program bör handhas av fem stiftelser med Teknikbrostiftelseorganisationen som förebild. Stiftelserna bör vara lokaliserade en på vardera av de orter i landet som har tekniska högskolor...*

En punkt i tillväxtpropositionen kom att diskuteras livligt. Det gällde förslaget till sektorindelning för den tekniska utvecklingen. Företrädarna för branscher och företag som hade svårigheter att hänföra sig till något av de fem programmen var kritiska. Det sas att goda idéer kan komma på vilket område som helst och att de statliga stöden inte borde låsas in till vissa områden på det sätt som föreslagits. Det kunde i och för sig te sig som en berättigad kritik. Statsrådet anförde att det var tre skäl som gjorde att han valde programmodellen. Det första var att en sektorsatsning skulle kunna ge större positiva externa effekter och därmed bidra till öka tillväxt. Det andra var ett politiskt skäl. De programområden som föreslagits var från politiska utgångspunkter angelägna att stödja. Det tredje skälet var ekonomiskt. Sektorindelningen var ett sätt att spara pengar. Dessutom konstaterades att helt utan möjligheter att få statligt stöd till teknisk utveckling var inte de projekt och företag som inte kunde hänföras till de fem sektorerna. Teknikbrostiftelserna skulle arbeta vidare under ytterligare ett antal år och för de småföretagen fanns det särskilda utvecklingsstödet.”

Detta är således fantasi och fiktion. Ändå är jag övertygad om att alla OECD-länder som vill bli framgångsrika när det gäller teknologibaserad tillväxt måste tänka i dessa banor. Det handlar givetvis inte om att staten skall besluta var privata företag skall vara lokaliserade. Men är det inte troligt att om det politiskt beslutades att Sverige på tjugo år skulle bli världsledande vad gäller att exempelvis utnyttja trä som byggnadsmaterial, om man manifesterade det genom att sjösätta ett helt batteri av åtgärder, allt från ny eller reformerad lagstiftning till upphandling och stora FoU-resurser, med tillägget att programmet tidsmässigt omfattar hela tjuugoårsperioden, ja är det då inte troligt att målet skulle komma att infrias? Och är det inte lika troligt att om politikerna initialt sa ifrån att ansvaret för denna satsning skulle ligga på ett nybildat trätekniskt institut knutet till exempelvis Tekniska Högskolan i Luleå, eller till en filial i Sundsvall för att komma närmare den svenska skogsindustrins centrum, att det efterhand utvecklades ett trätekniskt kluster kring institutet? Är det inte högst sannolikt att de stora företag, även utlandsägda, som hade intresse av att bevaka utvecklingen på området för trä som byggnadsmaterial skulle komma att etablera sig i klustret? Är det inte lika sannolikt att vissa av de forskare som arbetade på institutet utvecklade teknologi som kunde kommersialiseras och att det på så sätt nybildades små teknologibaserade företag? Och vore det inte förvånande om det inte efter en tid skulle finnas kringsservice som var skraddarsydd för det trätekniska området? Varför skulle vi inte efterhand komma att få se en eller flera riskkapital-bolag specialiserade på trä som byggmaterial? Och så kan man fortsätta att måla bilden.



Någon kan säga – vad är det som är nytt i detta? Så arbetar industripolitiken i OECD-länderna redan i dag. Det är inte sant. Det nya skulle ligga i att politiken på ett väsentligt mera radikalt sätt än vad som gäller idag skulle ta ställning *för* ett visst område (och indirekt *mot* andra områden). I det här fallet skulle politikerna inta ståndpunkten att trä som byggnadsmaterial är något eftersträvansvärt av till exempel miljömässiga och säkerhetsmässiga skäl. Att på så sätt ta ställning för hur man vill att samhället skall se ut – ”flera byggnader av trä” – är själva kvintessensen i politikeruppgiften. Den skiljer sig inte från att man politiskt beslutar att landet skall ha ett försvar eller, mera specifikt, att det till försvaret skall utvecklas ett nytt flygplan, ett beslut som också har ett mycket långt tidsperspektiv, kanske 15-20 år. Är det inte förvånande att politikerna begränsar sin radikalitet vad gäller mångåriga utvecklingsprogram för ny teknologi till försvaret och rymden?

Det nya ligger också i att *hela* innovationssystemet skulle involveras (jfr Figur 1). Den gemensamma sektorn skulle mobiliseras. Det skulle kunna innefatta regeländringar, både i lagstiftning och tillämpningsföreskrifter, och det skulle betyda särskilda forskningsprogram och anpassade styrningar av den offentliga upphandlingen etc. Och företagen, allt från skogs- och sågverksindustrin till bygg- och byggmaterialföretagen skulle finnas med som utvecklare eller användare av den nya teknologin. Vore det inte lämpligt om man tänker sig att Sverige skulle ha fem sådana program igång samtidigt att också näringsdepartementet organiserades efter dessa fem områden? Och borde inte i så fall den enhet som hade ansvaret för det tänkta trätekniska programmet, vid sidan av uppgiften att få programmet att administrativt fungera, arbeta så som forskningen kring teknologiska system antyder, det vill säga försäkra sig om att alla delar i innovationssystemet fanns på plats och fungerade så som det är tänkt?

Systemsynen i den breda mening som vi här talar om är också ny. Den ligger emellertid nära Erik Dahmén's tanke om utvecklingsblock, ett produktionssystem som inte bara innefattar ett eller flera företag utan också de andra system, supportsystemen, som måste till för att ett visst produktområde skall få en take-off.<sup>59</sup> Han nämner med ett historiskt exempel från den svenska sågverksindustrin att när tekniken för att såga virke förbättrades kunde sågverken vid Norrlandskusten inte fullt ut utnyttja tekniken förrän transportlederna för timmer förbättrades. Det krävdes kompletterande investeringar i flottlederna och först när detta var gjort hade ett utvecklingsblock skapats. Vidgar man tanken på utvecklingsblock till att också omfatta samhällets institutioner och den gemensamma infrastrukturen, och lägger man tonvikten på utveckling i stället för på produktion, kommer man nära den systemsyn jag talar om här.

---

<sup>59</sup> Den ligger också nära det som Jack Burnam menar när han skriver: "When we buy an automobile we no longer buy an object in the old sense of the word, but instead we purchase a three-to-five years lease for participation in the state recognized private transportation system, a high-way system, a traffic safety system... a costly insurance system..." Citerat från Bell, 1973, s 285.

### ***Politiskt ansvar 5: Se till att det finns en vital riskkapitalmarknad***

Vad fordras för att privat riskkapital skall satsas i ett litet företag med ett hög-teknologiskt projekt i tidig utvecklingsfas? Med privat riskkapital menas då både institutionellt riskkapital och privatpersoners riskkapital. Kravspecifikationen är lätt att formulera.

Det måste finnas  *trovärdig information* om projektet. En riskkapitalplacerare måste i detalj kunna ta ställning till vad projektet handlar om. Det gäller att kunna bedöma risken. Den som skall placera riskkapital tidigt i utvecklingskedjan har särskilda krav på sig. Det saknas ofta viktig information, den måste tas fram med egna resurser. Det ställs krav på specialkunnande för att rätt kunna bedöma riskerna. Det är ingen tillfällighet att riskkapitalbolag med inriktning mot små teknologibaserade tillväxtbolag allt oftare specialiserar sig. Den trenden kommer antagligen att förstärkas.

*Äganderättsförhållandena måste vara tydliga.* Pengar som är investerade måste kunna komma tillbaka "med ränta" till placeraren om projektet lyckas, det får vad gäller rättigheterna inte finnas den minsta tvekan på denna punkt. Det sätter fokus på den associationsrättsliga formen för företaget och på rättsskyddet mera allmänt.

Det måste finnas en  *ledning som man tror på.* I själva verket är det kanske helt avgörande för om placeringen skall göras eller inte. Det räcker inte att informationen övertygar om inte den som har ansvaret för projektet gör det. Det brukar sägas att erfarna riskkapitalister, liksom erfarna kreditgivare, i sista hand tittar mer på person än på projekt.

En professionell marknadsaktör kan med andra ord inte erbjuda riskkapital om inte dessa tre "måste-krav" är uppfyllda. Vi inser att det är detsamma som att säga att en fristående innovatör har svårt att få riskkapital på marknadens villkor. Informationen är i innovationsfasen på det hela taget alltid bristfällig, vilket gör att risken är svår eller omöjlig att uppskatta, äganderättsförhållandena är inte så sällan otydliga och ledningsfrågorna är oklara. Det senare är särskilt avgörande. Det är för företag som befinner sig i brytningsskedet mellan den innovativa fasen och den entreprenöriella fasen (Kritisk fas II i Figur 2) som ledningsfrågorna ofta kommer i stöpsleven som vi redan har konstaterat. Uppfinnaren eller forskaren som kanske har fått patent på en teknik som kan revolutionera på ett visst område, känner påfallande ofta att han också vill ha ledningsansvaret för vidareutvecklingen mot kommersialiserig. Det är luttrade finansärer sällan särskilt intresserade av och resultatet kan mycket väl bli att investerarna backar ur. Det upplevs som att marknaden inte fungerar. Det är för det mesta en felaktig slutsats.

Vi har med andra ord identifierat orsakerna till ett marknadsmisslyckande. Någon kan invända att under boomen i slutet av 1990-talet fanns det ingen brist på riskkapital ens i de tidigaste faserna av en utveckling (såddkapital). Det var en marknadsimperfection av ett helt annat slag – ett oprofessionellt agerande från euforiska riskkapitalister och lika euforiska privatplacerare.

Till dessa tre "måsten" kommer också en del "önskvärdheter". Det är önskvärt att det finns *likviditet i placeringen*. Med andra ord att den som har placerat i riskkapital kan gå ur sin investering med måttliga transaktionskostnader. Definitionsmässigt är inte riskkapitalplaceringar uppsägbara, aktiekapital är "evigt" kapital. Det finns två metoder att skapa likviditet för en institutionell placerare, exempelvis ett riskkapitalbolag. Antingen genom att placeringen i sin helhet avyttras till ett annat företag. För att en riskkapitalmarknad skall fungera måste det med andra ord finnas köpare för dessa ventures, till exempel stora företag som har både de ekonomiska resurserna och managementkunnandet att driva projektet vidare. Eller också genom handel på en andrahandsmarknad i den aktuella aktien. För projekt i de tidiga faser av utveckling som vi här diskuterar är det i praktiken svårt att klara en väl fungerande andrahandsmarknad och därmed blir likviditeten i tillgången låg. Att det i de flesta OECD-länder idag finns börslistor som i praktiken är andrahandsmarknader för högriskaktier hjälper inte de institutionella riskkapitalplacerarna. Dels eftersom de ofta gör sina placeringar innan en notering blir aktuell. Dels eftersom storleken på placeringen i praktiken gör det omöjligt att sälja aktierna på den typen av börser.

Det är också önskvärt att *flera placerares satsar*. Det viktigaste sättet för att bedöma projektrisken är att analysera den information som tagits fram. En indirekt metod för hantering av risken är att satsa om andra satsar. Om flera oberoende investerare är beredda att placera i ett riskprojekt betyder det i praktiken att sannolikheten för att lyckas ökar, dessutom minskar de egna kapitalinsatserna. I ett samhällsperspektiv borde det med andra ord vara bra om det finns många som kan satsa i riskkapital. Allokeringseffektiviteten borde öka.

I ett samhällsekonomiskt perspektiv tillkommer andra faktorer. Det måste finnas riskkapital tillgängligt i ekonomin. Det spelar ingen roll om alla nödvändiga krav är uppfyllda om det inte finns tillräckligt med riskkapital i marknaden. Det leder till ytterligare två punkter på kravspecifikationen.

Antingen måste det finnas *privata företag* som är villiga att investera i denna typ av högriskprojekt. Det gör det erfarenhetsmässigt. Den helt övervägande delen av det högriskkapital som har satsats på högteknologisk utveckling i OECD-länderna under perioden efter 1980 är antagligen kapital från privata företag. Det innefattar allt från stora industriföretag till finansiella företag specialiserade på riskkapitalsatsningar.

Eller också måste det finnas *privatpersoner* som har riskvilligt kapital att satsa. Det måste med andra ord vara personer som har likvida medel som inte omedelbart behövs för deras dag-till-dag-behov eller för att finansiera andra redan beslutade projekt. Beroende på hur dessa personers riskbenägenhet ser ut kan åtminstone två modeller skönjas. Den mest riskvillige – och den irrationelle placeraren enligt finansekonomin – satsar allt på ett eller några få företag eller projekt som han tror på. Den rationelle högriskkapitalplaceraren däremot sprider sina risker på ett stort antal

tillväxtprojekt. (Enligt teorin för riskdiversifiering bör portföljen innehålla minst 10-15 oberoende värdepapper.)

Vi inser att tillgången till riskkapital är en funktion av inkomstfördelningen i samhället. En alltför långt driven inkomstutjämnning är av allt att döma skadligt för riskkapitalmarknaden, och därmed för tillväxten. Det finns studier som visar på ett samband mellan privat förmögenhetsbildning å ena sidan och nyföretagande å andra sidan.<sup>60</sup> Det sambandet är inte särskilt förvånande med tanke på det jag tidigare visat – att privatpersoner svarade för 92 procent av det riskkapital som satsades i GEM-länderna år 2002, och att de \$32 miljarder som riskkapitalbolagen investerade samma år således motsvarade bara 8 procent av de samlade riskkapitalinvesteringarna.<sup>61</sup>

Politiskt finns givetvis också möjligheten att låta staten delta i finansieringen av dessa högrisksatsningar. Det skulle med andra ord finnas statliga institutioner som hade som uppgift att placera riskkapital i tillväxtorienterade, teknologibaserade småföretag. Som en generell lösning finns det ett antal invändningar mot en sådan ordning. Det finns både samhällsekonomiska och företagsekonomiska argument för att hävda att *privat* riskkapital är att föredra framför statligt riskkapital. Ett av skälen är att om privat högriskkapital saknas i samhällsekonomin och ersätts med statliga bidrag och mjuka lån eller annat statligt högriskkapital, en situation som vi hade i Sverige under 1970-talet, är det i praktiken en monopolsituation som skapas. Monopol i alla dess former är erfarenhetsmässigt förknippat med nackdelar.

Det leder vidare till den grundläggande frågan i sammanhanget – kommer tillgången på privat högriskkapital att vara tillräckligt stor i *Det nya företagens* samhälle?

#### ***Vad kan politiskt göras för att riskkapitalmarknaden skall fungera?***

Den situation som har rått i OECD-länderna under ett par decennier i slutet av 1900-talet har särskilt i ett avseende varit speciell – tillgången till riskvilliga institutionella och privata placerare har i ett historiskt perspektiv varit osedvanligt god.

Den ökning i kapitalandelen i reala termer som har kännetecknat OECD-länderna under de senaste 20 åren och dess konsekvens, aktiemarknadens dramatiska uppgång efter 1980, har fått positiva effekter för riskkapitalförsörjningen. Företagens vinster har ökat mer eller mindre trendmässigt efter 1980. Det har skapats överlikviditet, "free cash" som Michael Jensen kallar det. Ett konkret uttryck för att många företag har haft större vinster, och därmed större likvida tillgångar, än vad man har behövt är den snabba tillväxten av återköpen av egna aktier. På den amerikanska aktiemarknaden har återköpen beloppsmässigt varit större än nyemissionerna under 15 av 20 år under perioden 1981-2000. Och den utvecklingen har fortsatt. Enligt

---

<sup>60</sup> Jakobsson, U., 1999, "Storföretagen och den ekonomiska tillväxten", ingår i: Calmfors, L. & Persson, M. (red.), 1999, *Tillväxt och ekonomisk politik*, Studentlitteratur, Lund, s 335, (sekundär källa).

<sup>61</sup> Bygrave, 2004, s 58.

Federal Reserves sammanställningar var det varje år under femårsperioden 1998-2002 netto ett *utflöde* av kapital från aktiemarknaden, i genomsnitt över \$100 miljarder årligen.<sup>62</sup> Eller som en författare drastiskt uttrycker förhållandena. "Rather than capitalizing companies, the stock market has been decapitalizing them. Stockholders for decades have been an immense cash drain on corporations."<sup>63</sup>

Eftersom återköpen av aktier i första hand berör stora, lönsamma företag är det sannolikt att en betydande del av de medel som genom återköpen förs tillbaka till aktieägarna investeras i mindre, mer riskfyllda företag. Det är troligt att det finns ett nära samband mellan den amerikanska venture capital-marknadens snabba tillväxt efter 1980 och återköpens omfattning under samma tid.

De höga vinsterna och förmögenhetstillväxten för företagens ägare under de senaste två decennierna har också på olika vägar sipprat ut till en vidare krets av privatpersoner. Många privatpersoner har exempelvis fått en betydande förmögenhetstillväxt i sin värdepappersportfölj. En del av de realiserade kursvinsterna från aktie-placeringarna har satsats i riskkapital i SME-sektorn. För vissa mer riskbenägna personer och företag blir det i den typ av ekonomi som kännetecknat 1980- och 1990-talen en rundgång av riskplaceringar som ger höga vinster som i sin tur ger än större satsningar etc. Mot de cirka 35 miljarder kronor som år 1998 satsades i riskkapital på Silicon Valley-företag stod enligt vissa beräkningar ett ungefär lika stort belopp i sparande från företag och privatpersoner med hemvist i Silicon Valley.<sup>64</sup> Med andra ord "självfinansierade" Silicon Valley-regionen sina riskinvesteringar.

En relativt sämre avkastnings- och vinstutveckling, och sjunkande aktiekurser av andra skäl, kommer med all säkerhet att minska både riskbenägenheten och mängden riskkapital. Det har vi redan sett efter det att IT-bubblan sprack i början av år 2000.

Kan vi då säga någonting om förhållandena i en mer normaliserad situation? Ja, till att börja med kan vi nog konstatera att den dramatiska utvecklingen under de gångna två decennierna, inte minst vad gäller den radikala ökningen av kapitalandelen, är historiskt relativt unik. Vi kanske kan säga att OECD-länderna efter 1980 har kännetecknats av en typ av ekonomi som inte kommer att upprepa sig förrän nästa gång vi skall byta produktionssystem – och det kan dröja hundra år eller mer.

I det perspektivet blir den grundläggande politiska utmaningen i *Det nya företags* samhälle att garantera att den privata riskkapitalmarknaden i landet ges förutsättningar att blomstra under mer normala omständigheter, vilket i sin tur sannolikt är liktydigt med att motstå den politiska frestelsen att omfördela inkomster och förmögenheter på det sätt som kännetecknat efterkrigsdecennierna – och i synnerhet

---

<sup>62</sup> Denna statistik finns i olika former lätt tillgänglig på [federalreserve.com](http://federalreserve.com).

<sup>63</sup> Kelly, M., 2001, *The Divine Right of Capital*, Berrett-Koehler Publishers, San Francisco, s 35.

<sup>64</sup> "Innovation in industry – A survey of innovation in industry", *Economist*, February 20<sup>th</sup>, 1999, s 25.

att motstå frestelsen att beskatta uppfinnare och entreprenörer som lyckats efter samma måttstock som används på folk i allmänhet.

Vad kan man då på ett mera konkret plan säga om den politiska uppgiften att se till att det finns en väl fungerande marknad för den typ av riskkapital som krävs för teknologibaserad utveckling? Ja, bland annat följande:

\*Det borde vara rimligt att särbehandlingsprincipen, principen att stora företag och små, utvecklingsorienterade företag inte kan behandlas lika i skattepolitiken, sjösattes i praktisk politik. Politiken borde på ett helt annat sätt än hittills beakta att inkomster, och det gäller även de inkomster som tas ut för privat konsumtion, baserade på hög risk inte skattemässigt kan behandlas på samma sätt som inkomster baserade på låg risk. Det är orimligt som det är i Sverige idag att företagsänglar och andra privatpersoner som aktivt tar del i sina företags verksamhet måste skatta avkastningen som inkomst av tjänst.

Vad en ny ordning skulle kunna innebära för svensk del har jag också skrivit om i boken *Visionen av ett vitalare Sverige*.<sup>65</sup>

\*Att se till att det finns såddkapital för teknisk och vetenskapsbaserad utveckling är en politisk uppgift helt enkelt eftersom det är något som marknaden inte klarar av på egen hand av de skäl som jag redogjort för. Såddkapital definieras då, för att upprepa, som det finansiella stöd som behövs i innovationsfasen. Vi inser samtidigt att gränslinjen mellan såddkapital och riskkapitalbolagens start up-kapital är diffus.

Det finns skäl för politikerna att vara generösa med såddkapital till teknologibaserad utveckling. Dels därför att det är bra för tillväxten om "många blommor blommor", om många experiment och projekt pågår samtidigt i innovationsfasen. Dels eftersom såddkapital i budgetperspektiv är en lågkostnadssatsning.<sup>66</sup>

USA är intressant i sammanhanget. Vid sidan av de stora sektorspecifika satsningar som vi berört tidigare, som NIHs stöd för medicinsk och bioteknologisk forskning, finns andra skattefinansierade program för vetenskapsbaserad teknisk eller biologisk utveckling i privat sektor, program som de facto är såddfinansiering för teknisk utveckling. *Advanced Technology Program* (ATP) är ett exempel. ATP har under perio-

---

<sup>65</sup> Pettersson, 1999.

<sup>66</sup> Jag har i ett annat sammanhang (se Pettersson, 1999, s 92) föreslagit att staten skulle finansiera ett antal innovationsstipendier (som kan ses som en form av såddkapital). Syftet skulle vara att erbjuda vissa forskare/uppfinnare/ en garanterad inkomst under innovationsfasen. Stipendierna, som inte skulle vara förknippade med någon återbetalningsskyldighet, skulle föregås av urvalsprocess där ansvaret för urvalet ligger lokalt/regionalt.

Kostnaderna för ett generöst system med innovationsstipendier skulle bli relativt sett små. Om 1000 personer skulle ges 200 000 kronor i "uppfinnarlön" (alltså inkomst som skall beskattas) skulle den årliga bruttokostnaden för staten bli 200 miljoner kronor. Om vi i Sverige hade ett rullande treårssystem med vid varje tidpunkt 3000 stipendiater i systemet, skulle den totala fiskala nettokostnaden per år (kostnaden för samhället efter det att inbetald skatt räknats av) vara cirka 400 miljoner kronor. Det skall ställas mot stödet för regionalt tillväxtkapital på 17,8 miljarder kronor (budgetåret 1999).

den 1990-2003 satsat lite över \$2 miljarder på högteknologiska projekt i företagen, i det närmast 80 procent av stödet har gått till SME-sektorn. Det kan förefalla som ett måttligt belopp med amerikanska mått mätt, men man skall då komma ihåg att ett lika stort belopp har satsats av de företag som fick stödet. Och ATP ger enbart stöd till de tidiga faserna av den tekniska utvecklingen där kostnaderna inte är särskilt höga, men där utväxlingen kan bli betydande om projekten lyckas på marknaden. ATP gör gällande att de satsningar som gjorts efter 1990 redan resulterat i kommersiellt framgångsrika projekt som genererat \$15 miljarder i förädlingsvärdetillväxt.<sup>67</sup> *Small Business Innovation Program* (SBIR) är ett annat exempel, uppmärksammat och framgångsrikt enligt de utvärderingar som har gjorts.<sup>68</sup> SBIR hade år 2002 \$1,6 miljarder för finansieringar i innovationsfasen, och den tidiga entreprenöriella fasen i småföretag, i första hand i småföretag med högteknologisk inriktning.

\*Det borde också vara rimligt att politikerna via staten försäkrade sig om att det fanns *effektiva intermediärer på högriskkapitalmarknaden*, alltså marknadsplatser för riskkapital i den entreprenöriella fasen av utvecklingen. Den praktiska erfarenheten antyder att det tycks vara svårt för marknaden att etablera och uthålligt garantera sådana marknadsplatser.

Man kan säga att Innovationsmarknaden AB som verkade under några år av 1990-talet kan vara det konkreta exemplet på vad som menas. Innovationsmarknaden medverkade till att nybildade, teknologiorienterade företag kunde placera sina emissioner och till att de som köpte dessa aktier hade en marknadsplats att vända sig till när de ville sälja. Det utvecklades också efterhand en andrahandsmarknad för de små innovationsbolagens aktier.

Innovationsmarknaden AB försvann så småningom från marknaden. Ett av skälen var att döma av pressuppgifter mismanagement. Men uppenbarligen är det också svårt att driva en sådan verksamhet med en acceptabel avkastning för ägarna, framförallt är det svårt att *uthålligt*, även i dystra aktietider med svag omsättning, klara lönsamheten. Det har också erfarenheten av liknande företag i andra länder visat. Är det inte ur allmän synvinkel så angeläget att en institution av det här slaget finns att staten antingen borde driva marknadsplatsen i egen regi eller ge subventioner till en enskild ägare eller grupp av ägare för att trygga verksamheten?

\*Att undanröja eventuella hinder i lagstiftning och andra formella regler för att *institutionella placera*, typ fonder, skulle kunna specialisera sig på högriskkapital för teknologibaserade småföretag, alternativt att allmänna aktiefonder skall kunna avsätta viss del av sin portfölj till högrisksatsningar i småföretag, borde också vara en politisk åtgärd med positiva effekter på riskkapitalmarknaden.

---

<sup>67</sup> Det kan diskuteras om man verkligen avser förädlingsvärdetillväxt, det talas i ATPs egna material om ”\$15 billion...in net benefits to the American people” och det referas till bland annat produktivitetsvinster.

<sup>68</sup> Så framgångsrikt att Vinnova vill införa ett SBIR-program i Sverige, se Vinnova VP 2003:1.

Ett konkret exempel på att sådana åtgärder får effekter kan hämtas från den amerikanska venture capital-marknadens bakgrund och historia. Det anses att det var två politiska åtgärder som fick till effekt att venture capital-marknaden tog fart på det sätt som skedde med en "take off" i början av 1980-talet. Det ena var att skatten på reavinster på finansiella placeringar sänktes i två steg till 20 procent. Sänkningen var genomförd 1981. Det andra var att en "försiktighetsbestämmelse" (prudent man provision) som förbjöd pensionsfonder att investera i värdepapper med höga risker togs bort 1979. Pensionsfonder blev efter en tid den snabbast växande och så småningom också den största placeraren på marknaden för onoterade aktier.<sup>69</sup>

### ***Politiskt ansvar 6: Se till att medborgarna känner sig ekonomiskt trygga***

Kan man säga någonting om hur inkomstfördelningen kommer att se ut i *Det nya företagets* samhälle? Ja, mycket talar för att den blir sned – och ganska säkert snedare än i *Det gamla företagets* samhälle.

Företaget i det gamla produktionssystemet har jag liknat med bonden som varje år förbereder sin mark, sår och så småningom skördar. Det finns vissa risker. Det kan bli torrår eller tvärtom för mycket regn, det kan bli insektsangrepp och det kan bli besvärliga förhållanden under den känsliga skördetiden. Men på det hela taget har bonden lärt sig att leva med dessa risker.

*Det nya företaget* kan mer liknas vid fiskaren – eller i sina extrema former med guldgrävaren (som t ex för ett företag inom bioteknik som arbetar med ett nytt läkemedel i tidiga faser). Fiskaren ger sig ut på sina fångstresor och han vet egentligen inte vad och hur mycket han kommer hem med. Ibland "går det till" och fångsten blir mycket stor, ibland blir det fångster så små att inte ens de fasta kostnaderna täcks, någon enstaka gång blir det ingen fångst alls.

Är vi beredda att acceptera den bilden av vad vi kan förvänta oss, ja då kommer det att finnas gott om rika personer i *Det nya företagets* samhälle, personer som bildligt talat lyckats i sitt guldgrävande. Och det kommer att finnas en mycket stor mängd personer som då och då har goda inkomster men som däremellan tjänar mycket lite. Liksom en grupp som (liksom flertalet guldgrävare) bara "hankar sig fram".

Det är dessutom inte hela bilden. Det är högst sannolikt att det kommer att finnas personer vars arbetskraft helt saknar ekonomiskt värde, inget företag är berett att betala en lön som personen kan leva på. Eller som Norbert Wiener i sin klassiska bok *Cybernetics* från 1947 uttrycker det. "Taking revolution as accomplished [han syftar på den moderna industriella revolutionen], the average human being of mediocre attainment or less has nothing to sell that is worth anyone's money to buy."<sup>70</sup>

Kommer det att bli så här? Ja, mycket talar för det. Det är i varje fall den bild som tonar fram när man försöker i grunden förstå *Det nya företagets* samhälle och de ekonomiska krafter som verkar.

<sup>69</sup> Henrekson & Rosenberg, 2000, s 81.

<sup>70</sup> Sekundär källa. Citatet från Norbert Wieners bok *Cybernetics* är hämtat från: Shiller, 2003, s 48.



Den unga, begåvade, välutbildade, friske och självsäkra medborgaren ser naturligtvis bara möjligheterna i det här samhället. Men *alla* drabbas vi då och då av olyckor, sjukdomar och ekonomiska motgångar. Och *alla*, även den mest framgångsrika och starka, blir förr eller senare äldre och svagare.

*Det nya företagens* samhälle ställer, paradoxalt nog, större anspråk på trygghetssystemen än vad storföretagssystemet gjorde. Fiskarens och guldgrävarens risker är större än bondens. Dels därför att i *Det nya företagens* samhälle kommer de kreativa förstörande krafterna att vara mera kraftfulla än de någonsin varit i det moderna industrisamhället som vi hittills har känt det. Dels därför att hög relativ tillväxt kommer vi inte att få om inte den entreprenöriella aktiviteten blir hög – och den blir inte hög om inte alla dessa entreprenörer, och de många fler människor som de samarbetar med, kan ordna sitt riskskydd på ett tillfredsställande sätt. Det är, kort sagt, uppenbart att *Det nya företagens* samhälle riskerar att lamslås, eller i varje fall bromsas, i sin utveckling om vi inte ordnar det så att den ekonomiska bastryggheten är mer eller mindre garanterad för alla medborgare.

Det kan missförstås. Det finns inget som säger att denna politiska utmaning i sitt praktiska genomförande måste betyda att vi kommer att ha mer av politiskt beslutade och myndighetsadministrerade försäkringssystem i framtiden. Det är troligt att vi kommer att få se *mindre* av ett gemensamt ordnat eller finansierat försäkringsskydd. Det finns två skäl till det.

Det första skälet är att den framtida strukturomvandlingen av allt att döma inte kommer att ta jättekiv på det sätt som var kännetecknande för det storföretagsdominerade samhället. När enstaka mycket stora företag fick ekonomiska bekymmer, eller när storföretagsdominerade hela sektorer fick det (som till exempel den svenska varvsindustrin under 1970-talet), var det ofrånkomligt att vi gemensamt via staten och andra myndigheter fick se till att hjälpa de människor och orter som berördes. Det kommer att finnas stora företag också i *Det nya företagens* samhälle, och en del av dessa kommer att drabbas av ekonomiska motgångar och slås ut. Men de stora företagen kommer inte att bli lika dominerande aktörer på marknaden. De kommer, bildligt talat, att omges av ett hav av SME-företag där flertalet av människorna arbetar och där merparten av förädlingsvärdet skapas. Det berättas att när den tyska kemikoncernen Hoechst för några decennier sedan stod inför hotet att drabbas av stora neddragningar i Frankfurtregionen blev en av motåtgärderna från företagens och myndigheternas sida att inrätta en industripark. På den, Frankfurt Hoechst Industrial Park, finns idag ett 80-tal företag med över 22 000 anställda. Metaforiskt kan man se det här som ett konkret exempel på vad övergången från *Det gamla företaget* till *Det nya företaget* i praktiken betyder. Det är en självklarhet att ett storföretag med, säg, tiotusen anställda på en ort kräver en typ av politisk beredskap som avsevärt skiljer sig från vad som politiskt krävs om lika många anställda finns i ett hundratal SME-företag på orten – och än mera så om dessa SME-företag arbetar oberoende av varandra och inom olika branscher. Ansvarsbilden ändras så att politi-

kerna kan ta ett mindre ansvar och individen ett större. Ansvaret för att ta hand om strukturomvandlingens kostnader kommer sannolikt med andra ord att steg för steg kunna flyttas över från staten och myndigheterna till individen och det enskilda företaget.

Det andra skälet till att vi troligtvis kommer att få se mindre av gemensamt ordnat eller finansierat försäkringsskydd är att det av allt att döma kommer att finnas privata lösningar som erbjuder väsentligt bättre möjligheter för alla att riskskydda sig mot oväntade ekonomiska händelser än vad som hittills funnits. Det utvecklas i snabb takt finansiella modeller som i praktiken kan fungera som försäkringar, modeller som vi ännu inte riktigt vant oss vid eller ens tänkt tanken att sådana möjligheter skulle finnas.

Det är exempelvis inte på något sätt omöjligt att vi i framtiden kommer att kunna ta lån med ränta kopplad till den egna förväntade inkomstutvecklingen. Och än mera spännande blir det den dag vi kommer att kunna handla i värdepapper som speglar en viss region, en viss yrkesgrupp eller en viss branschs förväntade utveckling. Det senare kan vi i viss mån redan göra genom till exempel branschfonder. Men det vi sannolikt kommer att få se är marknader inte bara för sparande och investering utan också för riskskydd i andra riktningen. Får man tro Robert Shiller, den ekonom som gjort oss mest uppmärksamma på vad som i det här avseendet väntar runt hörnet, skulle en delägande arbetstagare i ett företag i framtiden mycket väl kunna skydda sina inkomster av kapital mot dåliga tider för den egna branschen genom att blanka ett branschindex.<sup>71</sup> Att blanka betyder, lite förenklat sagt, att man spekulerar i en *nedgång* i värdet på en tillgång eller ett index. Hur som helst tycks det inte råda något tvivel om att framtidens medborgare kommer att ha en väsentligt rikare meny av riskhanteringsverktyg att välja mellan än den som vi hittills använt oss av.

Dessa nya verktyg kan komma att avlasta offentlig sektor delar av socialförsäkringsskyddet (ålderspension, sjukförsäkring, arbetsskadeförsäkring, arbetslöshetsförsäkring). Det kan lätta på det trycket på politiken. Men däremot kan politikerna aldrig abdikera från ansvaret för helheten, ansvaret för att se till *alla* medborgare i en eller annan form har ett gott försäkringsskydd.

Det finns antagligen ingen viktigare tillväxtbefrämjande politik för ett land än att se till att medborgarna känner sig ekonomiskt trygga i den allt snabbare förändringen i *Det nya företagets* samhälle.

Den mest självklara kommentaren lämnar jag till sist – att tillväxt måste vi ha i ett samhälle för att ge ökad välfärd åt medborgarna. Det är det sambandet som förklarar varför rubriken till essän – *Ett radikalt politiskt program för tillväxt (=ökad välfärd)* – ser ut som den gör. För det är lätt förstå att utan tillväxt i meningen ökat för-

---

<sup>71</sup> Shiller, 2003.

ädlingsvärde har vi ingenting att ta av för att göra vård-skola-omsorg ännu bättre, för att investera mera för miljön och klimatet, för att minska arbetstiden, för att kunna få ännu längre semester, för att köpa det vi vill köpa. Det är en rimlig gissning att skulle vi veta vad det faktiskt skulle innebära att under en längre tid leva i ett nolltillväxtsamhälle (Lars Gustafsson har beskrivit ett sådant samhälle i en av sina böcker), eller bara leva i ett samhälle med lägre relativtillväxt än i grannländerna, ja då skulle vi antagligen ganska snart få framgångsrika politiska partier vars vitigaste credo var: Öka tillväxten!

---

Den här texten är en redigerad och förkortad version av del 3, Tillväxt som ett mål i sig, (kapitel 9-11), i *Det nya företagets samhälle* (SNS, 2004).