Festskrift till
Pontus Braunerhjelm

ENTREPRENÖRSKAPS FORUM

Festskrift till

Pontus Braunerhjelm

© Entreprenörskapsforum, 2018
ISBN: 978-91-89301-98-6
Författare: Johan Eklund och Pernilla Norlin (red.)
Grafisk produktion: Entreprenörskapsforum
Tryck: Örebro universitet

Föröord

En festskrift är en skrift eller bok som utges som hyllning till en förtjänt person, oftast en akademiker. När vi noterade att Pontus Braunerhjelm faktiskt fyller 65 i år ansåg vi att det var på sin plats att uppmärksamma jubilaren med just en festskrift. Vi är imponerade av hans engagemang, nätverksförmåga, debattlusta och många publiceringar. Vi är också nöjda över att han fortfarande, trots att han avgått som vd, har sin hemvist hos oss på Entreprenörskapsforum. Vi är också mycket glada över samtliga bidrag till skriften och vill rikta ett stort tack till medförfattarna.

Det är med medvetenhet som alla skribenter är svenskspråkiga. Men självklart görs det internationella utblickar i kapitlen. Och givet upplägget finns incitament till en uppföljande festskrift till en minst lika aktiv Pontus Braunerhjelm 2023 – eller varför inte 2028!

Med det sagt vill vi rikta ett stort tack till dig Pontus för ditt bidrag till entreprenörskapsforskningen och samhällsdebatten. Och för att vi fått förmånen att lära känna dig!

Festskriften är författad av Martin Andersson, forskare Entreprenörskapsforum och professor BTH, Dan Brändström, ordförande Linnéuniversitetet, Bo Carlsson, professor emeritus Weatherhead School of Management Case Western Reserve University, Karolina Ekholm, professor i nationalekonomi och vid bokens tillkomst statssekreterare Finansdepartementet, Gunnar Eliasson, professor emeritus KTH, Stefan Gerlach, chefekonom EFG Bank, Carl B Hamilton, särskild rådgivare till EU-kommisionären för utrikeshandel Cecilia Malmström och riksbanksfullmäktige, Magnus Henrekson, vd och professor IFN, Lars Leijonborg, konsult och tidigare partiledare (L), Per Thulin, forskare Entreprenörskapsforum och ekon dr KTH, samt vi undertecknare. Den analys, de slutsatser och förslag som presenteras i festskriften delas inte nödvändigtvis av Entreprenörskapsforum, våra medförfattare svarar själva för dessa.

Johan Eklund, vd Entreprenörskapsforum och professor BTH

Pernilla Norlin, vice vd och kommunikationschef Entreprenörskapsforum

Innehåll

Förord 3

Tribut till Pontus 7

Från Sverige till Schweiz 13

Pontus och forskning om multinationella företag
på IUI i slutet av 1990-talet 19

Min hälsning till Pontus 31

Grattis Pontus och tack! 37

Globaliseringsrådet tio år senare 39

25 års samarbete med Pontus Braunerhjelm 51

Entreprenörens återintåg i ekonomi och politik:
En personlig betraktelse av Pontus Braunerhjelms bidrag 57

Innovation och entreprenörskap för ökat välstånd
– hur kan det åstadkommas? 65

Humboldt i Europa. Perspektiv på vetenskap och forskning 81

Från anställd mot lön till entreprenör på jobbet 93

Tillfällig avvikelse eller vattendelare i världshistorien?
Reflektioner och slutsatser om USA:s och EU:s
handelspolitik efter presidentvalet 2016 115

Tribut till Pontus

65 år – den ålder som de flesta av oss förknippar med att gå i pension. Det är också den ålder allas vår professor Pontus Braunerhjelm uppnår den 14 oktober 2018. Men, vänta nu, kan den ungdomlige Pontus – spjuvern och vivören som ständigt håller sig i takt med tiden – verkligen fylla 65? Eftersom detta ändå tycks vara ett faktum anser vi på Entreprenörskapsforum det vara angeläget att uppmärksamma vår högt skattade kollega med en festskrift.

2008 blev Pontus vd för Entreprenörskapsforum och trots att han lämnade vd-posten till Johan Eklund 2015 lever han än idag efter devisen forskning, nätverk och debatt. Såväl Pontus själv som Entreprenörskapsforum initierar, leder och genomför ny policyrelevant forskning, särskilt på områden som ännu inte etablerats i Sverige, som berör entreprenörskap och innovation. All forskning görs tillgänglig för en bredare krets och ambitionen är att leverera konkreta råd till ledande beslutsfattare i politik och näringsliv och föra fram dessa på seminarier, konferenser och i den allmänna samhällsdebatten. Via det offentliga samtalet, med bas i policyrelevant forskning, skapas på så sätt bättre förutsättningar för en dynamisk och tillväxtfrämjande ekonomisk politik.

För Entreprenörskapsforums forskare, men även för projektledarna och kommunikatörerna, faller det sig naturligt att innovation och entreprenörskap är själva fundamentet för ekonomisk tillväxt och välstånd. Vi skulle kunna recitera ur ”Pontus lilla röda” (dvs. *Ett ramverk för innovationspolitiken. Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?* som omnämns i Johan Eklunds och Magnus Henreksons avsnitt) i sömnen om hur kunskapssatsningar måste kompletteras med en politik som möjliggör för att kunskap också omvandlas till samhälleliga nyttigheter, dvs. kan kommersialiseras. För Pontus har verkligen lyckats nå ut med sitt budskap att kunskap må vara bränslet i ekonomisk tillväxt men entreprenören är utan tvekan motorn!

Pontus enträgna arbete och bidrag till såväl forskning som till ekonomisk-politisk samhällsdebatt har också medverkat till entreprenörens återkomst i nationalekonomisk teoribildning, liksom till förståelsen för entreprenörens betydelse för den ekonomiska utvecklingen. Han har med iver förmedlat dessa insikter i en kanonad av debattartiklar (det finns ca 130 stycken i publikationslistan) med policyförslag för den samhällsekonomiska politikens utformning.

Och Pontus har levererat – och kommer göra det många år framöver – med en distinkt stil. Det är också något som denna festskrift till hans ära med all tydlighet kommer att lyfta. När förfrågan i våras skickades ut till potentiella festskriftsskribenter

erbjöds möjligheten att skriva ett bidrag på det område som passade författaren bäst. Följande avsnitt representerar kategorin ”Din hälsning till Pontus och hur han påverkat dig, ditt nätverk och samhällsdebatten”.

Den skribent som beskriver den tidigaste perioden i denna festskrift är **Stefan Gerlach**, chefsekonom på EFG Bank i Zürich. Han skriver i sitt avsnitt *Från Sverige till Schweiz: Med Pontus i Genève* om hans och Pontus avresa från Sverige och den inledande tiden av studierna vid Graduate Institute of International Studies 1978. Gerlach lyfter fram ett flertal anekdoter, från nedresan till Schweiz i Pontus systers lilla Fiat, till tweedjackan, trippelintegralen och den s.k. kaffe ollen. Gerlach berättar också om Pontus första publikation, som även råkar vara hans egen. Tillsammans skrev de en översikt av artiklar om rationella förväntningar, vilket då var ett nytt område inom makroekonomi, och lyckades övertyga Ekonomisk Debatt att publicera den: *Rationella förväntningar och ekonomisk stabiliseringspolitik*, 1982. När Pontus senare återvände till Sverige skriver Gerlach att han saknade sin hårt arbetande, engagerade samt omtänksamme och pålitlige vän.

Karolina Ekholm, i skrivande stund statssekreterare Finansdepartementet, och professor i nationalekonomi, har författat kapitlet *Pontus och forskning om multinationella företag på IUI i slutet av 1990-talet.* Ekholm var forskare på IUI, nuvarande Institutet för näringslivsforskning, 1996–2000 med Pontus som närmsta chef. Pontus var vice vd för institutet och ledde också IUI:s forskning i internationell ekonomi. Hon beskriver hur Pontus ständigt var närvarande men alltid på språng: Med en stor portion humor och exceptionell social förmåga kom han att skapa en öppen och tillåtande atmosfär. I avsnittet lyfter Ekholm även fram Pontus mycket höga produktivitet, en faktor som säkert haft stor betydelse för olika forskningsfinansiärers positiva inställning. Utöver detta beskriver Ekholm hur hennes och kollegornas forskning om multinationella företags huvudkontorslokalisering bedrevs och hur Pontus var både stödjande och intresserad av arbetet. Hon lyfter också fram att de gemensamt medverkade i en panel i våras om samhällets utveckling och sårbarhet. På ett typiskt Pontusmanér anlände densamme precis innan paneldebatten skulle börja, förklarade att han inte hade förberett sig särskilt för att sedan få publiken helt med sig!

Per Thulin, forskare Entreprenörskapsforum och ekon dr KTH, berättar i *Min hälsning till Pontus*, om den centrala roll Pontus haft i hans yrkesliv sedan han tog kandidatexamen i nationalekonomi 1997 och påbörjade en tjänst som statistikansvarig på IUI. Thulin berättar om hur han via Pontus fick ett stort kontaktnät, något som varit till stor glädje och nytta. Han rekryterades senare vidare av Pontus till SNS som också lyckades motivera honom att bli industridoktorand med koppling till KTH och vartefter till Forum för småföretagsforskning som blev Entreprenörskapsforum. Thulin lyfter fram hur Pontus aktivt främjade Entreprenörskapets ekonomi, ett projekt där en amerikansk toppforskare skrev ihop med en svensk mindre etablerad forskare. Enrico Moretti, University of California, och Thulin skrev om lokala sysselsättnings-multiplikatorer på den svenska

respektive amerikanska marknaden. Det utmynnade i en artikel i tidskriften *Industrial and Corporate Change*, Thulins mest citerade papper hittills.

Martin Andersson, forskare Entreprenörskapsforum och professor BTH, berättar att han 2007 fick ett telefonsamtal från Pontus som behövde avlastning i EU-projektet Microdyn som fokuserade på entreprenörskap, näringslivsdynamik och tillväxt i regioner. För en ung nydisputerad forskare var det en ovärderlig erfarenhet och möjlighet. Sedan dess har Martin Andersson jobbat med Pontus i flera olika sammanhang. Han lyfter särskilt fram att Pontus förmåga att sätta forskning i en kontext och förklara dess implikationer för ekonomisk politik eller samhället i stort är beundransvärd och något som inspirerar honom. Vidare nämner han att det är mycket få svenska ekonomer som fått ett sådant genomslag internationellt med ett originellt teoretiskt bidrag som Pontus.

Lars Leijonborg, konsult och tidigare partiledare (L) (då Folkpartiet), diskuterar i sitt bidrag *Globaliseringsrådet tio år senare* tre aspekter på rådets slutrapport: om analysen fortfarande är relevant, vilken betydelse rekommendationerna fick och om det finns angelägna frågor att lyfta bland det som fortfarande inte har genomförts. Han beskriver hur Globaliseringsrådet blev ett löfte i Alliansens valmanifest inför valet 2006 och att han själv kom att bli ordförande för rådet som totalt bestod av 22 personer, varav fem var statsråd i alliansregeringen. Till min glädje accepterade professor Pontus Braunerhjelm att leda rådets kansli, skriver Leijonborg och tillägger att Pontus expertkunskaper på området entreprenörskap var mycket viktiga i sammanhanget. Han nämner att Pontus insisterade på att han själv och kansliet skulle få lägga fram en egen expertrapport, delvis som en sammanfattning av innehållet i de beställda rapporterna. Kanske kunde upplägget med kanslirapporten kopplas till att Globaliseringsrådets bredd både sågs som en risk och en möjlighet. Det blev också ett förhandlingsmaskineri mot slutet: Alla de centrala fackliga ledarna satt med i rådet, liksom Svenskt Näringslivs vd samt flera respekterade företagsledare och forskare. Men blev resultatet utslätat? Leijonborg tycker inte det. Slutrapporten håller definitivt för en omläsning 2018. Många rapportförslag, flera radikala, har inte förverkligats utan utgör en guldgruva för en kommande reformsinnad regering.

Den andra möjligheten att bidra till festskriften gick under rubriken ”Din egen forskning som relaterar till entreprenörskap och som kopplar till Pontus forskning”. Här har ett antal skribenter bidragit. Först ut av dessa är **Bo Carlsson**, professor emeritus Weatherhead School of Management Case Western Reserve University, som skriver om *25 års samarbete med Pontus Braunerhjelm*. Han sammanfattar Pontus forskningsintresse till industriell dynamik och entreprenörskapets roll i Sverige och internationellt. Deras samarbete började 1993 när de båda bidrog till antologin *Den långa vägen – den ekonomiska politikens begränsningar och möjligheter att föra Sverige ur 1990-talets kris*. Därefter publicerade de bl.a. flera artiklar om industriella kluster och hur de bildas. Carlsson konstaterar att ett genomgående drag i deras gemensamma forskning är att det funnits en strävan att alltid ge underlag för och bidrag till den

ekonomisk-politiska debatten. Särskilt fokus har legat på betydelsen av nyskapande företagarverksamhet för den ekonomiska utvecklingen och de samhällsekonomiska och institutionella villkoren för detta.

Johan Eklund, vd Entreprenörskapsforum och professor BTH, skriver i avsnittet *Entreprenörens återintåg i ekonomi och politik: En personlig betraktelse av Pontus Braunerhjelms bidrag* hur entreprenörens tillbakavändande till ekonomisk teoribildning och i den ekonomiska politiken under framförallt 1990-talet sammanfaller med Pontus karriär som ekonom. Eklund menar att Pontus bidrag – ca 300 vetenskapliga artiklar, debattartiklar, rapporter och böcker – kan ses i ljuset av den doktrinhistoriska utvecklingen från just 1990-talet och framåt men även utifrån modern svensk ekonomisk historia och den förändrade synen på ekonomisk politik som skett sedan dess. Han skriver vidare att Pontus i högre utsträckning än de flesta forskare har strävat efter att förmedla kunskapen och omsätta den i policyrekommendationer. Att Pontus fick i uppdrag av den borgerliga regeringen 2014 att utreda förutsättningarna för ”entreprenörskapet i det tjugoförsta århundradet” och fick uppdraget förnyat av den röd-gröna regeringen 2016 ser Eklund som intäkt för den höga trovärdighet som Pontus har i egenskap av forskare och nationalekonom.

Magnus Henrekson, vd och professor IFN, lyfter i sitt bidrag *Innovation och entreprenörskap för ökat välstånd – hur kan det åstadkommas?* just entreprenören – ekonomins förändringsagent – som strategiskt avgörande och den som bör vara en utgångspunkt för den ekonomiska politiken. Han skriver att ett inflöde av nya entreprenöriella företag är nödvändigt för ekonomins utveckling, förnyelse och omvandling. Vilka är då de viktigaste åtgärderna för att underlätta framväxten av ett gynnsamt entreprenöriellt ekosystem? Henrekson framhäver att en politik som främjar ett vitalt näringsliv byggt på entreprenörsdriven förnyelse och utveckling måste omfatta ett brett spektrum av policyområden. Att fokusera på investeringar i kunskap i form av ökade resurser till FoU och utbildning är inte tillräckligt. Det behövs också mekanismer och politikåtgärder för att säkerställa att ny kunskap omvandlas till samhälleliga nyttigheter. Kunskap omvandlas inte per automatik till innovationer. För att innovationer ska resultera i ökat välstånd krävs att de ger upphov till nya och växande företag. För detta krävs institutioner och drivkrafter som uppmuntrar till produktivt entreprenörskap. Någon som känner igen sig? Det är tydligt att Henrekson tillsammans med Pontus Braunerhjelm och Klas Eklund är författare till ”den lilla röda” *Ett ramverk för innovationspolitiken. Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?*

Dan Brändström, ordförande Linnéuniversitetet, skriver i *Humboldt i Europa. Perspektiv på vetenskap och forskning* om hur han – när han lärde känna Pontus 1994 – upptäckte att de hade samsyn om vad som borde göras inom utbildnings- och forskningssektorn för att främja utvecklingskraft och omställningsförmåga i det svenska samhället. Han nämner inledningsvis Pontus SNS-rapport *Sista fracken inga*

fickor har. Filantropi och ekonomisk tillväxt om hur det svenska samhället skulle kunna uppmuntras till att gynna externfinansierad forskning som i första hand staten ansvarat för. Brändström beskriver vidare hur Pontus och han själv förespråkat att en större andel av de statliga forskningsmedlen borde tilldelas lärosätena genom ökad konkurrens. Mot denna bakgrund tillägnar Brändström Pontus ett opublicerat tacktal som han höll i samband med att han utsågs till hedersdoktor vid Humboldt-universitetet i Berlin 2008. Brändström frågar retoriskt vilken sorts universitet som behövs för vilken sorts samhälle. Han menar att de svenska universiteten har ett humboldskt arv att förvalta med en stark koppling mellan utbildning och forskning, med frihet och självbestämmande som en självklar grundval för verksamheten. Samtidigt lyfter han fram det stora värdet av samverkan med det omgivande samhället, som tar form i den entreprenöriella dimensionen av universiteten.

Gunnar Eliasson, professor emeritus KTH, beskriver i sitt avsnitt *Från anställd mot lön till entreprenör på jobbet* utvecklingen från industrisamhällets fasta anställningar med lön till dagens gig-ekonomi med korttidskontrakt och högpresterande kompetenta team. Han beskriver gig-ekonomins sociala konsekvenser på marknaderna för kompetens (arbetsmarknaden och entreprenörskapet), utbildning och sociala försäkringstjänster. Eliasson skriver att trots att teknologi och organisation radikalt förändrats är den sociala och politiska överbyggnaden, som utvecklats under mer än 50 år för att ge trygghet åt den gamla produktionens arbetstagare, kvar i stort sett oförändrad. Eliasson ser därför behov av radikal förnyelse. I sitt avsnitt ser han en framgångsrik väg i att öppna upp det offentliga sociala försäkringssystemet för konkurrens och att medborgarkonton därför är ett steg i rätt riktning.

Carl B Hamilton, särskild rådgivare till EU-kommisionären för utrikeshandel Cecilia Malmström och riksbanksfullmäktige, bidrar med avsnittet *Tillfällig avvikelse eller vattendelare i världshistorien? Reflektioner och slutsatser om USA:s och EU:s handelspolitik efter presidentvalet 2016* där han ställer frågan om USA och världen med president Trump är på väg att vrida tillbaka USA:s politik och ekonomi till 1930-talet? Hamilton drar sju slutsatser om USA:s handelspolitik. Han lyfter särskilt fram vikten av att USA:s kongress återtar den lagstiftande makten på handelspolitikens område. Kongressen överlämnade på 1970-talet makt till presidenten i och med beslutet om Section 232 om nationell säkerhet i The Trade Expansion Act. Idag borde presidentens möjlighet att ingripa mot import med en enkel hänvisning till nationell säkerhet begränsas. Hamilton ser ett behov av ett starkare globalt ledarskap när det gäller marknadsekonomi, frihandel och rättstrygghet. Han lyfter fram att Trumpadministrationens ”America First”- politik innebär konflikter och en ”America Alone”-politik som försvårar möjligheten att nå andra mål för amerikansk internationell politik, t.ex. rollen som en inflytelserik global stormakt.

Samtliga festskriftens avsnitt intygar att Pontus bidrag levererat kunskap för väl underbyggda beslut. Själv lärde jag känna Pontus när han var vice vd på Studieförbundet

Näringsliv och Samhälle, SNS, 2003 och samtidigt adjungerad professor i nationalekonomi vid Linköpings universitet. Jag blev senare rekryterad av Pontus till Globaliseringsrådets kansli bl.a. med uppgift att kommunicera de 36 underlagsrapporter som levererades till rådet. Givet det goda utfallet med väl uppmärksammade lanseringsaktiviteter och många debattartikelplaceringar fick jag därefter frågan om att bli kommunikationschef på Entreprenörskapsforum, 2013 lyfte han mig till vice vd, bl.a. för att han ansåg att kommunikationen är så viktig för en forskningsstiftelse som Entreprenörskapsforum.

Forskningen är grunden, debatten är självskriven liksom nätverkandet. Det har alltid varit en självklarhet att Pontus har flera, ja rent av jättemånga, tillhörigheter, projekt och uppdrag på gång. Han kommer alltid från ett möte med spännande nya influenser och tankar. Dessa bearbetas hos Pontus och ger upphov till nya förädlade idéer, gärna med tillämpning i verksamheten. Det är en strid ström av kontakter inom näringsliv, politik och samhälle som har passerat kontor, seminarier och aktiviteter. Särskilt högt upplever jag att han håller kontakterna med de verkliga entreprenörerna, t.ex. de som var med i referensgruppen till Entreprenörskapsutredningen.

Att han alltid är på väg någonstans, och det i ett högt tempo, hindrar honom inte från att stanna till, växla några ord om det dagspolitiska läget eller t.ex. att lära ut nya Stockholmsuttryck. En fras som: ”Har du veckat linet?” hade inte funnits i min vokabulär om det inte var för Pontus koll på söderslang.

Dessutom utmanar och motiverar han sina kollegor att leverera på en högre nivå, kanske har det att göra med hans egen höga produktionsförmåga kombinerat med hans glada och sociala förhållningssätt.

På Entreprenörskapsforum skriver vi på webben att Pontus under många år har forskat kring frågor rörande entreprenörskap, innovation och småföretag samt deras betydelse för industriell dynamik och ekonomisk tillväxt. Men visst är han bredare än så. Dan Brändström lyfter t.ex. utbildnings- och forskningspolitiken i sitt avsnitt. Under en period fick Pontus också frekvent kommentera resultaten i OECD:s PISA-undersökningar i pressen. En annan sträng på lyran är filantropi. Att kombinationen av entreprenörskap, filantropi och finansiella resurser kan vara en bra grogrund för att skapa samhällsförändring, brukar Pontus ofta lyfta fram. Han knyter även filantropi till den högre utbildningen genom att t.ex. föreslå finska s.k. matchningsfonder för att underlätta privata donationer till universitet.

Forskning, nätverk och debatt är sannerligen Pontus paroll och kommer sannolikt vara så även framgent. För vi förväntar oss förstås njuta av Pontus anekdoter, intellekt och utmärkta formuleringsförmåga många år framöver. Återstår bara att önska dig en trevlig läsning, vi bjuder på elva avsnitt entreprenöriell Pontusfördjupning!

Pernilla Norlin, vice vd och kommunikationschef Entreprenörskapsforum

Från Sverige till Schweiz[1]

/Stefan Gerlach

Jag var där från allra första början. Den 14 oktober 1978, för nästan exakt 40 år sedan reste Pontus och jag till Genève för att studera internationell ekonomi vid the Graduate Institute of International Studies, som det då kallades. Jag minns datumet mycket väl för det var Pontus födelsedag och min egen är exakt en månad senare, den 14 november.

Vi hade träffats av en slump några veckor tidigare. Den sommaren hade jag tagit en sommarkurs vid Lunds universitet för att avsluta min examen. Britt, Pontus dåvarande flickvän, gick på universitetet för att läsa en sommarkurs i juridik och vi råkade bo i samma korridor på första våningen på Lunds Nation på Agardhsgatan 1. Vi pratade i köket en dag när hon plötsligt frågade mig, helt oförväntat, vad jag skulle göra nästa läsår. Jag sa att jag skulle flytta till Genève och börja studera internationell ekonomi. ”Det ska min pojkvän, Pontus, också göra” svarade hon. ”Han kommer hit om några dagar. Jag ska presentera dig.”

Denna slump ledde till vårt första möte. Pontus anlände några dagar senare och inbjöd mig att besöka honom och Britt i hennes lägenhet på Bastugatan i Stockholm en helg senare den sommaren. Det var där som vi tänkte ut planen att köra till Genève tillsammans. Anledningen till att vi beslutade att köra ned var att Pontus hade lånat en bil – mer om det nedan – av sin syster som bodde på Mallorca om jag minns rätt. Bilen var nu i Stockholm och måste tillbaka till Mallorca. Men först skulle han använda den i Genève och därför måste den först transporteras dit.

Pontus entusiasm för vår bilresa till Genève dämpades när han insåg att jag inte hade körkort. Men min pappa hade genom affärskontakter arrangerat billiga biljetter på färjan från Göteborg till Amsterdam, och därifrån var Genève inom en dags körsträcka. Så några veckor senare träffades vi i Göteborg och bordade Tor Britannia (eller hennes

1. Jag är tacksam för kommentarer från Jack Kelly och Sharon Kristjanson. Tyvärr var de historier som de kom ihåg inte alls lämpade för den här korta uppsatsen, även om de var utomordentligt roliga. Jag är också väldigt tacksam för Eva Anderssons många språkliga förbättringar.

systerskepp Tor Scandinavia). Jag kommer inte ihåg mycket av färjeresan, förutom att vi firade Pontus födelsedag den kvällen. Det ledde till en enorm törst vid frukosten nästa morgon. Jag kommer ihåg att Pontus bad servitrisen om ett stort antal stora glas isvatten. Efter en stund kände han uppenbarligen ett behov av att förklara orsaken till hans enorma törst. ”Ni har mycket gott vatten här,” sa han till den förvirrade damen.

När vi väl kom till Amsterdam fortsatte vi direkt till Genève. Pontus bil var ingen vanlig Fiat utan en mycket ovanlig version, som tycktes vara skräddarsydd för den spanska sommaren. Som jag kommer ihåg det var den någonstans mellan ljusblå och turkos. Genom att skruva av några skruvar kunde man ta av taket. Det var också möjligt att ta av vindrutan så att hela fordonet blev ungefär en meter högt. Hjulen var små och smala. Det var uppenbarligen en helt vansinnig bil att ta med till ett alpint land som Schweiz.

När vi reste genom Tyskland hösten 1978 var *Rote Armee Fraktion* eller *Baader-Meinhof ligan*, den tyska kommunistiska terroristgruppen som mördade sin väg genom Europa i mitten av 1970-talet, som mest aktiv. Två unga män med svenska pass i en mycket ovanlig bil med spanska skyltar ådrog sig naturligtvis starkt intresse från tulltjänstemän och gränspoliser varje gång de korsade en gräns.

Resan från Amsterdam till Genève var händelselös som jag minns det, även om vi hade svårigheter att köra genom Utrecht: oavsett hur vi körde hamnade vi efter en stund på exakt samma utgångspunkt. Men när vi anlände till Genève började problemen. Jag hade tagit en sommarkurs i franska i Genève året före och ordnat ett studentrum till mig själv. Unge Braunerhjelm (som han själv kallade sig) förklarade att hans mormor (?) var fransyska och det var underförstått att detta glada faktum var en mycket stor fördel när man försökte lära sig språket. Det fanns följaktligen inget behov av en språkkurs och det var uppenbarligen inte heller nödvändigt att arrangera en bostad innan man flyttade till Genève.

Pontus försökte få ett rum i samma studenthem som jag skulle bo på. Kanske inte helt överraskande visade sig detta omöjligt eftersom läsåret just skulle börja och alla rum redan hade hyrts ut. Men som en internationell stad med många korttidsbesökare till sina många internationella organisationer, diplomatiska beskickningar och huvudkontor för internationella företag, erbjöd Genève massor av tillfälliga bostäder, dock till höga priser. Följaktligen flyttade Pontus till en bostad på Rue de Lausanne där alla andra invånare tycktes vara unga FN-anställda från Afrika, och där alla män hade eleganta mörka kostymer och silkesslipsar.

Pontus klädde sig också på ett mycket slående sätt, men helt annorlunda från dessa FN-anställda. Han hade alltid en tweedjacka, som åtminstone jag tyckte såg ganska sofistikerad ut, ofta tillsammans med en tröja eller möjligen en stickad väst. Det matchades med för långa byxor och, som hans personliga varumärke, en grön regnrock. Den var otroligt skrynklig och det såg ut som om Pontus aldrig tog av den, oavsett om han

skulle gå på en lektion i Genève, reparera en traktor på Sanda Gård eller duscha. Han bar också militärglasögon som han hade fått när han gjorde lumpen. Sammantaget såg Pontus ut som Jean-Paul Sartres svenske bror- eller systerson.

Med bostadsproblemet löst fokuserade sig Pontus på sina studier vid Institutet – något som han skulle fortsätta vara upptagen med under de kommande 14 åren fram till dess att han disputerade 1992. Det var aldrig klart för mig varför Pontus bestämde sig för att studera nationalekonomi. Jag hade tagit 40 poäng vid Lunds universitet, som jag trodde var för lite för att doktorera (som det säkert var), men tillräckligt för att studera vidare utomlands. Pontus hade tagit 20 poäng. Kanske var det bara så att alla hans kurser i juridik och företagsekonomi hade varit så lätta för honom att han inte trodde att nationalekonomi skulle vara svårt. (I så fall hade han rätt eftersom Pontus var en utmärkt student i Genève.)

Men hans bakgrund i nationalekonomi hade onekligen vissa brister. En gång när vi satt fast i trafiken i bilen utanför Hotel des Bergues, på Quai des Bergues, på väg till en föreläsning en morgon sa han plötsligt till mig:

”Stefan, vad är det där *därft* de pratar så ofta om i våra föreläsningar?”
”*Därft*?”
”Ja, du vet. *Därft*.”
”Nej, jag vet inte alls. *Därft*?”
”Ja, den här dy/dx som de ibland skriver på tavlan under föreläsningarna. *Därft* kallas det. Vad är det för något?”

Det ledde till en lång diskussion om derivata, som det kallas. Jag kunde också väldigt lite matematik, men mer än Pontus, så det var allt lite skakigt. Pontus gillade uppenbarligen termen derivata. ”Derivata” upprepade han ofta. ”Derivata låter riktigt bra. Jag tror att jag ska döpa min första dotter till Derivata. Derivata Braunerhjelm, skulle det inte vara något?”

Trots denna historia hade Pontus inga problem med matematiken. Jag kommer ihåg mattetentan då fick vi fick ett problem som jag genast insåg att jag aldrig kunde lösa och därför hoppade över för att ha mer tid för de enklare frågorna. När jag gick fram för att lämna in mina svar passerade jag Pontus skrivbord och såg att han arbetade intensivt med problemet. Han hade gjort massor av beräkningar, inklusive en trippelintegral (!). Jag skrattade när jag gick förbi för jag trodde att han drev med mig. Men det visade sig när vi fick tillbaka tentorna att han hade haft helt rätt!

Pontus studerade på ett fascinerande sätt. Jag arbetade i institutets bibliotek från klockan nio på morgonen till sex på kvällen – förutom tid för kaffe, lunch och föreläsningar – och gick sedan hem för att äta middag. Pontus dök upp just innan föreläsningarna och försvann normalt omedelbart efteråt för att arbeta hemma. Han arbetade

väldigt hårt. Han dök emellanåt upp vid lunchdags och förklarade att eftersom han var på väg att bli oerhört fet, kunde han bara äta en omelett och sallad till lunch, vilket han också gjorde. Efter en kaffe – kallad en java eller en Kaffe Olle (istället för café au lait) – försvann han fram till nio-tio-tiden på kvällen för att gå ut och dricka öl.

Hans relationer med professorerna var okonventionella. Institutet hade bildats 1927 för att utbilda personal till Nationernas Förbund, som hade upprättats efter första världskriget och som låg i Palais Wilson vid sjön en liten bit närmare centrum. Studenterna måste ta kurser i internationell rätt, ekonomi och historia. Liksom Nationernas Förbund var institutet tvåspråkigt. Internationell rätt och historia undervisades på franska medan nationalekonomi nästan alltid undervisades på engelska. Studenterna måste förstå – eller låtsas förstå – åtminstone båda språken.

Trots den enorma fördelen av att ha en fransk mormor skulle få personer beskriva Pontus franska som flytande. När Pontus fick en lång fråga på franska i vår obligatoriska kurs i internationell historia tittade han koncentrerat på professorn, lutade sig tillbaka i djup tanke. Efter en stunds paus sa han ”det där är en enormt svår fråga, särskilt eftersom den är på franska.” Han vände sig sedan omedelbart till en annan student och sa ”Vad tycker ni, fröken van Marken?”

Och när han mötte professor Georges Abi-Saab – en framstående egyptisk advokat, professor i internationell rätt och därefter internationell domare, som studerat i Kairo, Sorbonne, Harvard, Cambridge, Michigan och Genève – framför ingångsdörren till institutet, tog Pontus ett steg åt sidan och sa ”age before beauty” och lät honom gå in först.

Pontus intresserade sig för helt andra fält inom nationalekonomin än jag. Mina intressen gällde inflation och räntor och jag tyckte om ekonometri, vilket han var mindre intresserad av. Pontus var inriktad på ekonomins reala sida, särskilt i handelsteori och politik, industriell ekonomi och utvecklingsekonomi. Detta berodde förmodligen på att hans familj ägde Sanda Gård och att Pontus därmed hade erfarenhet av att leda ett litet företag (han kallade sig ofta för ”Chicken breeder Braunerhjelm”).

På grund av detta överlappade våra studier aldrig. Men det hindrade inte oss från att samarbeta emellanåt.

Ett tillfälle var det första årets obligatoriska ekonometriuppsats. Jag behövde inte hitta ett lämpligt ämne för min uppsats eftersom professor Genberg föreslog att jag skulle skatta en efterfrågefunktion för penningmängden i Sverige. Detta var ett ämne jag var intresserad av och det var enkelt att göra. Men vad skulle Pontus göra? Det fanns inga uppenbara handelsekvationer han kunde skatta. Jag kommer ihåg att vi funderade länge.

Under den tidens studier av makroekonomi fokuserades på ett enda frågeämne i taget – hushållens konsumtion, företagens investeringar, efterfrågan och utbudet på pengar osv. – med helt orelaterade och kanske t.o.m. inkonsistenta modeller. Nu

måste allt vara ”mikro-grundat” och kombinerat i en enda stor DSGE-modell. Efter en tid kom vi fram till tanken att Pontus skulle uppskatta en standard Keynesiansk konsumtionsfunktion – dvs. köra en regression på loggen av den privata konsumtionen på loggen av realinkomsten och loggen av konsumtion förra kvartalet – men att lägga till inflationen som en ytterligare förklarande variabel. Detta var inte ett försök att utveckla en ny djup och abstrakt konsumtionsteori, utan snarare ett försök att lösa det mycket praktiska problemet med att få ett certifikat för professorerna Lambelets och Luterbachers kurs. Jag kommer inte ihåg hur detta slutade, men under många år efteråt när ordet ”inflation” nämndes såg Pontus plötsligt enormt seriös ut och sa något i stil med: ”Hmmmmmm … det är faktiskt väldigt viktigt att noggrant tänka igenom konsekvenserna för konsumtionen när man talar om inflation.”

Det andra tillfälle när vi arbetade tillsammans var när vi skrev vad som visade sig bli min första publikation. Jag tittade på Pontus 15 sidors långa bibliografi (den enkelradiga versionen från 2015) som jag hittade på webben, och upptäckte att det också var Pontus första publikation. Jag minns inte mycket om bakgrunden till varför vi skrev uppsatsen, men det var en översikt över några artiklar som vi hade läst om rationella förväntningar, vilket var ett helt nytt område inom makroekonomin då. Det var väl därför som vi lyckades övertyga Ekonomisk Debatt att publicera den, till vår stora förvåning.

Det var sista gången Pontus och jag arbetade tillsammans. Efter 18 månader eller så i Genève beslutade Pontus att återvända till Sverige, något jag tror att alla hans många vänner i Schweiz beklagade. Vi tyckte nog alla att Pontus inte bara var så väldigt rolig och given till okonventionellt tänkande (och klädsel), men också någon som arbetande hårt och var helt engagerad i vad han gjorde. Och vi som kände honom väl, inkluderande mig själv, fann honom omtänksam och pålitlig. Så började en livstid av vänskap.

Stefan Gerlach är chefsekonom på EFG Bank i Zürich. Han var tidigare Deputy Governor på Irlands Centralbank. Han har även varit professor i monetär ekonomi och vd för Institutet för monetär och finansiell stabilitet vid Goethe-Universitetet i Frankfurt. Gerlach har också agerat expert i monetära frågor åt centralbanken på Mauritius och Europaparlamentet, jobbat på BIS i Basel samt varit vd och chefsekonom vid Hong Kong Monetary Authority. Han har publicerat ett drygt femtiotal artiklar i olika vetenskapliga tidskrifter.

Referenser

Braunerhjelm, P. och S. Gerlach (1982), ”Rationella förväntningar och ekonomisk stabiliseringspolitik” (Rational Expectations and Economic Policy), *Ekonomisk Debatt*, 9, nr 8.

Pontus och forskning om multinationella företag på IUI i slutet av 1990-talet

/Karolina Ekholm

I januari 1996 anlände jag till Industriens Utredningsinstitut (IUI) för vad jag initialt trodde skulle vara en kortare period som gästforskare. Det blev så småningom en regelrätt anställning som varade i fyra år och i vilken min närmaste chef var Pontus Braunerhjelm. Jag hade disputerat i maj 1995 på en avhandling om multinationella företag i Lund och en av uppsatserna i avhandlingen baserades delvis på data över svenska multinationella företag insamlade vid IUI. I samband med skrivandet av uppsatsen hade jag haft kontakt med forskare på IUI, däribland Pontus. När jag väl anlände till IUI var Pontus vice vd för institutet och den som ledde institutets forskning i internationell ekonomi. Jag kom att bli en av forskarna i denna forskargrupp och därigenom en nära medarbetare till Pontus.

Tiden på IUI kom att bli oerhört formativ för mig. Det bedrevs både teoretisk och empirisk forskning på hög nivå och det var betydligt mer interaktion mellan forskarna – även mellan forskare med olika inriktning – än vad jag var van vid från Lunds universitet. Under tiden på IUI grundades flera av de vänskaper som visat sig mest beständiga genom livets upp- och nedgångar. I centrum för detta fanns Pontus. Han var på något sätt ständigt närvarande, men alltid på språng. Med en stor portion humor och exceptionell social förmåga kom han att skapa en öppen och tillåtande atmosfär.

Pontus var också central för finansieringen av den forskning som bedrevs på IUI. Han lyckades få flera stora forskningsanslag som möjliggjorde nyrekryteringar och samarbeten med internationella forskare. En faktor som säkert hade stor betydelse för forskningsfinansiärernas positiva inställning var Pontus egen mycket höga produktivitet. Han levererade tidskriftsartiklar, bokkapitel och debattartiklar i en strid ström och det var nog inte utan att vi andra undrade när i all världen människan sov, om han nu överhuvudtaget gjorde det.

Jag ska beskriva en del av den verksamhet som bedrevs på IUI under Pontus ledning i slutet av 1990-talet. Det kommer att handla om multinationella företag, huvudkontorslokalisering, och starten för ett nordiskt nätverk för forskning i internationell ekonomi. Förhoppningsvis lyckas jag förmedla något av hur roligt vi hade på IUI och hur stimulerande det var att jobba med forskning i internationell ekonomi där.

Institutet för studiet av multinationella företag

IUI var på denna tid helt rätt ställe att vara på om man var intresserad av forskning om multinationella företag. Birgitta Swedenborg hade börjat samla in detaljerad information om svenska multinationella företag på 1970-talet (Swedenborg, 1979). Denna insamling hade fortsatt med regelbundna mellanrum och när jag anlände till institutet 1996 så höll data för år 1994 på att sammanställas. Med den informationen fanns det för vissa företag information som sträckte sig från 1960-talet till mitten av 1990-talet och som möjliggjorde användandet av statistiska metoder för paneldata för att analysera olika frågeställningar. Datamaterialet var på den tiden nästan unikt genom att det innehöll detaljerad information om företagens utländska verksamhet tillsammans med information om den svenska verksamheten, inklusive deras export både inom och utanför koncernen. Numera är detta mindre unikt, eftersom tillgången till detaljerad information om företag och dess anställda och möjligheterna att kombinera detaljerad information från flera olika källor har ökat dramatiskt under senare år. Men på den tiden kände vi att vi hade möjlighet att studera sådant som bristen på data hade gjort omöjligt på andra ställen där man bedrev forskning om multinationella företag.

Detta var också en tid när den teoretiska litteraturen om internationell handel hade kommit att bli alltmer influerad av frågeställningar inom ekonomisk geografi. Vad som förklarar var rent geografiskt olika typer av verksamhet lokaliseras och vilka faktorer som leder till en koncentration av ekonomisk aktivitet i vissa regioner är frågor som då utforskades av forskare som Paul Krugman, vilket bidrog till att han tilldelades priset för ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne 2008,[1] och Tony Venables. Denna nya teoribildning passade bättre som utgångspunkt för empiriska studier av de multinationella företagens verksamhet än den mer traditionella handelsteorin och Pontus tillhörde dem på institutet som var starkt influerad av detta forskningsspår.[2]

Som vicechef för institutet var han instrumentell i att bjuda in flera av de ledande forskarna inom internationell handel, ekonomisk geografi och multinationella företag, dels som gästforskare, dels som deltagare på konferenser organiserade av IUI.

1. I den populärvetenskapliga informationen om 2008 års ekonomipris nämns bl.a. en uppsats av Krugman från 1991 som ett av de bidrag som motiverat priset (se www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2008/popular-economicsciences2008-sv.pdf).
2. Under 2000-talet utvecklades teorier som mer explicit modellerade företag och deras investerings- och exportbeslut (Melitz, 2003, Helpman m. fl., 2004). Dessa har kommit att tjäna som huvudsaklig utgångspunkt för den senaste tidens empiriska forskning om multinationella företag.

En av de första IUI-organiserade konferenser som jag själv deltog i hade bl. a. Tony Venables på talarlistan och jag fick i uppgift att vara ”discussant” på den uppsats som han presenterade. Att få diskutera en av de mest framstående forskarnas bidrag till konferensen var förstås en chans för mig att visa framfötterna. Uppsatsen handlade om direktinvesteringar i Öst- och Centraleuropa och baserades huvudsakligen på en enkätundersökning av västerländska företag som investerat i regionen (Lankes och Venables, 1996). Jag brottades en hel del med hur jag skulle lägga upp diskussionen, för jag tyckte att flera av de frågor som hade ställts var formulerade på ett sätt som gjorde att de rapporterade svaren blev ganska ointressanta. Samtidigt ville jag av förståeliga skäl inte inleda min forskarkarriär med att göra mig till ovän med Tony Venables. Det var med viss bävan som jag levererade min rätt så kritiska diskussion.

Exakt vad Tony tyckte om kritiken vet jag inte, men det faktum att jag blev introducerad för honom ledde till att jag så småningom fick möjlighet att vistas vid London School of Economics, där han var professor, på ett EU-finansierat postdok-stipendium – en erfarenhet som kom att betyda mycket för min fortsatta karriär. Pontus var som jag minns det stödjande i att jag skulle åka iväg, trots att jag vid det laget har fått ansvaret för 1998 års enkät om de multinationella företagens aktiviteter på min lott.

En annan ledande forskare som Pontus etablerade en god relation till och som kom att gästa IUI upprepade gånger är James Markusen. Han hade skrivit några av de mest inflytelserika teoretiska uppsatserna om multinationella företag och samarbetade med Tony Venables (se t. ex. Markusen, 1984, och Markusen och Venables, 1998, 2000). Det var uppenbart att Jim gillade Pontus och att han ansträngde sig en hel del för att marknadsföra den forskning som vi bedrev i vår grupp i olika internationella sammanhang. Han var också intresserad av att testa sina egna teorier empiriskt och uppmuntrade oss att använda IUI:s data för detta ändamål.

De personer som kan sägas ha ingått i Pontus forskargrupp på den tiden var från början förutom mig själv Gunnar Fors, Mattias Ganslandt, Karl-Markus Modén och Roger Svensson. Så småningom tillkom Lars Persson, Pehr-Johan Norbäck och Henrik Braconier. Medan avstämningar mellan IUIs chef, Ulf Jakobsson, och medarbetarna skedde vid veckovisa möten i institutets seminarielokal hade vi våra avstämningar med Pontus lite då och då i samband med till exempel en tur till glasskiosken, en utflykt till ett konstmuseum eller helt enkelt ett besök på hans fantastiska gård, Sanda. Dessa avstämningar kunde mycket väl involvera att hälsa på någon som figurerade på kultursidorna och i vimmelspalterna i tidningarna, för sådana personer verkade det finnas gott om i Pontus umgängeskrets.

Multinationella företags ekonomiska geografi

En källa till en hel del diskussion på institutet var Pontus beslut att vi skulle publicera en bok om multinationella företag. Några av de mer seniora forskarna ansåg att

bokskrivande var bortkastad tid och definitivt inget unga forskare borde ägna sig åt. Unga forskare borde istället helt fokusera på att få ut sina forskningsartiklar i vetenskapliga tidskrifter, för det är endast dessa som är vetenskapligt meriterande och därmed behjälpliga i forskarens akademiska karriär. Pontus lyssnade till dessa argument, men var ändå helt bestämd. Det skulle bli en bok. Jag var tillfrågad att tillsammans med honom redigera boken, som var tänkt att bestå av en samling uppsatser skrivna av olika författare. Jag lyssnade också till argumenten om bortkastad tid, men tyckte att jag inte gärna kunde säga nej eftersom jag ändå hade anställts för att aktivt bidra till institutets forskning om multinationella företag – inklusive att sprida information om den – och dessutom var förskonad från att behöva undervisa, vilket typiskt sett tar mycket av unga forskares tid på universitetsinstitutioner.[3]

Sagt och gjort – Pontus och jag gjorde upp planer för en editerad volym med uppsatser om multinationella företag, där merparten av artiklarna skulle skrivas av IUI:s forskare och utnyttja det unika datamaterial som institutet satt på. Skrivandet av denna bok engagerade stora delar av institutet under 1996 och 1997 och den kom ut 1998 på Kluwers förlag med titeln *The Geography of Multinational Firms*. Jim Markusen bidrog med en teoretisk uppsats och en av tre (!) uppsatser som Pontus bidrog med var samförfattad med Robert E. Lipsey, en amerikansk ekonom som hade skrivit några av de mest citerade empiriska uppsatserna om multinationella företag.

Ett exempel på Pontus tillåtande drag är att han lät mig driva igenom att boken skulle skrivas i ordbehandlingsprogrammet Scientific WorkPlace. Vårt kontrakt med förlaget stipulerade att vi skulle leverera manuskriptet i en form så att det var färdigt att trycka. Vi behövde alltså se till att hela boken skrevs på ett enhetligt sätt i ett och samma program. Att välja Scientific WorkPlace hade kunnat vara en bra idé om jag, som en av redaktörerna, var expert på detta program, men det var jag inte. Jag hade dock tyckt mig märka att forskare vars alster var skrivna i LaTeX eller Scientific WorkPlace, som bygger på LaTeX, bemöttes med större respekt än dem som skrev i Word eller WordPerfect. Det verkade helt enkelt vara så att valet av ordbehandlingsprogram fungerade som en signal om författarens seriositet som forskare. Eftersom jag gärna ville betraktas som en seriös forskare så var jag fast besluten att lära mig Scientific WorkPlace och såg bokprojektet som en möjlighet till ”learning-by-doing”. Det fungerade inget vidare och hela projektet hade nog havererat om inte institutet hade inkluderat åtminstone en medarbetare, Karl-Markus Modén, som faktiskt kunde både Scientific WorkPlace och LaTeX ordentligt.

Vårt avtal med förlaget var ganska dåligt. Boken såldes till ett pris som var så högt att det nog utöver IUI, som hade åtagit sig att köpa ett antal exemplar, nästan bara var bibliotek som köpte den. Alla som bidrog till boken fick ett antal av de exemplar

3. I linje med detta skrev jag också ett bidrag till en editerad volym tillsammans med Pontus (Braunerhjelm och Ekholm, 1999).

som IUI köpte. Under flera år efter att boken kommit ut fick Pontus och jag, liksom gissningsvis de övriga som bidrog till boken, en strid ström av förfrågningar från forskare som undrade om vi hade boken på lager och skulle kunna ge dem ett exemplar. Eftersom den var så dyr ville de inte gärna köpa den. Men våra lager av boken tog slut på ett tidigt stadium. Det tog inte lång tid förrän Pontus och jag började kämpa om de sista exemplaren som vi själva hade. Jag minns att jag vid något tillfälle tog hem ett exemplar för att jag åtminstone skulle ha ett kvar, om Pontus skulle passa på att rycka till sig de sista jag hade i bokhyllan på IUI när jag var ute.

Nu när jag tittar i bokhyllan har jag faktiskt två exemplar: ett som jag är ganska säker på är det som jag tog hem en gång i tiden och ett som det står ”Med hälsningar från författaren/redaktören” i med en handstil som inte är min. I den boken finns det understrykningar och kritiska kommentarer som får mig att dra slutsatsen att det är ett exemplar som Pontus gett till någon kritiskt lagd kollega, som sedan har gett det till mig, kanske efter att jag klagat över att jag bara hade ett enda exemplar kvar själv. I vilket fall som helst så har förfrågningarna om att få boken för länge sedan upphört. Nu sitter jag här med ett exemplar för mycket och ångrar att jag undanhöll det där som jag tog hem från Pontus när han hade behövt det. Förlåt Pontus!

Huvudkontorslokalisering

Ett forskningsprojekt – om nu projekt är rätta termen – som jag har ett starkt minne av från tiden på IUI är ett som handlade om multinationella företags huvudkontorslokalisering. Var multinationella företag väljer att förlägga sina huvudkontor var en brännbar fråga i slutet av 1990-talet. Dels hade ett antal uppköp och fusioner lett till att tidigare svenska företag hade kommit att bli utländska genom att huvudkontoret i den nya företagsgruppen förlades utanför Sverige (det kanske mest uppenbara exemplet är fusionen mellan Asea och Brown Boveri som ledde till företaget ABB med säte i Schweiz). Dels hade ett antal företag flyttat eller övervägt att flytta hela eller delar av huvudkontorets verksamhet utan att det föregåtts av någon företagsaffär. Mest uppmärksammat var kanske utspelen kring Ericssons huvudkontor, där delar av dess funktioner kom att förläggas till London under några år.

Debatten kring vad som krävs för att attrahera stora företags huvudkontor väckte förstås intresse hos oss som höll på med multinationella företag. Jag hade själv intresserat mig en del för just huvudkontorsverksamhet i mitt avhandlingsarbete genom att studera den tjänstehandel som förekommer inom företag när huvudkontorstjänster som ledning, FoU och marknadsföring används av utländska delar av företaget (Ekholm, 1998). Jag ansåg att detta var en förbisedd del av det internationella handelsutbytet.

Frågan om vad som attraherar företags huvudkontor och hur illa det är ur samhällsekonomisk synvinkel om de väljer att flytta diskuterades vid luncher och kaffepauser. Under en sådan diskussion kom Mattias Ganslandt och jag på att vi hade osedvanligt

lättillgänglig information om var de svenska multinationella företagens huvudkontor låg eftersom vi hade skickat enkäter till dem och adresserat dem till just företagens huvudkontor.

Fyllda av entusiasm plockade vi fram adresslistan till det senaste enkätutskicket, kopierade upp en karta över Sverige med postnummer angivna och skaffade flera askar med knappnålar. Kartan över Sverige tejpades upp på, som jag minns det, Mattias kontor och sedan hjälptes vi åt att sätta knappnålar vid de postnummer som figurerade på adresslistan över de multinationella företagens huvudkontor.

Här bör tilläggas att enkäten skickades ut ganska brett, även till företag som enbart hade försäljningsbolag utomlands och till sådana som av olika skäl misstänktes vara multinationella men som visade sig enbart ha verksamhet i Sverige. Det blev alltså ganska många knappnålar som fick tryckas in i väggen och hela exercisen tog betydligt längre tid än vad Mattias och jag hade räknat med.

Dessutom var det svårt att se något annat tydligt mönster än att det var ytterst få huvudkontor som låg i norra delen av landet. Från Stockholm och söderut var det dock till slut i princip en matta av knappnålar, med tydliga ansamlingar i de tre storstadsregionerna.

Våra kollegor på IUI verkade rätt så skeptiska till vår ”hands-on”-ansats till att studera huvudkontorslokalisering och tyckte nog att vi borde börja med ordentliga frågeställningar som kunde informeras av först teori och sedan empiri på ett strukturerat sätt. Pontus var dock, om kanske inte lika entusiastisk som vi, allmänt stödjande och intresserad av vad vi kunde tänkas komma fram till.

Mattias och jag drog slutsatsen att det var svårt att se något särskilt intressant när man studerar en ögonblicksbild av var företags huvudkontor ligger. Ett företags huvudkontor tenderar att ligga där företaget uppstod en gång i tiden och företag tenderar att uppstå där det finns människor och ekonomisk aktivitet i största allmänhet. Så om man studerar en ögonblicksbild av var företags huvudkontor ligger kommer man huvudsakligen att se en återspegling av var den ekonomiska aktiviteten sker.

Man kan förstås försöka kontrollera för omfattningen av ekonomisk aktivitet i största allmänhet och därigenom fånga var det finns fler respektive färre huvudkontor än vad man skulle förvänta sig baserat på regionens ekonomiska betydelse. Mattias och jag försökte använda vad som väl då var sofistikerad mjukvara för geospatial analys för att studera huvudkontorslokalisering ur denna synvinkel, men det ledde inte till några klara slutsatser.

Vi bestämde att pröva en ny vinkel. För att kunna ringa in vilka faktorer som attraherar huvudkontor borde det kunna vara mer informativt att studera fall där ett företag väljer att flytta sitt huvudkontor. Men då behövde vi förstås följa företagen över tid och hitta fall där adressen ändrats från en enkätomgång till en annan. Här var Pontus behjälplig genom att tilldela Mattias och mig assistenthjälp. Att följa företagen över tid

på detta sätt och kontrollera om en adressändring verkligen innebar en huvudkontorsflytt var ett rätt så tidsödande arbete.

I slutändan hade vi lyckats identifiera ett drygt tiotal fall av huvudkontorsflytt – ett alltför litet antal för att lämpa sig för statistisk analys. Dessutom innefattade detta begränsade antal svårtolkade fall som en flytt från en adress till en annan inom en och samma storstadsregion och en flytt från en mindre ort till en annan mindre ort i landet – orter så små att varken Mattias eller jag någonsin hade hört talas om dem. Ungefär här tappade han och jag intresset för projektet och det hela rann ut i sanden. Det var ju också så att vårt initiala intresse handlade om vad som eventuellt fick företag att flytta huvudkontor från Sverige och vad det kunde innebära för svensk ekonomi. Exemplen på huvudkontorsflytt inom landet kunde på sin höjd ge kunskap om hur regionala skillnader vad gäller sådant som tillgång till arbetskraft och infrastruktur påverkar lokaliseringen.

Pontus släppte dock inte taget. Han var den i vår grupp som under de följande åren kom att producera flera bidrag till forskningen om drivkrafter bakom och konsekvenser av huvudkontorslokalisering (t. ex. Braunerhjelm, 2004; Birkinshaw m. fl., 2006). Han angrep frågeställningen om huvudkontorslokaliseringens drivkrafter på det för vanliga människor – dvs. inte nationalekonomer – mest uppenbara sättet, nämligen genom att helt enkelt fråga ett antal multinationella företag vilka faktorer de ansåg var viktiga (Braunerhjelm och Lindquist, 1999). Pontus skiljde också mellan olika typer av huvudkontorsverksamhet utifrån insikten att olika faktorer kunde vara viktiga för olika typer av verksamheter. Det handlade dels om skillnaden mellan moderbolagets och underkoncerners huvudkontor, dels om skillnaden mellan koncernledning, koncernövergripande funktioner samt företagets juridiska hemvist (domicil).

Utifrån företagens svar kunde man sluta sig till att de ansåg att närhet till kunder, regelverk och ekonomisk politik, fördelaktiga individuella skatter samt goda transportmöjligheter var relativt viktiga faktorer. Närhet till leverantörer, konkurrenter och FoU-center samt fördelaktig bolagsskatt ansågs vara relativt sett mindre viktiga faktorer.

Som jag minns det var jag själv ganska förvånad över att individuell beskattning hamnade så högt upp på listan över viktiga faktorer bakom huvudkontorslokalisering. Skatter hade visserligen figurerat ymnigt i debatten kring huvudkontorens lokalisering med argumentet att den höga individuella beskattningen gjorde det svårt att rekrytera chefer och specialister. Men jag trodde ändå att det var osannolikt att ett företag skulle välja att flytta just sitt huvudkontor av detta skäl, eftersom det endast skulle lätta på skattetrycket för en liten grupp i toppen av koncernen. Det var inte heller en faktor som figurerade i någon av de teorier som Mattias och jag hade försjunkit i under denna period. Men framträdande näringslivspersoner som Tom Hedelius och Lars Ramqvist hade inte gjort någon hemlighet av att de ansåg att den individuella beskattningen i Sverige var en avgörande faktor bakom flytten av delar av Ericssons huvudkontor till

London,[4] så Pontus studie bekräftade egentligen det som alla utom nationalekonomiska forskare redan kunnat sluta sig till. Samtidigt får man konstatera att Ericssons huvudkontor så småningom kom att flyttas tillbaka till Sverige, så i slutändan måste det ha varit andra faktorer som var avgörande för åtminstone det företaget.

NOITS blir till

En viktig tilldragelse som Pontus i alla högsta grad var delaktig i var etablerandet av konferensserien Nordic International Trade Seminars (NOITS). Det började som en idé hos Karen Helene Ulltveit-Moe (på den tiden Midelfart), då vid Handelshögskolan i Bergen och numera professor vid Oslo universitet, och den framlidne Johan Torstensson, en mycket lovande forskare med hemvist vid Lunds universitet. De hade båda erfarenheter av att delta i workshops med andra unga europeiska forskare och var övertygade om att kvaliteten på forskningen som bedrevs i de nordiska länderna skulle kunna höjas om unga forskare fick möjlighet att presentera sina alster inför varandra och etablerade forskare på ett någorlunda tidigt stadium. Pontus fångade upp dessa idéer och bjöd in Karen Helene och Johan till IUI, där de fick möjlighet att utveckla sina planer. Han ställde också upp med finansiering och administration av den konferens som kom att bli startpunkten för NOITS, en konferens i mars 1998 på Långholmens hotell (det gamla fängelset). Som särskilt inbjudna framstående icke-nordiska forskare var ovan nämnda Tony Venables och Gianmarco Ottaviano, som då var en ung lovande doktor från Bocconiuniversitetet i Milano och Université Catholique de Louvain i Louvain-la-Neuve. Jag har fortfarande det gruppfoto som togs vid konferensen uppsatt på väggen på mitt kontor. Pontus står i första raden och är en av de få av männen som bär slips och mörk kavaj.

Formatet med huvudfokus på juniora forskare, dvs. doktorander och nydisputerade, och ett antal särskilt inbjudna framstående icke-nordiska forskare som presenterar forskning på forskningsfronten har överlevt till denna dag. Den senaste konferensen ägde rum i Stockholm i juni detta år och inkluderade återigen Gianmarco Ottaviano, nu en mycket etablerad professor vid Bocconiuniversitetet. Det råder nog ingen tvekan om att denna konferensserie har haft betydelse för många unga forskare i internationell ekonomi i Norden och att den har främjat samarbetet mellan nordiska forskningsinstitutioner.

När den första NOITS-konferensen ägde rum på våren 1998 hade Johan Torstensson tragiskt nog gått bort. Dödsfallet inträffade i januari 1998, dvs. ett par månader före konferensen. Det föregicks visserligen av ett antal sjukhusvistelser, men kom ändå plötsligt och som en chock för mig och säkert för många andra. Johans plötsliga död påverkade förstås stämningen under den första konferensen. Han hade varit en viktig person för många av deltagarna. I mitt fall handlade det om min allra närmaste kollega

4. Se t. ex. Affärsvärlden (1998) och Dagens Nyheter (1997).

och den som hade hjälpt mig mest med mitt avhandlingsarbete vid Lunds universitet. Det handlade också om en mycket nära vän.

Pontus hade snabbt identifierat Johan som en drivande och kreativ forskare och hade under en tid haft samtal med honom om att komma till IUI. I januari 1998 hade dessa samtal lett till ett beslut om att Johan skulle börja en anställning på IUI och den sista gången jag träffade Johan talade vi om hur roligt det skulle bli att återigen jobba på samma ställe. Jag har alltid beundrat Pontus för att han förmådde att se bortom Johans fysiska och psykiska nedgång mot slutet och var modig nog att satsa på honom trots sjukdomsvistelserna. Både han och jag trodde nog att allt skulle bli bra när väl Johan var på plats på IUI och vi kunde inkorporera honom i vår forskargrupp.

Så blev det nu inte och Pontus och jag fick istället försöka smälta dödsbeskedet en mörk, kall och snöig vinterdag. Jag minns att vi störtade ut från institutet och stapplade omkring på Östermalms gator bland snödrivorna och frågade oss själva och varandra hur detta kunde hända. Johan var bara 33 år när han dog.

Efter IUI

Både Pontus och jag lämnade IUI år 2000, Pontus för att bli vice vd på Studieförbundet Näringsliv och Samhälle (SNS) och jag för att börja jobba på nationalekonomiska institutionen vid Handelshögskolan i Stockholm. Vi kom dock att fortsätta att ha en hel del kontakt, särskilt under en period när han fortfarande var på SNS och jag var extern forskningsledare där samt när han var huvudsekreterare för Globaliseringsrådet 2007-2009. Men våra respektive yrkesmässiga inriktningar har helt klart kommit att divergera, där jag har kommit att bli alltmer fokuserad på makroekonomi och Pontus mer inriktad på innovation och entreprenörskap.

Vi delar nog dock ett grundläggande intresse för frågor som rör globalisering. Nyligen uppträdde vi tillsammans i en paneldebatt om samhällets utveckling och sårbarhet – bl. a. avseende globaliseringen – arrangerad av Kungliga Krigsvetenskapsakademin. Vi hade blivit inbjudna av ledamoten Sven Christer Nilsson, som faktiskt var vd för Ericsson när den där berömda flytten av huvudkontoret till London debatterades som allra hetast. Pontus kom strax före paneldebatten skulle börja, förklarade att han inte hade förberett något speciellt att säga och fick sedan publiken helt med sig. De nickade och log. Det hela var väldigt mycket Pontus!

Av Pontus alla talanger så är det svårt att inte särskilt uppmärksamma hans humor och komiska ådra. Han hade nog mycket väl kunnat lyckas som ståuppkomiker om han valt denna karriär istället för forskarens och akademikerns. Han har förmågan att till synes helt utan att anstränga sig få folk att skratta.

Idén att Pontus skulle gå i pension, i betydelsen sluta jobba, framstår inte som särskilt realistisk. Jag har svårt att föreställa mig Pontus annat än som lite medtagen efter att ha jobbat dag och natt för att färdigställa artikel/bok/slutrapport/forskningsansökan/

debattinlägg. Arbetsamheten verkar ligga i hans gener. Och jag hoppas verkligen inte att han slutar debattera ekonomiska frågor inför publik. Ytterst få personer lyckas få folk att tycka att det verkligen är roligt att lyssna på diskussioner om ekonomiska utvecklingstrender och ekonomisk politik. Det är någonting som verkligen behövs. Så fortsätt med det, Pontus!

Karolina Ekholm är professor i nationalekonomi och vid bokens tillkomst statssekreterare till finansminister Magdalena Andersson. Hon var vice riksbankschef mellan 2009 och 2014. Sedan 2009 har hon varit tjänstledig från nationalekonomiska institutionen vid Stockholms universitet. Hennes forskning har framför allt handlat om internationell handel och internationella investeringar.

Referenser

Affärsvärlden (1998), "Tom Hedelius: Räkna med flytt", 21 januari, www.affarsvarlden.se/bors-ekonominyheter/tom-hedelius-rakna-med-flytt-6719686.

Birkinshaw, J., P. Braunerhjelm, U. Holm och S. Terjesen (2006), "Why Do Some Corporations Relocate Their Headquartes Overseas?", *Strategic Management Journal*, vol. 27, s. 681-700.

Braunerhjelm, P. (red.), G. Eliasson, M. Hallberg, C. Pratten och B. Stymne (2001), *Huvudkontoren flyttar ut*, SNS Förlag, Stockholm.

Braunerhjelm P. (2004), "Heading for Headquarters? Why and How the Location of Headquarters Matter among The EU-countries", i P. Ghauri och L. Oxelheim (red.), *European Union and The Race for Foreign Direct Investment in Europe*, Elsevier, Amsterdam/Boston.

Braunerhjelm, P. och K. Ekholm (1998), *The Geography of Multinational Firms*, Kluwer Academic Publishers, Boston, Dordrecht och London.

Braunerhjelm, P. och K. Ekholm (1999), "Foreign Activities by Swedish Multinational Corporations: The Role Played by Large European Host Countries", Barrel, R. och N. Pain (red.), *Innovation, Investment and the Diffusion of Technology in Europe*, Cambridge University Press, Cambridge.

Braunerhjelm, P. och T. Lindquist (1999), "Utvandrarna – effekter och drivkrafter bakom Huvudkontorsflytten", *Ekonomisk Debatt*, vol. 27, nr 8, s. 483–497.

Dagens Nyheter (1997), "Skatten kan få Ericsson att flytta", 5 april, www.dn.se/arkiv/inrikes/skatten-kan-fa-ericsson-att-flytta/.

Ekholm, K. (1998), "Headquarter Services and Revealed Factor Abundance", *Review of International Economics*, vol. 6, s. 545-553.

Helpman, E., M. J. Melitz och S. R. Yeaple (2004), "Export Versus FDI with Heterogeneous Firms", *American Economic Review,* vol. 94, nr 1, s. 300-316.

Krugman, P. (1991), “Increasing Returns and Economic Geography”, *Journal of Political Economy,* vol. 99, s. 483–499.

Lankes, H.-P. och A. J. Venables (1996), “Foreign direct investment in economic transition: the changing pattern of investment”, The Economics of Transition, vol. 4, s. 331-370. Nytryck i S. Zecchini (1997) (red), *Lessons from the Economic Transition: Central and Eastern Europe in the 1990s,* OECD, Paris.

Markusen, J. R. (1984), “Multinationals, Multi-Plant Economies, and the Gains from Trade”, *Journal of International Economics*, vol. 16, s. 205-226.

Markusen J. R. och A. J. Venables (1998), “Multinational Firms and the New Trade Theory”, *Journal of International Economics,* vol. 46, s. 183-203.

Markusen J. R. och A. J. Venables (2000), “The Theory of Endowment, Intra-Industry and Multinational Trade”, *Journal of International Economics,* vol. 52, s. 209-235.

Melitz, M. J. (2003), “The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity”, *Econometrica*, vol. 71, nr 6, s. 1695-1725.

Min hälsning till Pontus

/Per Thulin

Hej Pontus!
Jag har blivit tillfrågad att skriva en personlig hälsning till dig i samband med att du fyller 65 år. Det gör jag gärna. Eftersom du haft en så central roll i hela mitt yrkesliv sedan jag tog min kandidatexamen i nationalekonomi 1997 har jag valt att helt enkelt berätta min historia sedan dess. Notera dock att historien inte gör anspråk på att vara helt objektiv utan det jag skriver får snarare ses som en inblick i mitt ibland lite röriga minne. Det är med andra ord såhär jag minns det.

Det var i september 1997 som telefonen ringde. Jag hade nyligen avslutat min utbildning i nationalekonomi vid Stockholms universitet och flyttat in i en tvårumslägenhet i Fisksätra tillsammans med min blivande fru Gunnel. Under hela utbildningen hade jag varit tjänstledig från mitt jobb som lagerarbetare vid en Volvoåterförsäljare och efter examen återvände jag dit i väntan på att hitta ett nytt jobb som bättre passade min nya utbildning. Arbetet på lagret var tungt och ofta stressigt, men arbetskamraterna gjorde att jag trivdes bra. Telefonsamtalet skulle visa sig bli mycket betydelsefullt för mitt fortsatta yrkesliv.

Samtalet kom från Industriens Utredningsinstitut, IUI (numera Institutet för Näringslivsforskning, IFN). Tyvärr kommer jag inte ihåg vem det var som ringde, men det måste ha varit Ulf Jakobsson (vd) eller Pontus Braunerhjelm (vice vd). Hursomhelst, de undrade om jag var intresserad av att börja jobba där och ville att jag skulle komma på en intervju. Jag hade ingen aning om vad IUI var för något, men det stod ganska snart klart att ett jobb där skulle passa min utbildning och intresse perfekt. Vi kom överens om ett datum för intervjun och det var nog då som paniken satt in. Jag hade aldrig varit på en anställningsintervju förut och var osäker på vad som förväntades av mig. Jag kände mig rätt trygg avseende min kunskap inom ämnet nationalekonomi så det var inga problem, men vad skulle jag ha på mig för kläder?

Efter mycket funderande gick jag så till min första anställningsintervju iklädd en nyinköpt mörkblå sammetskavaj, kakifärgade byxor och ett par svarta skor. Väl framme

vid IUI på Storgatan 19 möttes jag av Ulf Jakobsson, IT-ansvarig Jörgen Nilsson och så personen i fokus för den här hälsningen, Pontus Braunerhjelm.

Intervjun gick bra och jag började min tjänst som statistikansvarig på IUI den 3 oktober 1997. Tack för den chansen Pontus!

Under min tid på IUI arbetade jag som forskningsassistent till många namnkunniga forskare. Jag minns speciellt hur jag körde hundratals regressioner i samband med en ”extreme bound analysis” i ett projekt där Magnus Henrekson och Stefan Fölster studerade hur skatter och offentlig sektor påverkar ekonomisk tillväxt. Eller hur jag kom att ansvara för den empiriska delen i en studie som Pontus gjorde om hur satsningar på FoU påverkar länders komparativa fördelar. Jag trivdes bra på IUI och med det förtroende jag fick av forskarna där. Tiden på IUI gav mig också ett stort kontaktnät, något som jag är oerhört tacksam över och som varit till stor glädje och nytta för mitt fortsatta yrkesliv. Det var också under min tid på IUI som planer på att själv doktorera inom nationalekonomi började växa fram.

Efter tre år lämnade jag IUI för att börja arbeta på SNS. Pontus hade då redan lämnat IUI för en tjänst som vice vd på SNS och undrade om jag hade lust att börja arbeta där tillsammans med honom. Mitt arbete som forskningsassistent fortsatte med nya forskare och nya projekt. Jag blev speciellt engagerad i den årliga Konjunkturrådsrapporten där jag, utöver arbetet som forskningsassistent, fick rollen som sekreterare. I det arbetet ingick att varje år åka på en intensiv arbetsvecka utanför landets gränser för att skriva ihop de olika kapitlen till en enhetlig rapport. De tre resor jag var med på gick alla till Kanarieöarna och jag har många roliga minnen därifrån. Som exempel kan nämnas när jag, Pontus, Örjan Sölvell och Richard Friberg hyrde en jeep på Gran Canaria och gav oss ut på off-road-körning i bergen och fastnade i en brant backe. Det tog ett tag och lite hjälp från en annan bil ute i samma ärende för att komma loss, men kul och lite spännande var det.

Det var under min tid på SNS som jag lärde känna Pernilla Norlin (numera vice vd på Entreprenörskapsforum), som arbetade där som kommunikationsansvarig. Alltid lika glad, trevlig och effektiv!

Hösten 2001 började jag parallellt med arbetet på SNS att läsa doktorandkurser på Handelshögskolan i Stockholm och på Stockholms universitet på min fritid, ivrigt påhejad av Pontus. Chocken att gå från grundutbildningens kurser i nationalekonomi till motsvarande kurser på doktorandnivå var minst sagt stor då såväl omfattningen som det teoretiska/matematiska innehållet med råge översteg det i grundutbildningen. Utan det stöd jag fick av Pontus vet jag inte om jag hade orkat fortsätta – han visade fortlöpande ett stort intresse för mina studier och uppmuntrade mig att fortsätta. Det var också tack vare Pontus, som då var adjungerad professor vid Linköpings universitet, jag några år senare blev doktorand på riktigt. Jag blev en s.k. industridoktorand vid

Linköpings universitet med Pontus som handledare och gavs möjlighet att under en del av min arbetstid på SNS ägna mig åt studier.

Pontus lämnade SNS 2005 för en tjänst som avdelningschef på KTH. Strax därefter tog jag tjänstledigt från SNS under ett år för att kunna fokusera helt på mina doktorandstudier och fick då ett kontor på Pontus avdelning på Teknikringen 78. Det jag speciellt minns av det kontoret är att det var stort, tomt, kritvitt och ekande – ett utmärkt ställe att få huvudvärk på! Trots det tyckte jag att det hela var spännande och utmanande och huvudvärk kan ju alltid medicineras bort. Studierna gick bra och jag trivdes med att parallellt med kurserna arbeta tillsammans med Pontus i hans olika forskningsprojekt.

Efter tjänstledigheten slutade jag vid SNS 2006 och blev anställd av Pontus halvtid på KTH och halvtid på Forum för småföretagsforskning (nuvarande Entreprenörskapsforum). Ett av Pontus krav för att anställa mig var att jag utöver egna studier också deltog i undervisningen på det mastersprogram avdelningen hade – Economics of Innovation and Growth. Att stå i centrum eller att tala inför publik är något jag är närmast fobiskt rädd för, så det var minst sagt med skräckblandad förtjusning (eller snarare med mer skräck än förtjusning) jag hösten 2007 gav min första kurs på KTH. Ämnet för kursen var makroekonomi och det hela gick faktiskt ganska bra, vilket förstås stärkte mitt självförtroende.

Ett projekt på KTH som kom att få stor betydelse för mig var MicroDyn, ett internationellt EU-finansierat projekt med syftet att studera tillväxt, sysselsättning och konkurrens inom EU. Pontus var ansvarig för Sveriges del av projektet. Det var i samband med det jag lärde känna Martin Andersson, då anställd vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping. Vi arbetade tillsammans inom ett av MicroDyns delprojekt och skrev bl.a. ett papper om rörlighet på arbetsmarknaden, agglomerationsekonomier och produktivitet. När sedan Pontus 2007 blev huvudsekreterare i Globaliseringsrådet blev Martin och jag tillfrågade om vi ville utveckla vårt MicroDyn-papper och skriva en underlagsrapport till rådet om arbetskraftsrörlighet och produktivitet. Jag har sällan haft så roligt på jobbet som under den tiden! Martin och jag arbetade dagar och nätter, åt mängder med godis, drack Coca Cola och gjorde frekventa avbrott i arbetet för att titta på snabba bilar och motorcyklar på Youtube. Martin, som bodde i Jönköping, övernattade då och då på golvet i sitt kontor med enbart en gardin som täcke, något som inte alltid uppskattades av städerskan som kom tidigt på morgonen för att städa undan godispapper och snustyngda kaffekoppar. Hursomhelst, arbetet resulterade i en rapport, Underlagsrapport nr 23 till Globaliseringsrådet, som presenterades vid ett seminarium anordnat av rådet. Det var inför den presentationen som jag kom att förstå att forskare och kommunikationsansvariga (i det här fallet Pernilla Norlin) lägger olika vikt vid rapporters respektive delar. Jag och Martin ville berätta om hur noggranna vi hade varit vid val av metod, vilken teoretisk modell vi baserade analysen

på och hur vi hade hanterat data för att kunna göra en så ren empirisk analys som möjligt, medan Pernilla ville att fokus skulle ligga på vad vi hade kommit fram till och vilka policyrekommendationer vi kunde ge baserat på resultaten. Jag minns hur Martin och jag nästan lite panikartat satt på varsitt kontor dagarna innan presentationen och försökte komma på smarta policyrekommendationer. Presentationen gick i alla fall bra och Martin och jag har fortsatt att arbeta tillsammans inom ett antal olika projekt sedan dess.

Den 28 januari 2010 disputerade jag med avhandlingen ”Essays on regional growth, comparative advantages and foreign direct investments”. Opponent var David Audretsch och i betygskommittén satt Gunnar Eliasson, Dan Johansson och Fredrik Sjöholm. Efter att kommittén sammanträtt fick jag tummen upp och kunde hädanefter titulera mig doktor i nationalekonomi. Det var ett stort ögonblick för mig. Mina föräldrar var där och Pontus höll ett fint tal.

Efter disputation har jag bl.a. hunnit med att vara studierektor på vår avdelning på KTH och programansvarig för mastersprogrammet jag nämnde tidigare. Jag har även varit ansvarig för en mängd olika kurser och emellanåt anlitat Pontus som gästföreläsare, vilket alltid varit uppskattat bland studenterna.

Pontus och jag har även arbetat tillsammans i flera av Entreprenörskapsforums projekt. Ett arbete som betytt särskilt mycket för mig var *Entreprenörskapets ekonomi*, ett samarbetsprojekt mellan Entreprenörskapsforum och IFN, som studerade hur institutioner påverkar entreprenörskap, innovationer och dynamik inom näringslivet. I projektet samarbetade en amerikansk toppforskare med en svensk, mindre etablerad forskare, i olika delprojekt. Genom Pontus försorg kom jag att arbeta tillsammans med professor Enrico Moretti från University of California. I vårt arbete skattade vi lokala sysselsättningsmultiplikatorer på den svenska marknaden och jämförde dessa med motsvarande multiplikatorer på den amerikanska marknaden. Det var oerhört lärorikt för mig och vår publicerade artikel i tidskriften *Industrial and Corporate Change* är mitt mest citerade papper hittills. Publiceringen har även medfört att ett antal välrenommerade nationalekonomiska tidskrifter vänt sig till mig för expertutlåtande avseende artiklar som studerar lokala multiplikatorer. Utöver det har jag också skrivit en svensk version av artikeln inom projektet Swedish Economic Forum Report samt ett bokkapitel i Edward Elgars regi, ”Local multiplier and economic base analysis”. Tack Pontus för att du gav mig chansen att få vara med i det här projektet!

Ett annat uppdrag jag vill nämna är den årligen återkommande Global Entrepreneurship Monitor (GEM), en intervjuundersökning som studerar entreprenöriella aktiviteter, ambitioner och attityder hos befolkningen i de deltagande länderna. Sverige deltog i GEM-studien från starten i slutet av 1990-talet, men valde att inte vara med efter 2007. Sverige gick återigen med i GEM 2010, då i Entreprenörskapsforums regi. Både Pontus och jag har varit med i GEM-teamet sedan dess, jag i rollen som

dataansvarig och Pontus som ”team leader”. Arbetet har varit kul och gett upphov till en mängd spin-offs i form av tidskriftsartiklar, debattartiklar, bokkapitel etc.

Tack vare det förtroende Pontus visat mig genom åren har jag träffat och lärt känna många personer och utvecklats inte bara som forskare utan även som människa. Vem vet, kanske hade jag fortfarande arbetat kvar på reservdelslagret i Nacka om Pontus inte anställt mig den där hösten 1997. Det hade förstås också fungerat, men oj vad mycket roligt jag hade gått miste om!

Det finns förstås många anekdoter om Pontus som jag inte lyckats väva in i texten på ett naturligt sätt. Såsom hur den annars alltid så välklädde Pontus, endast iklädd ett Helly Hansen-underställ, plötsligt sågs skrida fram och tillbaka i vår korridor på KTH en vinterdag. Det hela var mycket besynnerligt, men fick så småningom sin förklaring. Pontus hade träffat Eva, en skidåkerska av klass, och skulle nu, mer eller mindre frivilligt, ut och ”klämma några mil”. Sedan var det något om höns, smaragder och bilimport, men detaljerna har jag tyvärr glömt och den som är intresserad får nog lov att fråga Pontus själv.

Så där har du min historia och hälsning till dig Pontus. Nu fyller du 65 år och inträder därmed i en ny fas i livet. Eller förresten, varför skulle det innebära det? Ditt skarpa intellekt och din nyfikenhet lär knappast minska från en dag till en annan. Istället kan det ju vara så att du nu väljer att fokusera din tid mer mot det du verkligen gillar att göra (forskning) och bort från sådant du kanske gjort mer av ansvarskänsla och upplevt tvång. Vem vet, dina mest produktiva år som forskare kanske fortfarande ligger framför dig. Hursomhelst är jag tacksam över att ha fått vara med på delar av din resa så här långt och önskar dig all lycka till på dina framtida eskapader.

Vänliga hälsningar,
Per Thulin

Per Thulin är forskare på Entreprenörskapsforum och KTH. Han doktorerade 2010 på KTH med avhandlingen ”Essays on Regional Growth, Comparative Advantages and Foreign Direct Investments”. Per Thulins huvudsakliga forskningsintresse ligger inom områdena entreprenörskap, arbetskraftens rörlighet och sysselsättningsmultiplikatorer.

Grattis Pontus och tack!

/Martin Andersson

Jag lärde känna Pontus genom ett telefonsamtal under vårterminen 2007. Pontus ringde med anledning av att han blivit utsedd till kanslichef och huvudsekreterare för Globaliseringsrådet, och hade därför begränsad tid att arbeta i ett EU-projekt vid namn *Microdyn*. Pontus var projektledare på KTH och tillika ansvarig för en av projektets forskningsinriktningar. Microdyn hade flera olika partners som t.ex. University of Cambridge, Vienna Institute for International Economic Studies, University of Lausanne och flera andra. Jag blev tillfrågad av Pontus att arbeta i projektet. Arbetet innebar att forska kring frågor om entreprenörskap, näringslivsdynamik och tillväxt i regioner, men också att åka på olika projektmöten runt om i Europa och företräda KTH i projektet.

Det var en förmån att få jobba i projektet. Pontus synnerligen goda ledarskap, positiva inställning, breda och gedigna kunskap och kontaktnät gjorde det till en fröjd att vara en del av det. Jag fick alltid stöd och goda råd, och blev en del av ett större sammanhang. För en ung nydisputerad forskare är detta en ovärderlig erfarenhet och möjlighet, även om jag ibland blev trött på frågan: ”Vem är du? Var är Pontus?” vid olika möten runt om i Europa.

Jag har sedan Microdyn haft förmånen att jobba med Pontus i olika sammanhang, och han har haft en stor inverkan på min egen forskning och utveckling på flera sätt. Pontus har varit, och är fortfarande, en drivande kraft för att väcka intresse kring och få kunskap om frågor om entreprenörskap, näringslivsdynamik, ekonomisk tillväxt och näringslivets internationalisering. T.ex. har Pontus forskning och teoriutveckling kring entreprenörskap och näringslivsdynamik en stor påverkan på min och andras forskning kring frågor som har att göra med betydelsen av FoU, kunskapsspridning, och stora och små företag för framväxt av entreprenörskap och tillväxt. Pontus har gjort viktiga och internationellt erkända bidrag kring dessa frågor. T.ex. är han en av grundarna av *Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship* (KSTE) – en teoretisk modell som visar hur entreprenörskap uppstår endogent i en ekonomi och driver ekonomisk tillväxt och förnyelse. Modellen har fått ett stort genomslag internationellt och det finns idag flera empiriska studier som med data från olika länder finner stöd för modellens

grundläggande hypoteser och implikationer. Det är mycket få svenska ekonomer som fått ett sådant genomslag internationellt med ett originellt teoretiskt bidrag.

Pontus är också en förebild för mig och andra forskare när det kommer till att knyta an till samhällsutmaningar, policy och nutida trender i ekonomi och samhälle. Pontus förmåga att kunna sätta forskning i en kontext och förklara varför en forskningsstudie är viktig ur ett bredare perspektiv och vad dess implikationer är för ekonomisk politik eller samhället i stort är beundransvärd. Det är något som inspirerar mig att fundera kring de större frågorna och försöka relatera min forskning till övriga samhället. Jag känner att detta gör mig till en bättre forskare. Pontus intresse för, kunskap om och nyfikenhet kring samspelet mellan ekonomi, politik, teknologi och samhället i stort smittar av sig på ett positivt sätt. Det sker genom allt från samtal på Entreprenörskapsforum kring olika frågor, till hur Pontus hela tiden är i frontlinjen och plockar upp och gör viktiga bidrag till nya frågor och fenomen, som t.ex. born globals, fintech och digitaliseringens effekter.

Pontus – du har betytt enormt mycket för min forskning såväl som för min utveckling, och jag har mycket att tacka dig för. Jag är innerligt glad över telefonsamtalet 2007, och mycket tacksam för all din support och vårt samarbete under de senaste 11 åren. Jag hoppas att vi kommer fortsätta jobba tillsammans och umgås en lång tid framöver. Vi har än så länge skrivit en artikel ihop tillsammans med Per Thulin. Det gick ju alldeles lysande; vi fick t.o.m. ett pris! Jag hoppas att vi fortsätter på den banan. Jag ser verkligen fram emot ett fortsatt samarbete – det är kul, lärorikt, intressant och inspirerande!

Mvh,
Martin Andersson

Martin Andersson är forskare på Entreprenörskapsforum och professor vid Blekinge tekniska högskola, BTH. Han är även professor vid Lunds Universitet samt affilierad forskare till Institutet för näringslivsforskning, IFN. Han är ordförande i priskommittén för Global Award for Entrepreneurship Research och redaktör för den vetenskapliga tidskriften Annals of Regional Science. Martins forskningsintressen omfattar näringslivsdynamik, entreprenörskap, urban ekonomi och agglomerationsekonomier, tillväxtens och innovationernas geografi samt digitalisering. Martin Andersson disputerade i nationalekonomi 2007 vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping (IHH).

Referenser

Braunerhjelm, P., M. Andersson och P. Thulin (2012), ”Entrepreneurs, Creative Destruction and Production. Entry by type, sector and sequence”, *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, vol. 1, s. 125-146.

Globaliseringsrådet tio år senare

/Lars Leijonborg

Hösten 2006 tillsatte regeringen ett Globaliseringsråd. Pontus Braunerhjelm utsågs till dess huvudsekreterare.

Min avsikt med detta kapitel är att i ett tioårsperspektiv diskutera tre aspekter på rådets slutrapport. Är analysen fortfarande relevant, nu när globaliseringen avtagit och det snarare är protektionism som vinner terräng i världen? Hur stor politisk betydelse fick egentligen rådets rekommendationer? Och finns det, bland det som inte genomförts, sådant som fortfarande är angeläget?

Globaliseringsrådets tillkomst

Nya fenomen kräver nya ord. Ordet globalisering blev vanligt på 1990-talet. Det behövdes för att beskriva en förändrad situation i världsekonomin. Handel och investeringar över nationsgränser hade ökat så kraftigt att det förändrade världen i grunden. Människor på alla kontinenter påverkades.

Under femtonårsperioden 1992 och 2007 ökade den internationella handeln i genomsnitt med häpnadsväckande sju procent per år i volym. Trenden hade pekat uppåt ända sedan andra världskrigets slut. Handeln ökade under dessa decennier ungefär dubbelt så snabbt som BNP.

Det blev också allt vanligare att företag gjorde direktinvesteringar i produktionskapacitet i andra länder. Klassisk handelsteori om länders komparativa fördelar illustrerades väldigt tydligt. Personalintensiva element i produktionskedjan flyttades till länder med lägre lönekostnader. En torsk som fångats i Nordsjön frystes ner och transporterades till Kina för att fileas, för att sedan skickas tillbaka till Europa. Varje sådan transport registreras som gränsöverskridande handel, vilket alltså är en del av den redovisade kraftiga ökningen.

Att utvecklingen accelererade – för att inte säga exploderade – åren kring sekelskiftet kan hänföras till ett antal samtidiga händelser och processer runtom i världen. Kinas

starke man Deng Xiaoping hade öppnat landet för utländska investeringar och landet var nu redo att låna ut av dess enorma bytesbalansöverskott för att finansiera en sådan utveckling. Länder som Ryssland och Indien hade slopat socialistiska regleringar och fått fart på tillväxten. De hade därmed på allvar tagit steget in i världsekonomin. Flera andra folkrika länder, som Brasilien, Indonesien och Malaysia, hade också hög tillväxt. Internetanvändningen ökade exponentiellt. Transporter av både varor och människor blev billigare. Att studera utomlands blev allt vanligare. Det var en realitet att en ny värld höll på att växa fram.

Själv fick jag upp ögonen för dramatiken i det som var på väg att ske genom Thomas Friedmans bok ”The Lexus and the Olive Tree – Understanding Globalization”, som jag 1999 fick i present på min 50-årsdag.

Det nya var alltså inte utvecklingens riktning – handeln hade som sagt ökat under hela efterkrigstiden. Det nya var takten. Gradskillnader som blir tillräckligt stora blir till sist artskillnader. Den ekonomiska världskartan var på väg att ritas om. Det mest signifikanta i allt det nya var att Folkrepubliken Kina var redo att ta – eller återta, som kineserna själva ofta påpekar – en ledande roll i världens utveckling.

Men vad skulle hända med länderna i ”den gamla världen”, tyngda som de var av budgetunderskott och åldrande befolkningar? Fler och fler framsynta politiker såg utmaningarna och började ställa frågor om hur väst skulle klara den nya situationen. Fabriker i Asien tillverkade diskmaskiner och mobiltelefoner till priser som europeisk industri omöjligt kunde konkurrera med. Och det var inte alls bara låga löner som utmanade Europa. Det började också komma betydande inslag av kvalitetstänkande, innovation och entreprenörskap i det nya som mötte oss. Visst innebar utvecklingen också möjligheter. I den höga tillväxtens spår växte en stor medelklass fram, som efterfrågade kvalitetsprodukter och gärna västerländska ”brands”. Men var Europa rustat att ta upp konkurrensen på dessa marknader? De flesta insåg att det i så fall krävde djupgående förändringar. Den holländske premiärministern Wim Kok fällde ett ofta citerat yttrande: ”Vi vet vad som behöver göras, men vi vet inte hur vi ska bli omvalda efteråt”. För andra var problemet ännu större och de erkände att de inte ens visste säkert vad som borde göras.

Vid denna tid var Göran Persson statsminister i Sverige och hade, efter idogt arbete med budgetsanering efter 1990-talskrisen, blivit omvald ännu en gång i riksdagsvalet 2002. Jag var partiledare i dåvarande Folkpartiet, som också gjort ett bra val men inte nått regeringsmakten.

I Folkpartiets idéutveckling spelade globaliseringsfrågorna en stor roll. Vi gladdes åt de fantastiska möjligheterna, men oroades av att så pass lite gjordes för att rusta Sverige för den nya situationen. Det startades för få nya företag, vi var inte i topp när det gällde patentansökningar och det fanns tecken på att svensk forskning tappade i kvalitet. När Alliansen bildats 2004 kanaliserade vi en del av intresset för

globaliseringen genom de arbetsgrupper alliansledarna tillsatt vid mötet hemma hos Maud Olofsson i Högfors. 2005 skrev jag en bok som hette ”Global utmaning - så blir också Sverige vinnare” efter resor i flera tillväxtländer, bland andra Kina och Indien.

En av arbetsgrupperna som tillsattes i Högfors kallades ”Tillväxtregion Sverige” och fick centerpartisten Åsa Torstensson som ordförande. Därutöver ingick Sven Otto Littorin (M), Anna Grönlund Krantz (FP) och Per Landgren (KD). I sin slutrapport föreslog gruppen att en ny alliansregering borde tillsätta ett Globaliseringsråd.

Inspirationen kom inte minst från Danmark, där ett sådant råd tillsatts med den dynamiske, liberale statsministern Anders Fogh Rasmussen som ordförande. Jag kände honom sedan flera år och tyckte idén var utmärkt. I Danmark hade rådet fått stor inrikespolitisk betydelse.

Att tillsätta ett Globaliseringsråd blev också ett löfte i Alliansens valmanifest. När vi vunnit valet och förhandlade om fördelning av poster blev ordförandeposten i rådet en bricka i förhandlingsspelet. I ett skede kastade jag fram att jag kunde tänka mig ordförandeskapet själv, och som en del i en stor kompromiss om flera personfrågor accepterades det.

Globaliseringsrådets arbete

Direkt efter regeringens tillträde tog jag itu med att värva ledamöter och en huvudsekreterare till rådet. Det gick mycket bra. Jag ringde till de flesta själv och nästan alla sa ja. Rådet fick en imponerande tyngd. Alla de centrala fackliga ledarna var med, liksom Svenskt Näringslivs vd. Flera respekterade företagsledare och forskare ingick. Därutöver fanns ett antal mer fristående personer som bidrog med andra perspektiv. Totalt bestod rådet av 22 personer, varav fem statsråd i alliansregeringen.

Till min glädje accepterade professor Pontus Braunerhjelm att leda rådets kansli. Hans expertkunskaper på området entreprenörskap ansåg jag mycket viktiga i sammanhanget. Han hade också en vana att leda forskningsprojekt och Globaliseringsrådet skulle delvis arbeta just som ett sådant. I planerna ingick att ge rådet ekonomiska möjligheter att beställa vetenskapliga underlagsrapporter från svenska och utländska experter. Så skedde också. När arbetet avslutades våren 2009 hade ett 30-tal rapporter av genomgående god kvalitet levererats. Att hitta sådana experter och enas om en inriktning av skrivandet kräver både överblick och förmåga att sätta sig i skilda sakområden. Pontus Braunerhjelm har de egenskaperna.

Pontus hade däremot begränsad erfarenhet av den politiska världen och utredningsväsendet. Möjligen var det därför han insisterade på att han själv och det övriga kansliet skulle få lägga fram en egen expertrapport, delvis som en sammanfattning av innehållet i de beställda rapporterna. Kanske misstrodde han möjligheterna för rådet att enas om de sanningar som behövde sägas och ville ha möjlighet att göra det själv inom ramen för projektet. Jag accepterade denna ovanliga uppläggning.

Rådets bredd var naturligtvis både en risk och en möjlighet. Det kunde visa sig orealistiskt att företrädare för så många skilda intressen skulle enas om något som var tillräckligt verkningsfullt och tydligt. Å andra sidan, om så skedde borde möjligheterna att förverkliga förslagen vara stora.

Det fanns hos flera ledamöter en oro för att resultatet inte skulle bli tillräckligt konkret och dröja för länge. Jag välkomnade ivern att komma snabbt framåt och nå tydliga resultat. Redan efter ett halvår kom därför en första rapport, ”Kunskapsdriven tillväxt”. Avsikten var dels att påverka 2008 års forskningsproposition, dels att ge en allmän bild av rådets arbete och grundsyn.

Under resans gång hade rådet en rad stimulerande, seminarieliknande möten där vi lärde oss mycket, både genom rådsmedlemmarnas inlägg och av inbjudna experter. Jag minns t.ex. ett möte där Skype-grundaren Niklas Zennström och den världsberömde forskaren Michael Porter fick igång en vital diskussion om hur Sverige både skulle kunna attrahera talanger och förmå dem som redan fanns här att stanna i landet. Vid ett annat möte medverkade en del energiexperter och Vattenfalls dåvarande vd Lars G Josefsson. Det resulterade i ett starkt engagemang för energiomställning, bort från fossilbränslen, och vid sittande möte beslöts att lägga fram ännu en delrapport, om hur Sverige skulle kunna bli ett pionjärland för elbilar.

Mot slutet skiftade arbetet karaktär. Då blev rådet något av ett förhandlingsmaskineri. Det var inte olikt det som ofta uppstår i politiken, t.ex. i en partistyrelse som ska behandla ett programförslag. Argumenten blev lika ofta ”Det har jag ingen möjlighet att få acceptens för bakåt” som fakta från en expertrapport. I så måtto fick Braunerhjelm rätt – det blev mycket ”politik”. Men det var väl egentligen självklart med den sammansättning vi valt – det är uppenbart att exempelvis ordföranden i TCO eller vd:n i Svenskt Näringsliv inte kan sätta sitt namn under en rapport med ståndpunkter som helt strider mot den egna organisationens program.

Men blev resultatet utslätat? Jag tycker inte det. Slutrapporten håller definitivt för en omläsning 2018. Analysen är träffsäker (även om stigande räntor än så länge i stort sett lyst med sin frånvaro) och förslagen i många fall radikala. Slopad värnskatt, ”flexicurity” i arbetsmarknadspolitik och arbetsrätt, höjd pensionsålder, omfattande skolreformer med tidigare skolstart och en jättesatsning på forskning. I ett finansieringsavsnitt antyds att höjd matmoms skulle möjliggöra både angelägna skattesänkningar och en bättre fördelningspolitik.

Man kan säga att problematiken kring ”bredd eller spets” i rådets arbete löstes på två sätt. ”Förhandlingsmaskineriet” presterade ett antal kompromiss-skrivningar som gjorde att det fanns en total eller nästan total enighet kring väldigt många angelägna krav. Men i några frågor valde majoriteten, där Saco-ordföranden Anna Ekström, känd socialdemokrat, alltid ingick att prioritera tydlighet framför bredd. Det innebar framför allt att LO-ordföranden Wanja Lundby-Wedin valde att till stor del ställa sig utanför

rådets slutsatser. I det längsta trodde jag att både Saco och TCO skulle vara redo att ställa sig bakom förslagen på arbetsrättens område, men till sist valde TCO:s Sture Nordh att mäla sig ur när det kom till skrivningar som kunde tolkas så att statsmakterna i något läge kunde lagstifta om inte parterna nådde en acceptabel lösning. Den senare frågans känslighet framgår av att Urban Bäckström, Svenskt Näringsliv, tvärtom tyckte att skrivningen var verklighetsfrämmande när den i första hand lade ansvaret på parterna att nå en lösning.

Rådets grundsyn framgår av inledningen till slutrapporten. Där heter det: ”Vår rapport är en enträgen uppmaning till det politiska systemet och hela samhället att ge frågor om Sveriges konkurrenskraft, omställningsförmåga och attraktivitet högre prioritet. Sverige har en grundläggande styrka, men vår egen ekonomiska historia visar att vi också är sårbara. Vårt beroende av några få framgångsrika exportföretag är stort. Vi måste få fler företag som vågar växa. Vi måste satsa mer på kunskap, vår tids mest avgörande produktionsfaktor. Vi måste se till att ny kunskap oftare omsätts till produktion i Sverige. Vi måste få en arbetsmarknad som i högre grad kombinerar trygghet med flexibilitet. Vi måste stärka de strukturer som gör att Sverige håller samman också under påfrestningar. Vi måste göra Sverige mer känt också i länder långt borta. Vi måste se till att statsledningen i en föränderlig tid har tillgång till bästa möjliga beslutstöd.”

Är globaliseringen över?

Rådet kom att stå inför en grundläggande svårighet i sitt arbete. Med en retorisk tillspetsning kan man säga att när Globaliseringsrådet tillsatts upphörde globaliseringen. Världen kastades in i en djup ekonomisk kris, som än idag, tio år senare, präglar situationen i många länder och världspolitiken. Med den definitionen av globalisering jag använt här – ökande världshandel och ökande direktinvesteringar – upphörde den 2008. Då sjönk världshandeln dramatiskt. Att i en så turbulent tid analysera samtiden korrekt var inte lätt. Rådet påpekar i slutrapporten det rent praktiska problemet att tillgängliga statistikserier ofta var oanvändbara, eftersom det var uppenbart att de inte sade något om det aktuella läget.

Ett ofta använt mått är världshandelns storlek i förhållande till världens samlade BNP. Under ett enda år, 2008, föll handelns andel med mer än fyra procentenheter, från 30,7 till 26,5. Därefter skedde en återhämtning, men ökningstakten har varit kraftigt lägre än den som gällde under hela efterkrigstiden fram till finanskrisen. De nivåer för handel och investeringar i världen som nåddes innan trendbrottet 2007 har hittills aldrig återtagits. För perioden 2011 till 2016 stannade världshandelns tillväxt på blygsamma 2,3 procent.

En förklaring till handel och investeringar inte längre utvecklas som förut är att tillväxten i de så kallade Brics-länderna (Brasilien, Ryssland, Indien, Kina och Sydafrika) mattats av och att investeringarna därför har sjunkit. På senare år har protektionism blivit en allt starkare strömning i världen. USA drog sig ur förhandlingarna om frihandelsavtalet TTIP med EU som kommit mycket långt när Donald Trump tillträdde som USA:s president. 2018 har ett storskaligt handelskrig mellan USA och Kina utbrutit och när detta skrivs är det helt oklart hur detta kommer att utvecklas och om även Europa kommer att dras in.

Trots att världshandeln inte återhämtat sig till fullo, och att protektionistiska trender alltså vuxit sig starkare, är det förhoppningsvis – och sannolikt – fel att dödförklara globaliseringen. Mycket starka underliggande ekonomiska krafter drar i riktning mot fortsatt växande varu- och tjänsteutbyte och olika typer av relativt fri rörlighet – inte minst av kapital – över gränser. De grundläggande handelsteoriernas insikter gäller nämligen mer än någonsin i vår kunskapsintensiva tid: den som ställer sig utanför utbyte med andra länder blir fattigare.

Två fenomen är emellertid tydliga jämfört med läget 2006 då Globaliseringsrådet tillsattes:

- *Nationalstaternas revansch.* Runt om i världen är det uppenbart att politiska agendor mycket handlar om att försvara och främja det egna landets intressen. De som före finanskrisen trodde att utvecklingen mot mer internationalism och friare rörlighet för människor skulle gå spikrakt har fått fel. Det har blivit tydligare än någonsin att ledarskap, åtminstone i en demokrati, är en kombination av att leda och lyssna. När en demokrati som Storbritannien röstar för utträde ur EU är det en spegling av folkmajoritetens åsikt i det ögonblicket, men kan naturligtvis också skildras som en oförmåga hos det politiska ledarskapet att förklara det europeiska samarbetets fördelar. När en demokrati som USA väljer Donald Trump till president är det på motsvarande sätt ett uttryck för att den oro hans budskap vädjar till är en realitet, men också ett underbetyg åt andra demokratiska krafter som inte förankrat en annan berättelse om verkligheten. Och naturligtvis handlar det inte bara om förmågan att övertyga. Ytterst gäller det förstås, som Globaliseringsrådet påpekade, att det förs en nationell politik som håller samman nationen, inte splittrar den.

- *Kinas stormaktsambitioner.* Om man så vill, kan man se detta som ett exempel i megaformat på föregående punkt. Kinas president Jinping har kallat den offensiva, långsiktiga strategi som landet presenterat, som att ”återuppliva den kinesiska nationen”. Den har flera inslag, t.ex. mycket aggressiva anspråk på territorialvatten i Sydkinesiska sjön, men också det ofantliga investeringsprogram

som ibland kallas ”Nya Sidenvägen” (OBOR, One Road One Belt), som ska knyta övriga världen närmare Kina. Den ekonomiska omfattningen, över en biljon kronor, alltså över tusen miljarder kronor, är klart mer än vad Marshall-hjälpen efter andra världskriget kostade. Det handlar bl.a. om vägar, järnvägar, gasledningar och hamnar på flera kontinenter. Det presenteras i väst, t.ex. på World Economic Forum i Davos, som ett kinesiskt initiativ för att främja frihandel och ekonomisk utveckling, men i verkligheten är också de imperialistiska ambitionerna tydliga. Ofta handlar det om att knyta bräckliga stater med naturtillgångar närmare Kina. Exempelvis är Kinas handel med Afrika nu 22 gånger större än den var för femton år sedan. Men även stabila stater kan vara av intresse för Kina. När Jinping nyligen besökte Sydafrika annonserade han kinesiska investeringar för ytterligare 130 miljarder kronor i landet.

Min slutsats är att det mest sannolika framtidsscenariot är att globalisering kommer att vara en stark kraft i världsekonomin också framöver. OBOR kommer att vara en faktor som medverkar till det. Men det finns också andra. Den som ställer sig utanför blir ganska snart förlorare, inte vinnare. Om det exempelvis någonstans skulle forskas fram ett läkemedel mot Alzheimers kommer naturligtvis hela världen att vilja ha del av det. Allt mer avancerad informationsteknologi kommer göra det närmast omöjligt att hindra att människor efterfrågar varor och tjänster som finns tillgängliga någonstans i världen. Men politiska ambitioner att parallellt hävda nationalstatliga intressen – som ibland kan vara fullt berättigade – kommer att föranleda åtskilliga konflikter och bakslag. Det kommer att öka utvecklingens sårbarhet.

Just osäkerheten om framtiden – att planera för oförutsägbarhet snarare än för förutsägbarhet – var en av Globaliseringsrådets viktigaste slutsatser. Även det vi ibland kallar ”globaliseringens tid” kommer att präglas av nationalstater. Därför måste konungariket Sverige vara rustat att möta olika framtider.

Globaliseringsrådets förslag syftade till att höja vår beredskap att hantera olika scenarier. Det framstår som viktigare än någonsin. Det för oss till frågan vad som hittills hänt med rådets rekommendationer.

Fick Globaliseringsrådet något politiskt genomslag?

Globaliseringsrådet fick inte alls samma genomslag i samhällsdebatten som sin danska motsvarighet. Jag skriver i mina memoarer att huvudorsaken var att alliansregeringens ledning, och med det menar jag i detta sammanhang statsministern och finansministern, inte tillmätte rådet någon större betydelse. Jag borde kanske ha anat oråd redan i regeringsförhandlingen när Fredrik Reinfeldt gick med på att jag fick ordförandeskapet i rådet. Samma dag som slutrapporten presenterades hade Anders Borg en ganska skeptisk intervjukommentar.

En genomgång av rapporten nio år efter att den lades fram visar ändå att flera av rapportens förslag förverkligats. Bilden att Globaliseringsrådet inte betydde något, som fått stort genomslag, stämmer inte helt. Det är naturligtvis ofta svårt att säkert veta vad eller vem som initierat och stimulerat en viss samhällsförändring. Om något som rådet föreslog genomförts, behöver det ju inte bero på att just rådet föreslog det. Men eftersom vi vet att många läst rapporten och många också uppskattat dess analys är det heller inte osannolikt att det många gånger funnits ett samband mellan förslag och genomförande.

I likhet med sin danska förebild lade Globaliseringsrådet mycket stor vikt vid frågor om kunskap. Rådet identifierade en rad olika problem som riskerade att utgöra ett hinder för Sveriges utveckling som kunskapsnation. Det för låga ”kunskapsinnehållet” i den svenska exporten, till stor del bestående av stål och pappersmassa, oroade. Den ekonomiska utvecklingen och framtidens välfärd är beroende inte minst av teknisk innovation. En stabil kunskapsskola är en förutsättning för detta.

Globaliseringsrådet uppehöll sig mycket vid det demografiska problemet att allt färre ska försörja allt fler. Rådet ville se en rad förändringar, bl.a. av skatter, som stimulerade till arbete och studier. Åtgärder för att höja den verkliga pensionsåldern föreslogs som ett led i strävan att långsiktigt öka antalet år som människor tillbringar i arbetslivet.

Bland det som förverkligats vill jag särskilt framhålla följande:

- *En mycket kraftig satsning på forskning.* Knappast något annat land i västvärlden har ökat de statliga forskningsanslagen så mycket som Sverige, särskilt i de två forskningspropositionerna som lades fram under och strax efter Globaliseringsrådets arbete, 2008 och 2012.
- *Ett antal andra åtgärder på forsknings- och högskoleområdet:* Avdragsrätt för forskningsdonationer har införts. Det så kallade FoU-avdraget infördes 2014 och innebär att arbetsgivaren får göra ett avdrag på tio procent om den anställde arbetar med kvalificerad forskning. (Enligt Svenska Teknik- och Designföretagen används avdraget särskilt inom industriteknik, teknisk forskning och programmering – alla viktiga framtidsbranscher). Fler högskoleplatser har inrättats.
- *Höjd pensionsålder.* En bred parlamentarisk överenskommelse gjordes 2017 i syfte att höja den verkliga pensionsåldern, där den lägsta pensionsåldern i ett första steg höjs till 62 år, i enlighet med rådets förslag. Därefter höjs den ytterligare.
- *Ett antal reformer på skolområdet*: Meritpoäng för språk- och matematikstudier infördes 2010. Tre år senare infördes förstelärarreformen, där lärare fick möjlighet att axla ett större pedagogiskt ansvar. Lärarlönerna har också höjts

relativt kraftigt i de flesta skolor. Skolstart vid sex år förverkligades av (S)/(MP)-regeringen genom en proposition 2017.

- *Skattesänkningar på arbete och entreprenörskap*. Skiktgränsen för statlig inkomstskatt höjdes i enlighet med rådets förslag, men efter regimskiftet 2014 har den sänkts igen. Skattereglerna för personaloptioner har utretts länge, och 2017 kom ett förslag som för åtminstone de mindre start up-företagen innebär en förbättring.
- S*törre satsningar på infrastruktur.* Rådet kunde inte enas om särskilt specifika skrivningar när det kom till satsningar på bättre infrastruktur (förutom ett starkt engagemang kring att Arlanda flygplats inte höll måttet), men förde ett principiellt resonemang om att det sannolikt var samhällsekonomiskt lönsamt att höja investeringskvoten på detta område. Så har också skett, såväl under alliansregeringen som den rödgröna regeringen.
- *Vissa satsningar på att förbättra Sverige-bilden utomlands*. Ambassad-nedläggningar har upphört, vilket rådet förordade. Generalkonsulatet i New York har återöppnats.

Många rapportförslag har inte förverkligats – en guldgruva för en kommande reformsinnad regering

Flera förslag i rapporten har emellertid inte blivit verklighet. De berör ofta områden som är centrala för att stärka Sveriges konkurrenskraft. En regering som verkligen vill ta itu med Sveriges strukturella problem har mycket att hämta i en omläsning av rapporten från 2009.

Det ska ändå först sägas att det gått rätt bra för Sverige sedan 2009, trots att alla Globaliseringsrådets förslag inte genomförts. Konjunkturen har successivt stärkts efter finanskrisen och det har Sverige haft nytta av. Den politik som fördes lade en god grund för att utnyttja konjunkturen när den vände uppåt. Sänkta marginaleffekter, slopad förmögenhetsskatt och en del sänkta företagsskatter har gynnat företagandet och skapat nya jobb. Personligen tror jag att den forsknings- och innovationspolitik jag medverkade till också haft stor betydelse. Sverige hamnar ofta i topp i internationella mätningar av innovationsklimatet. Att Sverige klarat sig bättre än många andra länder de senaste åren kan ofta spåras till att företagen ligger i den absoluta framkanten när det gäller varornas och tjänsternas kunskapsinnehåll.

Men det är när konjunkturnedgången kommer som underlåtenheten att ta itu med allvarliga problem kommer att straffa sig.

Den extraskatt på utbildning och ansvarstagande som värnskatten och den sänkta gränsen för statsskatt utgör skadar Sverige. Vi måste behålla de talanger vi har och locka nya hit. Formuleringen associerar kanske till superentreprenörer, men den kan

gälla långt vardagligare situationer än så. Det kan röra sig om en duktig sjuksköterska som funderar på om hon ska stanna i Sverige eller flytta till Norge. Eller en framgångsrik lärare som är i valet och kvalet om att stanna i yrket eller göra något helt annat. I sådana situationer är det förödande att inkomstskattens utformning missgynnar utbildning och ansvarstagande.

Mot den bakgrunden är det olyckligt att värnskatten är kvar och att regeringen Löfven till och med ytterligare skärpt marginaleffekterna. Den nästan totala enighet som fanns i Globaliseringsrådet räckte inte för att övertyga Moderaterna under Reinfeldt-regeringens tid när det gällde värnskattens avskaffande och uppenbarligen heller inte (S)/(MP)-regeringen.

De ”Nya Moderaterna” som Reinfeldt och Borg skapade ville heller inte ta en konflikt med Socialdemokraterna om arbetsrätten. Jag arbetade i riksdagen i mitten av 1970-talet då Folkpartiet och Socialdemokraterna införde MBL, LAS och de andra lagar som tillsammans utgör arbetsrätten. Jag är fortfarande anhängare av grunddragen i det lagkomplexet. Det måste finnas saklig grund för uppsägning och arbetstagarna bör ha vägar att utöva en rimlig grad av medbestämmande. Det Globaliseringsrådet, med undantag för LO- och TCO-ordförandena, enades om var en mindre men viktig förändring. Inte bara anställningstid utan också kompetens skulle avgöra vilka som fick vara kvar vid en neddragning på arbetsplatsen. Formuleringen manglades fram och blev ”snirklig”, men trots allt med ett klart ställningstagande: ”Exakt vilken lösning som bör väljas är inte rådets sak, men principen bör vara att kompetens, mätt enligt kriterier som de berörda parterna är eniga om, får väga tyngre vid avgörandet av vilka anställda som får stanna vid neddragningar.”

De sammantagna förändringarna på arbetsrättens och arbetsmarknadspolitikens område som rådet föreslog var tillräckliga för att det skulle vara motiverat att sätta den ganska kontroversiella etiketten ”flexicurity” på den. Det innebär alltså att den vägledande principen skulle vara att löntagarna accepterade ökad flexibilitet på villkor att skyddsnäten vid omställningar förbättrades. Inte heller detta har tyvärr förverkligats, vilket kommer att straffa sig när omställningsbehoven i företagen växer.

Rådet hade flera skrivningar om vikten av en klimatpolitik som minskade utsläppen av växthusgaser i atmosfären. Det mest konkreta förslaget har redan nämnts och handlade om att Sverige skulle bli ett föregångsland på elbilsområdet. Tyvärr är det nu försent att rycka åt sig den ledartröjan. Om staten då hade garanterat utbyggnaden av ett rikstäckande nät av ladd-stationer och subventionerat elbilsköp hade utsläppsnivåerna från vägtransporter varit mindre och ett antal svenska företag kunnat vara världsledande på elbilsteknik. Så har det inte riktigt blivit, p.g.a. politisk senfärdig hos två regeringar.

Trots en ambitiös reformagenda på utbildningsområdet finns det dessvärre mycket som verkar gå i fel riktning. De nya kunskapskraven som infördes i och med den nya läroplanen 2011 har visat sig vara svårförståeliga för elever, lärare och föräldrar. Inte heller har politiken lyckats lösa de stora skillnaderna i elevresultat. I slutet av 1990-talet hade knappt en femtedel av alla niondeklassare ofullständiga betyg. Den andelen ökade till drygt en fjärdedel 2017. Även lärarbristen tycks förvärras.

Jag ska inte påstå att Globaliseringsrådets förslag skulle lösa alla dessa problem, men det finns förslag som inte är genomförda och som förtjänar att övervägas av statsmakterna. Ett är att göra det lättare för utländska lärare att arbeta i Sverige. Ett annat att det ska bli vanligare att det i lärarutbildningen ingår en utbytestermin i något annat land. Det finns väl avvägda skrivningar om friskolornas roll i skolsystemet, som är fjärran från det (S)/(MP)-regeringen valde att lansera i form av Ilmar Reepalus utredningsförslag om, i praktiken, vinstförbud. En omfattande utslagning av friskolor i detta skede skulle inte underlätta hanteringen av växande elevkullar och lärarbrist.

Globaliseringsrådet ansåg att en avgörande utmaning för att förskjuta kvoten arbetande-försörjda, som kommer att bli ett allt större bekymmer, var att öka genomströmningen i den högre utbildningen. Många svenska universitetsutbildningar håller alldeles för låg kvalitet och ställer inte tillräckligt höga krav på studenterna. För att råda bot på detta föreslog Globaliseringsrådet en högre utbildningstakt och möjligheten för studenter att tillgodoräkna sig sommarkurser. Därtill föreslog rådet att studenter ska kunna få studielånet nedskrivet om studierna genomförs snabbare än normalt.

Dessvärre ser utvecklingen också här ut att gå åt motsatt håll. I en rapport från Svenskt Näringsliv från 2018 konstateras att snittåldern för arbetsmarknadsetablering, vilket betyder att tre fjärdedelar jobbar, nu är 30,5 år. Det är en i internationell jämförelse mycket hög siffra. Förslagen förtjänar en ny prövning.

Lars Calmfors var inte bara ledamot av Globaliseringsrådet utan skrev också en underlagsrapport till det. Den visade att globaliseringen, till skillnad från vad som ofta hävdas, inte är ett hot mot den svenska sysselsättningen. Snarare kan utlokalisering till låglöneländer leda till kostnadsbesparingar och effektivisering som främjar möjligheterna att skapa jobb i Sverige. Calmfors konstaterade däremot att utlokalisering riskerar att leda till större inkomstspridning då kapitalinkomsterna ökar i jämförelse med förvärvsinkomsterna, och att skillnaderna mellan låg- och höginkomsttagare på arbetsmarknaden ökar.

Calmfors föreslog att genomgripande strukturomvandlingar inom arbetsmarknadspolitiken och välfärdssystemen måste till för att minska konsekvenserna av att s.k. enkla jobb försvinner utomlands. En central del i denna process är möjligheten till omskolning, vilket Globaliseringsrådet också framhöll i sin slutrapport. De två senaste regeringarna har förvisso satsat på yrkesutbildningar för vuxna, men det har snarare handlat om att förstärka redan existerande system än nytänkande och genomgripande reformer.

Det handlar alltså om att gå ”flexicurity-vägen”. En central del för att tackla den globala utmaningen är att säkra den ekonomiska utvecklingen genom en modern arbetsmarknadspolitik utan att rubba grundvalarna för ”den svenska modellen”. Globaliseringsrådet föreslog bl.a. en “kompetensförsäkring”. Den skulle exempelvis kunnat utformas som ett skattegynnat sparande i individuella kompetenskonton för att komplettera befintliga trygghets- och omställningssystem. Ett sådant system lyser fortfarande med sin frånvaro, trots att det diskuterats och utretts i årtionden. En bred politisk överenskommelse i enlighet med Globaliseringsrådets idéer skulle gynna Sverige.

“Integrationen av invandrare fungerar dåligt” konstaterade Globaliseringsrådet. Ett knappt decennium senare är det inte särskilt kontroversiellt att konstatera att frågan hade behövt hanteras bättre. Hälften av alla utrikesfödda är utan arbete efter åtta år i Sverige. Språkkunskaper i svenska som krav för medborgarskap var kontroversiellt också inom Globaliseringsrådet, men en modell för hur idén kunde förverkligas utvecklades i en expertrapport. Den har senare fått stöd i en statlig utredning om medborgarskapsfrågor, men ändå inte förverkligats.

Tänk om…

När moderatledningens skepsis mot Globaliseringsrådet vid ett tillfälle kom upp till ytan i en diskussion i regeringskretsen, var min argumentation att hålla med om att vi för mandatperioden 2006–2010 hade vårt framförhandlade valmanifest att hålla oss till. Men, tillade jag, vi ska ju bli omvalda 2010, det kommer en ny mandatperiod då vi behöver en lika ny och spännande analys som vi hade inför 2006. Men mina argument tog inte riktigt skruv. Från det hållet fanns en stark övertygelse att samhällsanalysen från de ”Nya Moderaterna” skulle räcka. Alliansregeringen blev visserligen omvald 2010, men utan egen majoritet och med försvagat mandat.

Jag tänker på det här när jag läser analyser som skildrar det skribenterna menar är Alliansens ”uppgång och fall”. En återkommande synpunkt i de texterna är att Alliansen blev idélös och saknade en sammanhållen berättelse under den andra mandatperioden. Jag tror att det var ett misstag att inte ta till sig mer av den gedigna analys och genomarbetade förslagskatalog som Globaliseringsrådet presenterade.

Men – det kommer nya mandatperioder och nya regeringar!

Lars Leijonborg är efter många år i politiken numera konsult och styrelseledamot i flera företag, bland andra MittMedia AB. Han var partiledare för Folkpartiet under åren 1997–2007. Han har även varit utbildningsminister respektive högskole- och forskningsminister. Lars Leijonborg var riksdagsledamot 1985-2009. Tidigare har han bl.a. varit chefredaktör och partisekreterare. I grunden har han en socionomexamen.

25 års samarbete med Pontus Braunerhjelm

/Bo Carlsson

Mitt samarbete med Pontus Braunerhjelm sträcker sig över 25 år och har genomgått flera faser. En kort sammanfattning av huvudresultaten i vår gemensamma forskning kan ge en uppfattning om hur Pontus forskningsintresse har utvecklats över tiden och vilka bidrag han givit. Det mesta kan innefattas under rubriken *Industriell dynamik och entreprenörskapets roll både i Sverige och internationellt.*

Det började med att vi skrev var sitt bidrag till en bok som publicerades 1993 av Industriens Utredningsinstitut (IUI, numera IFN, Institutet för Näringslivsforskning), *Den långa vägen - den ekonomiska politikens begränsningar och möjligheter att föra Sverige ur 1990-talets kris* (Andersson, Braunerhjelm, Carlsson, Eliasson, Fölster, Jagrén, och Kazamaki-Ottersten, 1993). Pontus var vid den tiden nyligen anställd vid IUI, där jag också hade varit verksam och fortfarande hade anknytning efter att jag blivit professor vid Case Western Reserve University i Cleveland, Ohio. Pontus kapitel handlade om nyetablering och småföretagande i svensk industri. Han konstaterade att Sveriges långsiktiga strukturella problem manifesterades i dramatiskt fallande investeringar under 1980-talet, samtidigt som nyetableringarna och antalet småföretag hade minskat kontinuerligt inom industrin sedan lång tid tillbaka. Därmed riskerade den industriella basen, dvs. fundamentet för den svenska välfärden, att urholkas. I en gemensam artikel i *Ekonomisk Debatt* (Braunerhjelm och Carlsson, 1993) förde vi ut budskapet till en bredare publik i samhällsdebatten.

Vårt nästa samarbete resulterade i en bilaga till 1994 års Långtidsutredning under titeln *Teknologiska system och ekonomisk tillväxt. En studie i de mikroekonomiska mekanismerna för tillväxt* (Carlsson och Braunerhjelm, 1993). Syftet med rapporten var att studera några teknologiska innovationssystem och analysera deras betydelse för ekonomisk tillväxt och för teknik- och industripolitiken. Vi fokuserade på de mikroekonomiska mekanismerna för tillväxt som ett nödvändigt komplement till de makroekonomiska modeller och ansatser som annars dominerade debatten. Hos samtliga de studerade systemen noterade vi betydelsen av tre nyckeldrag: 1) den

ekonomiska kompetensen hos olika aktörer; 2) agglomerationseffekter i form av kluster/nätverk/utvecklingsblock; samt 3) institutionella förhållanden. Vi gjorde en särskild studie av den roll som underleverantörerna spelar på olika områden, främst inom fordonsindustrin. Vi visade på att underleverantörernas förmåga att snabbt anamma ny kunskap vad gäller såväl produktionsprocesser som produkter är avgörande för deras internationella konkurrenskraft. Vi genomförde simuleringar av effekterna av FoU- och informationsnätverk, särskilt inom verkstadsindustrin. Vi konstaterade bl. a. att den potentiella inverkan av verkstadsautomation är liten på medellång sikt, och förmodligen även på lång sikt, så länge den begränsas till rationalisering genom imitation. Stora och varaktiga verkningar förefaller kunna uppnås endast om spridningen av automationsteknologi leder till att nya produkter tillkommer och nya företag bildas i betydande omfattning. Vi publicerade också några av huvudresultaten i en debattartikel i Ekonomisk Debatt (Carlsson och Braunerhjelm, 1996).

I början av 1990-talet började begreppet 'industriella kluster' (med teoretiskt ursprung i industriell organisation) att användas parallellt med den närbesläktade termen 'innovationssystem' vars ursprung ligger mera i evolutionär teori. Detta ledde till att vi under perioden 1998-2002 publicerade flera artiklar om industriella kluster och hur de bildas. I ett par artiklar (Carlsson, Braunerhjelm och Johansson, 1998; Carlsson och Braunerhjelm, 1999) jämförde vi industristrukturen i Sverige och Ohio och dess förändring 1975-1995. Vi fann betydande likheter i branschsammansättningen och att både Sverige och Ohio släpade efter i förhållande till BNP-utvecklingen i OECD-området under den studerade perioden men att tillverkningsindustrin minskade fortare i Sverige. Vi fann också att de viktigaste industriklustren i båda regionerna var förankrade i mogna traditionella branscher som länge dominerat industrin – ett tydligt tecken på starkt stigberoende. Resultaten tydde också på att nya företag tenderar att etablera sig i existerande kluster, vilket kan ge gynnsamma effekter under uppbyggnadsfasen men negativa inlåsningseffekter på längre sikt när klustren befinner sig i mognads- och nedgångsfas.

I tre artiklar studerade vi klusterbildning inom bioteknik- och polymerområdena i Sverige och Ohio (Braunerhjelm och Carlsson, 1999; Braunerhjelm, Carlsson, Cetindamar och Johansson, 2000; Carlsson och Braunerhjelm, 2002). Vi konstaterade att båda klustren hade växt relativt fort i båda regionerna, i hög grad beroende på stigberoende. Ohio hade en stark tradition på polymerområdet som världens största producent av gummidäck – en produktion som utvecklats i nära samarbete med bilindustrin som koncentrerats i närliggande delstater. I Sverige hade ingen liknande industri byggts upp. Inom bioteknik fann vi starka länkar till verkstadsindustrin och även till de stora företagen inom läkemedelsindustrin (utan motsvarighet i Ohio). I polymerfallet härstammar ny kunskap och teknik främst från tillämpad forskning i stora företag och i relativt liten utsträckning från akademisk forskning, medan ny kunskap

inom biotekniken skapas i universiteten och kommersialiseras genom licensiering av existerande läkemedelsföretag eller genom avknoppning från universiteten genom nyetablering. Bioteknikföretagen koncentreras därigenom nära universiteten, medan polymerföretag lokaliseras nära produktmarknaderna. Dessa skillnader påverkar både storleksfördelningen av företag och den industriella dynamiken med stark storföretagsdominans och få nyetableringar i polymerindustrin och många småföretag med flera nyetableringar och samtidigt snabb utslagning inom biotekniken. Tillgången till venture-kapital är av mycket större betydelse på bioteknik- än på polymerområdet, och där har Ohio-företagen en stor fördel genom sin tillgång till den relativt stora venture-kapitalmarknaden i USA. Detta gäller även tillgången till managementkompetens. De entreprenörskapsstödjande institutionerna verkar också mera effektiva i Ohio än i Sverige.

Under perioden 2003-2006 fortsatte vårt samarbete om klusterbildning, institutioner och regional tillväxt. Med hjälp av finansiering från Handelsbankens forskningsstiftelse drog Pontus samman en internationell grupp av ledande forskare för att studera hur industriella kluster kommer till. Resultatet publicerades i Braunerhjelm och Feldman (2006). Mitt bidrag handlade om public policy i framväxande kluster, i huvudsak baserat på en analys av de övriga kapitlen i boken. Det visade sig att i alla utom två av de studerade fallen (bilindustrin i Detroit och filmindustrin i Hollywood) hade public policy spelat en viss roll, om än i vissa fall oavsiktlig som genom finansiering av försvarsindustrin i Kalifornien som bidrog till klusterbildningen i Silicon Valley. I två fall (Irland och Research Triangle Park i North Carolina) var policy-åtgärderna inriktade på att skapa kluster utan fokusering på någon specifik sektor, medan i några få fall var politiken både avsiktlig och sektorinriktad (t.ex. venture-kapitalindustrin i Israel och bioteknikindustrin i Kina) och staten kunde anses som initiativtagare. Huvudslutsatsen var att framgång och misslyckande beror på entreprenörens kreativitet och uthållighet, med ett betydande inslag av tur.

Omkring år 2002 drog Pontus igång ytterligare ett stort internationellt projekt, denna gång med finansiering från Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse. Pontus bjöd in Zoltan Acs, David Audretsch och mig att delta i projektet. Projektets syfte var att både teoretiskt och empiriskt belysa sambanden mellan entreprenörskap och ekonomisk tillväxt. Utgångspunkten var att den s.k. endogena tillväxtmodellen som lanserats av Romer (1986, 1990) och Lucas (1988) m.fl. inte förklarar eller specificerar hur ny kunskap som genereras endogent i ekonomin (genom investeringar i FoU och humankapital) resulterar i ekonomisk tillväxt. Vi utvecklade en modell som visar att entreprenöriell verksamhet är en mekanism som omsätter (kommersialiserar) ny kunskap och ny teknik i nya aktiviteter i form av både nya företag och nya affärsområden inom existerande företag. Arbetet publicerades i flera artiklar: en där vi visade på de mikroekonomiska grunderna för endogen tillväxt i form av kunskaps-spillovers (Acs,

Braunerhjelm, Audretsch och Carlsson, 2009); en där vi utvecklade hur entreprenörskap kan ses som den felande länken mellan kunskapsackumulering och tillväxt (Braunerhjelm, Acs, Audretsch och Carlsson, 2010); en (Carlsson, Acs, Audretsch och Braunerhjelm, 2009) där vi studerade förhållandet mellan kunskapsskapande, entreprenörskap och ekonomisk tillväxt i USA under 150 år där vi belyste både var i systemet ny kunskap skapas (t.ex. i universitet och industriella forskningsinstitut) och innehållet i den nya kunskapen; samt en (Acs, Audretsch, Braunerhjelm och Carlsson, 2012) där vi empiriskt belyste sambanden mellan FoU, humankapital, entreprenöriell verksamhet och ekonomisk tillväxt. Dessa artiklar citeras ofta – ett tecken på att de påverkar den internationella entreprenörskapsforskningen.

Den senaste fasen i mitt samarbete med Pontus uppstod i samband med att jag blev medlem och senare ordförande i priskommittén för The Global Award for Entrepreneurship Research. En av de första uppgifterna i kommittén var att skriva en översikt av entreprenörskapsforskningen (Carlsson, Braunerhjelm, McKelvey, Olofsson, Persson och Ylinenpää, 2013) där vi definierade forskningsområdet, beskrev dess utveckling över tiden och hur forskningstraditionerna inom olika discipliner bidragit med olika perspektiv och metoder med fokusering på olika analysnivåer och aktiviteter, hur forskningsfältet ser ut idag och hur det fortsätter att utvecklas. Under mitt besök som gästforskare på KTH skrev vi en gemensam artikel om Steven Kleppers bidrag till entreprenörskapsforskningen i samband med att Klepper utsågs till vinnare av 2011 års Global Award for Entrepreneurship Research (Braunerhjelm och Carlsson, 2011).

Mitt forskningssamarbete med Pontus har således genomgått flera faser som alla kan anses falla inom ramen för industriell dynamik med fokusering på entreprenörskap. Vår forskning har hela tiden fokuserat på företagarverksamhet på mikronivå som drivkraft i den ekonomiska utvecklingen på makronivå (både regionalt och nationellt), inte bara som ett intressant statistiskt fenomen utan även som förklaring till tillväxt. Det har hela tiden rört sig om innehållet i företagarverksamheten – det som ger upphov till nya verksamheter, främst i form av ny teknik men också i form av ny organisation och nya relationer och ny arbetsfördelning mellan företag.

Ett genomgående drag i vår gemensamma forskning är att det i alla våra projekt har funnits en strävan att ge underlag för och bidrag till den ekonomisk-politiska debatten. Detta gäller särskilt betydelsen av nyskapande företagarverksamhet för den ekonomiska utvecklingen och de samhällsekonomiska och institutionella villkoren för denna.

Bo Carlsson är Professor of Economics (Emeritus) och tidigare Director of the Doctor of Management Program samt Associate Dean for Research and Graduate Programs vid Weatherhead School of Management, Case Western Reserve University, Cleveland, Ohio. 1972-1984 var han verksam vid Industriens Utredningsinstitut (nuvarande IFN). Han var medlem i priskommittén för Global Award for Entrepreneurship Research 2009-2014 och ordförande 2011-2014. Sedan 2012 är han anknuten till Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy vid Lunds universitet som gästprofessor och affilierad forskare. Hans forskning är inriktad på industriell dynamik, entreprenörskap, innovationssystem och innovation policy.

Gemensamma publikationer med Pontus Braunerhjelm

Braunerhjelm, P. och B. Carlsson (1993), "Entreprenörskap, småföretag och industriell förnyelse 1968-1991", *Ekonomisk Debatt,* vol. 21, nr 4, s. 317-328.

Andersson, T., P. Braunerhjelm, B. Carlsson, G. Eliasson, S. Fölster, L. Jagrén, och E. Kazamaki-Ottersten (1993), "Den långa vägen", kapitel 1 i Andersson, T., P. Braunerhjelm, B. Carlsson, G. Eliasson, S. Fölster, L. Jagrén, E. Kazamaki-Ottersten och K.R. Sjöholm, *Den långa vägen - den ekonomiska politikens begränsningar och möjligheter att föra Sverige ur 1990-talets kris* . IUI, Stockholm, s. 12-51.

Carlsson, B. och P. Braunerhjelm (1994), *Teknologiska system och ekonomisk tillväxt. En studie i de mikroekonomiska mekanismerna för tillväxt, bilaga 10 till Långtidsutredningen 1994*, Fritzes, Stockholm.

Carlsson, B. och P. Braunerhjelm (1996), "Industriell dynamik", *Ekonomisk Debatt,* vol. 24, nr 2, s. 127-138.

Carlsson, B., P. Braunerhjelm och D. Johansson (1998), "Industriella kluster, tillväxt och ekonomisk politik: Biomedicin och polymertillverkning", *Ekonomisk Debatt*, vol. 26, nr 6, s. 419-430.

Carlsson, B. och P. Braunerhjelm (1999), "Industry Structure, Entrepreneurship, and the Macro Economy: A Comparison of Ohio and Sweden, 1975-1995", kapitel 5 i Z. Acs, B. Carlsson och C. Karlsson (red.), *Entrepreneurship, Small and Medium-Sized Enterprises and the Macroeconomy,* Cambridge University Press, Cambridge, s. 137-158.

Braunerhjelm, P. och B. Carlsson (1999), "Industry Clusters in Ohio and Sweden, 1975-1995", *Small Business Economics*, vol. 12, nr 4, s. 279-293.

Carlsson, B. och P. Braunerhjelm (1999), "Industry Clusters: Biotechnology and Polymers in Ohio and Sweden" i D. B. Audretsch och R. Thurik (red.), *Innovation, Industry Evolution and Employment.* Cambridge University Press, Cambridge, s. 182-215.

Braunerhjelm, P., B. Carlsson, D. Cetindamar och D. Johansson (2000), "The Old and the New: The Evolution of Polymer and Biomedical Clusters in Ohio and Sweden", *Journal of Evolutionary Economics*, vol. 10, nr 5, s. 471-488.

Carlsson, B. och P. Braunerhjelm (2002), "The Biomedical Clusters in Ohio and Sweden: An Overview" i B. Carlsson (red.), *Technological Systems in the Bio Industries – An International Study*, Kluwer Academic Publishers, Boston, London and Dordrecht, s. 53-80.

Carlsson, B. och P. Braunerhjelm (2003), "Introduction: Regional Growth, Clusters and Institutions", *Industry and Innovation*, vol. 10, nr 1, s. 1-3.

Carlsson, B. (2006), "The Role of Public Policy in Emerging Clusters", i P. Braunerhjelm och M. Feldman (red.), *Cluster Genesis: Technology-Based Industrial Development.* Oxford University Press, s. 264-278.

Acs, Z., P. Braunerhjelm, D. Audretsch och B. Carlsson (2009), "The Knowledge Spillover Theory of Entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 32, nr 1, s. 15-30.

Carlsson, B., Z. Acs, D. Audretsch och P. Braunerhjelm (2009), "Knowledge Creation, Entrepreneurship, and Economic Growth: A Historical Review", *Industrial and Corporate Change*, vol. 18, nr 6, s. 1193-1229.

Braunerhjelm, P., Z. Acz, D. Audretsch och B. Carlsson (2010), "The Missing Link: Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth", *Small Business Economics*, vol. 34, nr 2, s. 105-125.

Braunerhjelm, P., och B. Carlsson (2011), "Steven Klepper: Recipient of the 2011 Global Award for Entrepreneurship Research", *Small Business Economics*, vol. 37, nr 2, s. 131-140.

Acs, Z., D. Audretsch, P. Braunerhjelm och B. Carlsson (2012), "Growth and Entrepreneurship", *Small Business Economics*, vol. 39, nr 2, s. 289-300.

Carlsson, B., P. Braunerhjelm, M. McKelvey, C. Olofsson, L. Persson och H. Ylinenpää (2013), "The evolving domain of entrepreneurship research", *Small Business Economics*, vol. 41, nr 4, s. 913-930.

Andra referenser

Romer, P. (1986), "Increasing returns and economic growth", *American Economic Review*, vol. 94, s. 1002–1037.

Romer, P. (1990), "Endogenous technical change", *Journal of Political Economy,* vol. 98, s. 71–102.

Lucas, R. (1988), "On the mechanics of economic development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, s. 3–39

Entreprenörens återintåg i ekonomi och politik: En personlig betraktelse av Pontus Braunerhjelms bidrag

/Johan Eklund

Denna korta essä handlar om Pontus Braunerhjelm och hans bidrag till nationalekonomisk forskning och tillämpad analys. Pontus bidrag kan beskrivas dels utifrån hur dessa sammanfaller med Sveriges ekonomiska och politiska utveckling, dels utifrån mer ekonomisk-teoretiska och ”doktrinhistoriska” sammanhang. Jag skriver tillämpad analys då det är alltför få ekonomer som på ett motsvarande systematiskt sätt förmår att kombinera bred nationalekonomisk förståelse och forskning med engagemang i dess tillämpning för relevanta samhällsfrågor. Denna hängivenhet och kunskap har jag – med tacksamhet – observerat hur den också spiller över till omgivningen.

På många sätt kan Pontus forskning och bidrag till ekonomiskt tänkande sägas representera entreprenörens – förändringsagentens – återintåg i såväl nationalekonomisk teoribildning som förståelse för entreprenörens betydelse för den ekonomiska utvecklingen och därmed implikationer för den ekonomiska politikens utformning. Insikter som även (om än i mer begränsad utsträckning) spillt över till samhällsdebatten och den politiska diskussionen. Pontus har genom sin gärning gjort betydande bidrag till såväl forskningen som till den ekonomisk-politiska samhällsdebatten.

Detta kapitel är skrivet i syfte att, vid sidan av att lyfta fram Pontus bidrag även belysa entreprenörskapets återintåg i ekonomi och politik. Betraktelsen blir med nödvändighet översiktlig och personlig, icke minst mot bakgrund av att Pontus till dags dato publicerat ca 300 vetenskapliga artiklar, debattartiklar, rapporter och böcker inom ämnen som inte låter sig avgränsas till entreprenörskap allena.

Entreprenören glöms bort och Keynesianismen gör sitt intåg

Låt oss börja med en kort utvikning om hur entreprenören gick från att vara en självklar del i den ekonomiska förståelsen till att hamna i skymundan under 1900-talets första hälft, för att successivt återkomma i såväl ekonomisk teoribildning som i den förda ekonomiska politiken. Det minskade intresset för entreprenören och entreprenörskapets förringade betydelse sammanföll med den makroekonomiska revolutionen under efterkrigstiden och framväxten av de storskaliga ”moderna” industriföretagen. Entreprenörens återintåg under framförallt 1990-talet sammanfaller med Pontus karriär som ekonom. Pontus bidrag kan därför ses i ljuset av såväl den doktrinhistoriska utvecklingen från 1990-talet och framåt men även utifrån modern svensk ekonomisk historia och den förändrade synen på ekonomisk politik som skett sedan dess.

Det tidiga ekonomiska tänkandet från Adam Smith och framåt präglades av en förståelse av och intresse för vad vi idag skulle kalla mikrofundament. För Adam Smith var det arbetsdelningen som drev på tillväxten, medan distinktionen mellan entreprenören och kapitalisten förblev vag. Cantillon (1755) betonade entreprenörens förmåga att hantera risker.

Det var emellertid först i 1900-talet kanske viktigaste ekonomiska böcker – Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung – som Joseph Schumpeter (1911, eng. översättning 1934) identifierade entreprenören som motorn i den dynamiska industriella utvecklingen och noterade att ”i hjärtat av kapitalismen finns kreativ förstörelse”. Schumpeter såg att stimulansen till ekonomisk utveckling kommer från innovationer som entreprenören introducerar. Schumpeter menade att “*The entrepreneur and his function are not difficult to conceptualize; the defining characteristic is simply the doing of new things or the doing of things that are already being done in a new way*” (Schumpeter, 1947) .

Den definition som genomsyrar Pontus forskning ligger nära Schumpeters syn:

> *”Entreprenören använder sig av ny kunskap eller kombinerar befintlig kunskap på innovativa sätt för att få fram nya eller förbättrade varor, tjänster, affärsmodeller och organisationsformer. Entreprenören är avgörande för förnyelse, ekonomisk dynamik och ett högre välstånd genom sin unika förmåga att hantera risk, utmana existerande strukturer och bygga värden. Entreprenörskapet återfinnes inom såväl nyetablerade som existerande företag”* Entreprenörskapsforum (2018).

Entreprenörens funktion glömdes dock bort till stora delar under 1930/1940-talen fram till 1990-talet. Under 1970-talet fanns det knappast ens ett akademiskt intresse för entreprenörskap (Se Audretsch, 2014). En viktig förklaring till detta var framväxten av moderna storskaliga industriella företag i kombination med den makroekonomiska revolutionen.

Denna utveckling hade Schumpeter förutsett. I Capitalism, Socialism and Democracy (1942) kom han att dra slutsatsen att entreprenören skulle komma att ersättas av storskalig produktion och att innovationer skulle rutiniseras inom ramen för det moderna industriföretaget. Storföretagen skulle helt enkelt ersätta entreprenören som motorn i den teknologiska utvecklingen. Schumpeter menade att: *"What we have got to accept is that (the large-scale establsihment or unit of control) has come to be the most powerful engine of … progress.*" (Schumpeter, 1942). På samma sätt drog John Kenneth Galbraith (1967) i New Industrial State slutsatsen att entreprenören *"…is a diminishing figure in the planning system. Apart from access to capital, his principal qualifications were imagination, capacity for decision and courage in risking money, including, not infrequently, his own. None of these qualifications is especially important for organizing intelligence or effective in competing with it*" Galbraith (1967). David Audretsch (2014) har påpekat att både Schumpeter och Galbrait gav eko till Marx förebud om att kapitalismen är självförstörande genom: *"a constantly diminishing number of the magnates of capital, who usurp and monopolise all advantages of this process of transformation.*" (Marx, citerad av Audretsch, 2014).

Efterkrigstiden förde med sig ett makroekonomiskt fokus där många ekonomer, politiker och beslutsfattare på olika nivåer trodde sig kunna styra ekonomin med begåvad utformning av den aggregerade efterfrågan i en ekonomi. Denna undanträngning av den "entreprenörsdrivna tillväxtsynen (Braunerhjelm, m.fl. 2012) sammanföll med den djupa ekonomiska krisen på 1930-talet, de häftiga konjunktursvängningarna och den höga arbetslösheten. Keynes (1936) – på många sätt storartade – verk "allmän teori" kom att utgöra startskottet på en makroekonomisk revolution som initialt präglades av en stark tilltro till politikens förmåga att styra den ekonomiska utvecklingen och de aggregerade ekonomiska utfallen. I synnerhet fanns det bland Keynesianer en stark tilltro till makroekonomisk stimulans av den aggregerade efterfrågan genom expansiv finanspolitik. Denna bild av den ekonomiska utvecklingen kom att prägla såväl de svenska socialdemokraterna som svensk ekonomisk politik under stor del av 1900-talets andra hälft. Allt från löntagarfonder till Rehn-Meidner-modellen ska ses i detta ljus. I Sverige drevs denna utveckling på av ekonomer som Gunnar Myrdal och Erik Lundberg och den s.k. Stockholmsskolan.

När den ekonomiska politiken som kom ut av dessa teorier inte längre visade sig vara hållbar föddes motreaktioner. Från den initiala makroekonomiska revolutionen föddes flera olika makroekonomiska skolor fram, bl.a. den s.k. monetarismen med Milton Friedman som sin främsta företrädare. Möjligheterna att styra den ekonomiska utvecklingen med hjälp av aggregerad efterfrågan och andra makroekonomiska styrmedel ifrågasattes.

Entreprenörens frånvaro följt av det succesiva återtåget syns särskilt tydligt inom de nationalekonomiska teorierna kring ekonomisk tillväxt. Robert Solow (1956, 1957)

kom att lägga grunden för de tillväxtteoretiska modellerna som vi idag känner dem för vår förståelse av tillväxtens drivkrafter. Solow visade att på lång sikt kan inte tillväxten drivas av faktorackumulation (kapital och arbetskraft) utan det krävs teknologisk utveckling (dvs. innovationer). Solow-modellen ger oss dock ingen insikt om hur tillväxten går till eller varifrån de teknologiska landvinningarna kommer. Det upplevs snarast som ”manna från himlen”. Den stora insikten från dessa modeller är att en betydande del av den ekonomiska tillväxten förblir oförklarad och erhålles som den s.k. Solow-residualen.

Nästa generation av modeller var de s.k. endogena tillväxtmodellerna som försökte inkorporera den oförklarade tillväxten i teorierna. De endogena tillväxtmodellerna betonar betydelsen av kunskap och kunskapsinvesteringar för den långsiktiga tillväxten. Teoribildningens förgrundsgestalter är Paul Romer och Robert Lucas. De visade hur endogena kunskapsinvesteringar i tillväxtmodellerna kunde driva långsiktig tillväxt. Dessa modeller lämnar dock mycket till övers att förklara hur de faktiska mekanismerna för hur kunskaper omvandlas till innovationer och teknologiska landvinningar.

Modern tillväxtteori kan därför sägas domineras av insikten om att den långsiktiga tillväxten i ekonomin bygger på kunskapsinvesteringar som omvandlas till samhällsnyttiga aktiviteter via innovationer. Sambanden är dock långtifrån så enkla som dessa modeller först ger vid handen. Vi har alla hört talas om framväxten av ”kunskapssamhället” och att kunskap är allt viktigare såväl för individen som för samhället som helhet. Vilken typ av kunskapsinvesteringar som krävs och hur denna kunskap omvandlas till samhällsnytta lämnas dock outtalat i de tidiga generationerna av tillväxtmodeller.

Pontus (t.ex. Braunerhjelm, 2012) har i sin forskning kritiserat dessa enkla tillväxtmodeller på empirisk grund och pekat på att det inte finns något enkelt samband mellan offentliga FoU-investeringar och produktivitetstillväxt inom OECD. I stället har han argumenterat för – och i analyser visat – att det krävs mekanismer för att kunskap ”omvandlas till någon samhällsnyttig aktivitet”. Den centrala mekanismen för denna kunskapsomvandling och introduktion av värdefulla innovationer är entreprenören.

En ytterligare utveckling inom tillväxtmodellerna skedde med de s.k. Neo-Schumpeterianska tillväxtmodellerna som först utvecklades av bl.a. Aghion och Howitt (1992, 1998). I dessa modeller drivs tillväxten av innovationer som kommer till stånd genom en kreativ förstörelseprocess där ett företag introducerar en innovation (som kommer från kunskapsinvesteringar/FoU) och ger upphov till ett temporärt monopol. Modellerna kan dock inte sägas fånga den fulla entreprenöriella dynamiken även om delar av den sk Solow-residualen har endogeniserats. Tillväxtmodellerna kan – med de Neo-Schumpeterianska tillväxtmodellerna – sägas alltmer inkludera mikrofundament. På detta område har Pontus gjort såväl teoretiska som empiriska bidrag till forskningen. Tillsammans med tre andra välrenommerade ekonomer har Pontus utvecklat den s.k. ”knowledge spillover theory of entrepreneurship” där de

vidareutvecklar mikrofundamenten till den endogena tillväxtteorin. Teorin innebär att den kunskap som genereras endogent ger upphov till spillover-effekter som entreprenörer kan identifiera och utnyttja. Författarna skriver själva att: ”*While the new growth theory enhance our understanding of the growth process, the essence of the Schumpeterian (1934) entrepreneur is missed. As a result, endogenous growth models fails to incorporate a crucial element in the process of economic growth: Transmission of knowledge spillover through entrepreneurship. This implies that knowledge by itself is the only necessary condition for the exercise of successful enterprise in a growth model*” (Acs m.fl. 2009).

Detta forskningsbidrag har idag nära 1300 citeringar, vilket får betraktas som ett betydande antal och visar på genomslaget av teorin.

Den nationalekonomiska teoribildningen kring ekonomisk tillväxt illustrerar tydligt hur entreprenören och likaså mikrofundamenten i ekonomin har gjort ett återintåg. Under slutet av 1970-talet och början av 1980-talet började studier om vilka företag som genererar mest sysselsättningstillväxt att dyka upp. En studie av Birch (1979) visade att det främst var de små företagen som skapade nya sysselsättningstillfällen och inte de stora företagen. Denna studie utmanade med andra ord den rådande föreställningen om att entreprenören och de små företagen var en marginell ekonomisk företeelse.

I Sverige sammanföll entreprenörskapets återintåg med 1990-talskrisen och insikten om att svensk ekonomi hade ett behov av förnyelse och reformer. Detta var under den period som Pontus disputerade, 1994 avlade han en doktorsexamina vid Graduate Institute of International Studies i Genevé, Schweiz.

Pontus karriär och den svenska ekonomisk-politiska utvecklingen

Pontus karriär kan, som nämnts ovan, betraktas både utifrån hans bidrag till forskningen, men även ses i ljuset av samtida svensk ekonomisk utveckling. Pontus disputerade alltså samtidigt som Sverige genomgick 1990-talskrisen. En period då det stod klart att den ekonomiska politik som bedrivits under 1970–80-talen inte var hållbar och att svensk konkurrenskraft inte kunde upprätthållas genom konkurrenskraftsdevalveringar. Detta innebar en nödvändig förskjutning mot insikten av att utbudssidan – icke minst institutionella faktorers och mikrofundamentens – betydelse. Frågor rörande svensk ekonomis förnyelseförmåga, storbolagsberoende och relativt låga andel små- och medelstora växande företag blev högaktuella.

Samma år – 1994 – som Pontus disputerade grundades stiftelsen Entreprenörskapsforum (då under namnet Forum för småföretagsforskning) i syfte att lyfta forskningen kring småföretagens betydelse och deras roll i förnyelsen och utvecklingen av svensk ekonomi. En bakomliggande orsak till att Entreprenörskapsforum bildades var just

insikten om att nya små växande företag stod för en hög andel av nya sysselsättningstillfällen samt att Sverige hade en ”brist” på dessa företag jämfört med många andra länder. Som exempel på Pontus bidrag kan nämnas att han 1994 tillsammans med Bo Carlsson publicerade en rapport åt Finansdepartementet med titeln: ”Teknologiska system och ekonomisk tillväxt – En studie i de mikroekonomiska mekanismerna för tillväxt”. Under de efterföljande åren publicerade sig Pontus inom områden som rör svensk ekonomis strukturomvandlingsförmåga och förnyelsekraft. Sedan 1994 har det blivit ca 300 artiklar, kapitel, debattartiklar och rapporter.

För den som önskar förkovra sig i de ekonomiska tillväxtteoriernas doktrinhistoriska utveckling, entreprenörskapets betydelse samt även är intresserade av en diskussion kring forskningens ekonomisk-politiska implikationer kan med fördel ta del av ”Pontus lilla röda”: *Ett ramverk för innovationspolitiken* där han, tillsammans med Klas Eklund och Magnus Henreksson, ger en kunskapsöversikt och försöker bevara frågan hur Sverige ska kunna göras mer entreprenöriellt (Braunerhjelm m.fl. 2012).

Pontus har i högre utsträckning än de flesta forskare strävat efter att förmedla kunskapen och omsätta den i policyrekommendationer. Han har även omsatt både sin egen och andras forskning till policyrekommendationer och han har vidlagt sig om att när så är möjligt förmedla forskningsbaserad kunskap och insikter till en bredare allmänhet och beslutsfattare. Detta har bland annat tagit sig i utryck i form av ett mycket stort antal debattartiklar i dagspress, framträdanden i medierna samt deltagande i samhällsdebatten. Till dags dato har Pontus publicerat knappt 130 debattartiklar i de ledande svenska dagstidningarna.

Ytterligare ett exempel på hans ekonomisk-politiska engagemang som särskilt kan nämnas är att under Pontus huvudsekreterarskap och Lars Leijonborgs ordförandeskap resulterade Globaliseringsrådet i icke-mindre än 35 underlagsrapporter och en slutrapport (2009) med ett stort antal rekommendationer till hur svensk ekonomi borde reformeras och anpassas för att möta de utmaningar som följer i kölvattnet av globaliseringen. 2014 fick Pontus uppdraget av den sittande borgerliga regeringen att utreda förutsättningarna för ”entreprenörskapet i det tjugoförsta århundradet”, Entreprenörskapsutredningen (2016). I samband med regeringsskiftet i slutet av 2014 förnyandes uppdraget av den röd-gröna regeringen, vilket får ses som intäkt för den höga trovärdighet som Pontus har i egenskap av forskare och nationalekonom.

Hur betydande och bestående avtryck som Pontus forskning och gärning som ekonom slutligen blir återstår att se. Icke minst mot bakgrund av att Pontus antas förbli synnerligen aktiv och stimuler till ny forskning såväl i Sverige som internationellt många år framgent.

Johan Eklund är vd för Entreprenörskapsforum och professor i industriell ekonomi vid Blekinge tekniska högskola (BTH). Eklund är även research fellow vid Institute for Development Strategies vid School of Policy and Environmental Affairs vid Indiana University, USA. Han har breda forskningsintressen inom entreprenörskap, industriell ekonomi och rättsekonomi såväl som mer specifika: regleringars effekter på entreprenörskap samt kompetensförsörjning och matchning.

Referenser

Acs, Z., Braunerhjelm, P. Audretsch, D. och Carlsson, B., (2009), ”The knowledge spillover theory of Entrepreneurship”, *Small Business Economics*, 34(1), s. 105-125.

Aghion, P. och Howitt, P., (2009), ”The Economics of Growth”, MIT press.

Aghion, P. och Howitt, P. (1992), “A Model of Growth trough Creative Destruction”, *Econometrica,* 60(2), s. 323-351.

Aghion, P. och Howitt, P. (1998), “Endogenous Growth Theory,” Cambridge MIT Press.

Birch, D., (1981), “Whi Creates Jobs?” The Public Interest, 65, s. 3-14.

Blaug, M. (1986), ‘Entrepreneurship before and after Schumpeter’. In Economic History and the History of Economics, Blaug, M. (ed.). Brighton, England: Wheatsheaf Books.

Braunerhjelm, P. Eklund, K. och Henrekson, M., (2012), ”Ett ramverk för innovationspolitiken – Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?”, Samhällsförlaget.

Braunerhjelm, P. (red.) (2014), ”20 Years of Entreprenurship Reserach – From small business dynamics to entreprenurial growth and societal prosperity”, Entreprenörskapsforum.

Braunerhjelm, P. (2012), ”Innovation and growth”; I: Martin Andersson (red.) Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-wide Technologica Change, Oxford University Press.

Cantillon, R., (1755), ”Essai sur la Nature du Commerce en Generale,” London MacMillan 1937.

Entreprenörskapsutredningen (2016), SOU:2016:72, Entreprenörskapet i det tjugoförsta århundradet”. Del 1 och 2.

Galbraith, J. K., (1967 (utgåva från 1979)), ”The New Industrial State”, Houghton Mifflin, Boston.

Hebert R. F. and Link, A. N., (2006), Historical Perspectives on the Entrepreneur *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 2, nr 4, s. 261–408.

Lucas, R. E., (1988), “On the mechanics of economics development”, *Journal of Monetary Economics,* 22(1), s. 3-42.

Romer, P. M., (1990), Endogenus technological change, *Journal of Political Economy*, vol. 98, nr 5, s. 71-102.

Schumpeter, J. A., (1911), Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, engelsk översättning (1934). The Theory of Economic Development. Harvard University Press, Cambridge MA.

Schumpeter, J. A., (1942), "Capitalism, Socialism and Democracy," New York, Harper.

Schumpeter, J. A., (1947), "The creative response in economic history", J*ournal of Economic History* 7(2): s. 149–159.

Solow, M. R., (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", The *Quarterly Journal of Economics,* vol. 70, Issue 1, 1 February 1956, s. 65–94.

Solow, M. R., (1957), Technical Change and the Aggregate Production function, *Review of Economics and Statistics*, 39(3), s. 312-320.

Innovation och entreprenörskap för ökat välstånd – hur kan det åstadkommas?

/Magnus Henrekson

En hög upplevd livskvalitet hos det egna landets medborgare är ett centralt mål för politiken. Samtidigt är den upplevda livskvaliteten något subjektivt och därför inte direkt åtkomlig genom politiska insatser. Den beror heller inte enbart av dagens betingelser utan påverkas också av vad medborgarna tror om framtiden. Den som ser framtiden an med tillförsikt och är övertygad om att de egna levnadsvillkoren och utvecklingsmöjligheterna kommer att förbättras i en snar framtid har lättare att bemästra svårigheter i nuet och har därmed en högre upplevd livskvalitet.

Tanken på och förhoppningen om ”en ljusnande framtid” verkar fylla ett djupt mänskligt behov. Inte minst handlar det om en önskan om bättre materiella villkor; att få råd till fler och bättre varor och tjänster än föräldragenerationen. Med all respekt för de stora svårigheterna med att mäta materiell standard så förutsätter detta ekonomisk tillväxt, vilket i sin tur förutsätter att näringslivet får blomstra. Konkret handlar det om tre saker:

- att producera befintliga varor och tjänster på ett allt effektivare sätt,
- att ta fram nya varor och tjänster som vid en given resursförbrukning uppfattas som mer värdefulla än de gamla produkterna och
- att utveckla varor och tjänster som fyller samma fundamentala behov som tidigare men göra det på ett avsevärt billigare sätt.

Inte nog med att de nya produkterna är bättre, kostnaden är ofta bara en bråkdel av den tidigare. Flagranta exempel på detta är kommunikation via epost jämfört med gamla tiders hästdiligenser och båtbefordran samt dagens LED-teknik jämfört med gamla tiders stearin- och vaxljus. För såväl transatlantisk kommunikation som artificiell belysning handlar det om att priset var tiotusentals gånger högre för bara 200 år sedan jämfört med idag.[1]

För att en eller flera av punkterna ovan ska realiseras krävs innovation. Detta är dock inte tillräckligt; de nya och mer värdefulla produkterna måste också nå brukarna på ett kostnadseffektivt sätt. Detta förutsätter ett produktivt och dynamiskt entreprenörskap som kommersialiserar innovationerna inom ramen för nya eller redan existerande företag.

Förnyelsefunktionens skiftande karaktär

Synen på var och hur de nya produkterna och de allt mer kostnadseffektivt producerade existerande produkterna bäst tas fram har skiftat. I den tidiga industrialismen framstod det som uppenbart att utvecklingen i hög grad drevs av enskilda, särskilt handlingskraftiga individer som skapade nya företag och produkter och fick välståndet att växa. I den processen slogs det gamla ut och vi fick vad Joseph Schumpeter så passande kallar ”skapande förstörelse”.[2] Schumpeter identifierade entreprenören som *primus motor* i denna process.

I den tidiga industrialismen kunde tongivande företag och innovationer i regel kopplas till enskilda individer. Men med början på 1930-talet kom allt fler att anse att ekonomisk utveckling var möjlig, och kanske till och med underlättades, utan entreprenörsfunktionen. Schumpeter var något paradoxalt själv en av de ledande tänkarna bakom denna omsvängning. I den idag klassiska boken *Capitalism, Socialism and Democracy*, utgiven under andra världskriget, hävdade han att entreprenören inte skulle komma att ha samma betydelse framgent. Han menade att det ”idag är mycket lättare än förr i tiden att göra saker som ligger utanför tidigare rutiner – själva förnyelsefunktionen håller på att reduceras till rutin.”[3]

Föreställningen att en storskalig produktion och en social ordning med starka kollektivistiska inslag befrämjade den ekonomiska utvecklingen befästes under andra världskriget och fick en stark förankring under 1950- och 60-talen. I synnerhet Harvardprofessorn John Kenneth Galbraith gav argument för en politik som gynnade

1. Se Nordhaus (1996).
2. Schumpeter (1934). Den engelska termen är *creative destruction*, vilket ibland felaktigt översatts med uttrycket ”kreativ förstörelse”. Schumpeters poäng är inte att entreprenörer är särskilt kreativa vad gäller att förstöra saker utan att de skapar saker (varor, tjänster, produktions- och distributionsmetoder och nya marknader) vars värde överstiger de värden som förstörs när existerande produkter, produktionskapital och yrkeskunnande fasas ut till följd av konkurrensen från nymodigheterna.
3. Schumpeter (1942).

de etablerade storföretagen. Galbraith menade att såväl innovationer som förbättringar i existerande produkter och produktionsprocesser mest effektivt åstadkoms inom ramen för stora industriföretag. Individuella ansträngningar och därmed individuella incitament fick allt mindre betydelse. Ett berömt citat från Galbraiths bok om ”tillbakahållande makt” från 1952 fångar detta synsätt väl:[4]

> *Det finns ingen populärare illusion än att den teknologiska utvecklingen är ett resultat av den lille mannens sinnrika ansträngningar att göra ett bättre jobb än sin granne, därtill tvingad av marknadens konkurrens. Tyvärr är detta en ren fiktion.*

Galbraiths idéer blev mycket inflytelserika i Sverige. Ett tecken på detta är att han på 1960-talet bjöds in till Harpsund av statsminister Tage Erlander för att hålla ett tvådagarsseminarium kring sina idéer för den socialdemokratiska ministären.

Frågan är dock om Galbraiths analys var riktig ens när den skrevs. Oberoende entreprenörer har de senaste 200 åren stått för en mycket stor del av de mest revolutionerande innovationerna: telegrafen, telefonen, flygplanet, FM-radion, transistorn, persondatorn, det löpande bandet, helikoptern osv. Listan kan göras nästan hur lång som helst. En av vår tids ledande entreprenörsforskare, William Baumol, går så långt att han menar att erfarenheten visar att huvuddelen av de revolutionerande idéerna hittills – och även i framtiden – kommer att tas fram av självständiga innovatörer inom ramen för mindre företag.[5]

Hur som helst blev det i början av 1970-talet tydligt att tillväxten ändrat karaktär – större var inte nödvändigtvis längre bättre. Världen över uppstod en renässans för entreprenörskapet. I takt med att tjänstesektorerna växte i relativ betydelse minskade fördelarna med att vara stor än mer. Storföretagen kom att ses som inflexibla, som dåliga på att anpassa sig till nya marknadsbetingelser och alltmer kvalitetsmedvetna konsumenter. Samtidigt kom grundarna av högteknologiföretag att i ökande utsträckning ses som vår tids hjältar och nästa generations mest framstående företagsledare. Ett tecken i tiden var att USA:s president Ronald Reagan drogs med i denna trend. I ett tal hävdade han bl.a. att: ”We have lived through the age of Big Industry and the age of the giant corporation. But I do believe this is the age of the entrepreneur”.[6]

På många sätt blev 1990-talet och framför allt Silicon Valley själva sinnebilden för vad entreprenörskap och enskilda entreprenörer kan åstadkomma. ”Den nya ekonomin” blev ett begrepp och tongivande tänkare och politiker påstod att gamla samband inte längre gällde. Kapitalet strömmade till entreprenörssektorn och människor kunde

4. Galbraith (1952).
5. Baumol (2004).
6. Citerat från Brown, Hamilton och Medoff (1990, kap. 1).

bli miljardärer över en natt när deras företag börsnoterades eller företaget såldes vidare. Allt detta slutade i en våldsam krasch efter millennieskiftet och det är idag inte så många som minns att internetkonsult-bolaget Framfab, grundat av den svenske IT-gurun Jonas Birgersson, ett tag hade ett högre börsvärde än Electrolux, världens största tillverkare av vitvaror. Gigantiska förmögenheter, baserade på förhoppningar om framtida vinster, gick upp i rök över hela västvärlden.

Innovation och entreprenörskap

IT-kraschen vid millennieskiftet och det okritiska talet om en ny ekonomi innebar att begreppen entreprenör och entreprenörskap förlorade sin dragningskraft och blev svårare att använda för politiker och opinionsbildare. Även om entreprenörskap är lika centralt som tidigare talas det istället allt mer om innovation.

Det ses för närvarande som det kanske strategiskt viktigaste ekonomisk-politiska området för en fortsatt hög tillväxttakt och ett stigande välstånd. USA lanserade en nationell innovationsstrategi 2010, i EU:s framtidssatsningar för 2020 har *Innovation Union* en huvudroll. Sverige lanserade sin innovationsstrategi i slutet av 2012 och OECD publicerade vintern 2013 en omfattande utvärdering av den svenska innovationspolitiken.[7] Ingenjörsakademien (IVA) driver sedan flera år tillbaka stora innovationsprojekt och när Socialdemokraterna återtog regeringsmakten hösten 2014 valde man att inrätta ett nationellt innovationsråd med uppgift ”att utveckla Sverige som innovationsnation och stärka Sveriges konkurrenskraft”.[8]

Att lyfta fram innovation är i linje med Schumpeters syn på entreprenören som i första hand en *innovatör* som identifierar och introducerar *nya* ”kombinationer” av tillgängliga produktionsfaktorer. Dessa kombinationer behöver inte nödvändigtvis syfta på nya varor eller tjänster. Det kan också vara innovationer i form av (1) nya produktionsmetoder, (2) nya marknader, (3) nya resurser och (4) nya organisationer/organisationsformer.

Samtidigt är innovation i meningen nya kombinationer av produktionsfaktorer bara ett första steg. Innovationen måste kommersialiseras, produceras kostnadseffektivt och distribueras på ett effektivt sätt så att skalekonomier uppnås. Det är först när högt värderade (i meningen att de har ett högt nyttovärde för användaren) och samtidigt prisvärda varor och tjänster når slutanvändarna i stor omfattning som stora välståndseffekter uppnås.

Kunskapsuppbyggnad är ett första viktigt steg, men kunskapen måste också omsättas i samhälleliga nyttigheter. Kunskap sprids inte automatiskt. Den omvandlas heller

7. Näringsdepartementet (2012) och OECD (2013).
8. https://www.regeringen.se/regeringens-politik/nationella-innovationsradet/ (nedladdat den 7 augusti 2018).

inte av sig själv till innovationer, växande företag och ökat välstånd. För detta krävs institutioner och drivkrafter som gynnar entreprenörskap och företagsbyggande.

Entreprenörskap blir då något mer och bredare än innovation. Det handlar om förmågan och villigheten hos individer, både på egen hand och inom organisationer, att:[9]

- varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter,
- introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet genom att ta beslut om lokalisering, produktutformning, resursanvändning, institutioner och belöningssystem,
- expandera en verksamhet till sin fulla potential; nedläggning och styckning av företag kan visserligen också vara en viktig entreprenöriell uppgift, men entreprenören måste alltid ha ambitionen att skapa värde, vilket i praktiken ofta innebär att denne agerar för att expandera verksamheten till sin fulla potential.

De flesta nyföretagare och egenföretagare är således inte entreprenörer, då de saknar ambition att vara innovativa eller tillväxtorienterade. De flesta företagare har inte och kommer aldrig att ha en enda extern anställd och de definierar sig inte som entreprenörer med ambitionen att växa eller vara innovativa. Det betyder dock inte att enmansföretagare och småföretagare utan ambition att växa över en viss nivå är oviktiga; de spelar en central roll i ekonomin, men deras roll är inte att vara förnyande.[10]

Entreprenören – ekonomins förändringsagent – är således strategiskt avgörande och bör därför vara en utgångspunkt för den ekonomiska politiken. Satsningar på FoU och utbildning – utan vidare analys av hur kunskap sprids och hur entreprenörer ska kunna nyttja denna på ett värdeskapande sätt – riskerar att bli relativt verkningslösa.[11]

Entreprenörens funktion och den entreprenöriella sökprocessen

Ekonomin är i ständig utveckling med företag som startas, läggs ner, expanderar eller krymper sin verksamhet. Ingenting sker mekaniskt eller enligt ett förutbestämt samband. Det krävs fortlöpande experiment – att pröva, förändra, förnya, imitera – för att hitta fungerande produktions- och distributionsmetoder. Information är, som Friedrich Hayek påpekade, inte bara viktig och bristfällig (och därför dyrbar), den är även *utspridd*.[12] Olika individer har information om olika saker. Inte ens den kunnigaste experten, ekonomen eller företagaren i ett land är väl insatt i mer än någon

9. Denna definition är anpassad efter Wennekers och Thurik (1999).
10. Se vidare Henrekson och Sanandaji (2014).
11. Se t.ex. Braunerhjelm (2012) eller Braunerhjelm m.fl. (2010) för en fördjupad analys.
12. Hayek (1945).

bråkdel av landets branscher och industrier. Information är ofta lokal; en butiksägare i Norrköping vet förmodligen mer om handeln i sitt område än vad alla Stockholms konsultbyråer sammantaget gör. Det handlar i hög grad också om ”tyst” kunskap, vilken inte kan beskrivas i en aldrig så välskriven utredning eller konsultrapport. Var och en av ekonomins aktörer har sin skärva av information, men ingen har hela bilden. Därför är det centralt att alla aktörer har möjlighet att handla utifrån den information de själva besitter.

En framgångsrik ekonomi präglad av ekonomisk utveckling bärs upp av tre processer:

- en identifieringsprocess,
- en kommersialiseringsprocess och
- en selektionsprocess.

Identifieringsprocessen präglas av förmågan att urskilja (eller generera) nya idéer och innovationer. Kommersialiseringsprocessen präglas av viljan och möjligheten att introducera innovationerna på en marknad. I den avslutande selektionsprocessen sållas sämre innovationer bort och mer värdefulla innovationer ersätter befintliga. Ekonomin är därigenom utsatt för ett ständigt omvandlingstryck. I en dynamisk ekonomi kommer befintliga produkter, företag och kanske till och med hela marknader att försvinna och successivt ersättas av nya produkter och företag som är bättre och effektivare. Etableringar av nya marknader eller nischer fungerar som naturliga experimentverkstäder, där nya idéer prövas mot gamla och de mest framgångsrika överlever medan de utan framtidsutsikter avvecklas och frigör resurser.[13]

Vilka entreprenöriella möjligheter som en potentiell entreprenör ser eller gör gissningar om beror på vilken information denne har, tidigare förvärvade kunskaper och entreprenörens personliga egenskaper, t.ex. hur kreativ eller riskbenägen denne är. Entreprenören kan testa sin upptäckt genom att göra marknadsundersökningar eller rådfråga experter inom området men det slutgiltiga testet inträffar inte förrän entreprenören försöker testa den möjlighet hon eller han tror sig ha funnit genom att introducera sin produkt på marknaden (kommersialiseringsprocessen). Baserat på marknadens respons (selektionsprocessen) kanske entreprenören förkastar idén eller modifierar den för att bättre matcha marknadens krav.

Processen är resurskrävande men oundviklig på grund av att ekonomin karaktäriseras av ofullständig och utspridd information där endast tester kan fasa ut felaktigheter, vidareutveckla det som ännu inte avfärdats och hitta genuint nya produkter och produktionsmetoder. Någon slutpunkt eller stationär jämvikt nås aldrig; det är en ständigt

13. Se exempelvis Mantzavinos (2001) för en utförligare diskussion.

pågående evolutionär process där aktörerna fortlöpande prövar sig fram till nya och (förhoppningsvis) bättre lösningar.[14]

Den konkurrens som den entreprenöriella sökprocessen ger upphov till kan ses som en process för problemlösning där värdefull kunskap eftersöks, prövas och accepteras (eller förkastas).[15] Genom samspelet mellan köpare och säljare på en marknad överlever och vidareutvecklas de idéer som är användbara (ur köparens perspektiv) medan de idéer avfärdas som inte är användbara eller för dyra i förhållande till den nytta de ger. Konkurrensen fyller därmed tre funktioner: den identifierar och prövar kunskap, den sprider kunskap och den korrigerar fel.

För det första kan ny kapacitet och nya strukturer utvecklas om den entreprenöriella kommersialiseringen blir lyckosam, antingen via ett nytt företag eller via expansion av befintliga företag. Den andra direkta effekten är utslagning av kapacitet. Det kan vara äldre verksamhet som inte längre är lönsam och som ersätts av ny verksamhet, men det kan också vara den nya verksamheten som visar sig vara olönsam och därför måste avvecklas.

Entreprenörskap bidrar alltså till ekonomisk tillväxt direkt genom att framgångsrika företag expanderar, nyanställer och ökar sin vinst. Detta måste ställas mot den negativa tillväxteffekten av att andra företag och verksamheter slås ut. Givet att den nya kapaciteten används mer effektivt och till att producera högre värderade nyttigheter blir nettoeffekten positiv. Entreprenörskapsaktivitetens omfattning och kvalitet avgör hur snabbt och hur väl ekonomin tar vara på existerande entreprenöriella vinstmöjligheter.[16] Ofta har entreprenörskap en självförstärkande effekt. Nya upptäckter och produkter genererar nya exploaterbara möjligheter, vilket skapar en självförstärkande, dynamisk process.

I praktiken är ett inflöde av nya entreprenöriella företag nödvändigt för ekonomins utveckling, förnyelse och omvandling. Dessa indirekta effekter kan uppstå även om de nya företag som skapats inte överlever eller växer. Det avgörande är att det uppstår en konkurrenssituation och en selektionsprocess. Ibland kan det räcka med potentiell konkurrens, vetskapen att nya företag *kan* etablera sig, för att upprätthålla konkurrens och innovationskraft.[17] Om eventuella förbättringar eller innovationer i produktionen uppkommer i redan befintliga eller nya företag är inte avgörande. Nya företag som slås ut är inte ett onödigt resursslöseri utan ska i stället betraktas som en nödvändig del av marknadsekonomins evolutionära utvecklingsprocess.

När nya metoder, tekniker eller produkter introduceras genereras nya frågor och nya idéer som ger grogrund för nya möjligheter. När datormusen introducerades på

14. Nelson och Winter (1982).
15. Se Kasper, Streit och Boettke (2012) för en utförligare diskussion om betydelsen av konkurrens.
16. Ovaska (2014).
17. Se t.ex. Audretsch, Baumol och Burke (2001).

marknaden gav det upphov till möjligheten att skapa andra pekdon eller trådlösa datormöss. Bill Gates hade inte kunnat utveckla Microsoft om inte Steve Jobs, Steve Wozniak, Ed Roberts och andra hade skapat persondatorn. Steve Jobs hade inte kunnat utveckla sin persondator om inte Gordon Moore och Intel hade utvecklat mikroprocessorn. Gordon Moore hade inte kunnat utveckla mikroprocessorn om inte John Bardeen, Walter Brattain och William Shockley hade uppfunnit transistorn 1947 osv.

På lång sikt är det innovation som driver ekonomin framåt. Enligt Yaleprofessorn William Nordhaus (2005) beräkningar erhåller entreprenören i genomsnitt mindre än fem procent av det överskott som entreprenörsaktiviteter ger upphov till. Resten tillfaller i första hand konsumenterna i form av lägre priser och bättre produkter. Baumol (2010) uppskattar att cirka 80 procent av nyttan av en innovation tillfaller andra än de som varit direkt involverade i att utveckla innovationen.

Ny kunskap, nya idéer och uppfinningar är dock endast det första steget i innovationsprocessen. För att FoU ska komma samhällsekonomin till del fordras att någon exploaterar den nya kunskapen, t.ex. genom att kommersialisera nya produkter eller införa nya produktionsmetoder. Entreprenören spelar här en avgörande roll. Vare sig Henry Ford eller Bill Gates uppfann de teknologier som de byggde sin framgång på; de utnyttjade bara befintliga resurser och tillgänglig kunskap på ett nytt och mer värdeskapande sätt. De var entreprenörer och det var deras exploatering av ny kunskap som genererade tillväxt, inte den nya kunskapen i sig.

Företagsbyggande handlar om fler än företagaren/entreprenören

Snabbt växande, innovativa och entreprenöriella företag är få och annorlunda. De är i regel också mer kunskapsintensiva än icke-entreprenöriella företag utan tillväxtambitioner. Potentiella entreprenörer är också få och tenderar att redan ha trygga och välbetalda jobb i existerande företags karriärhierarkier.

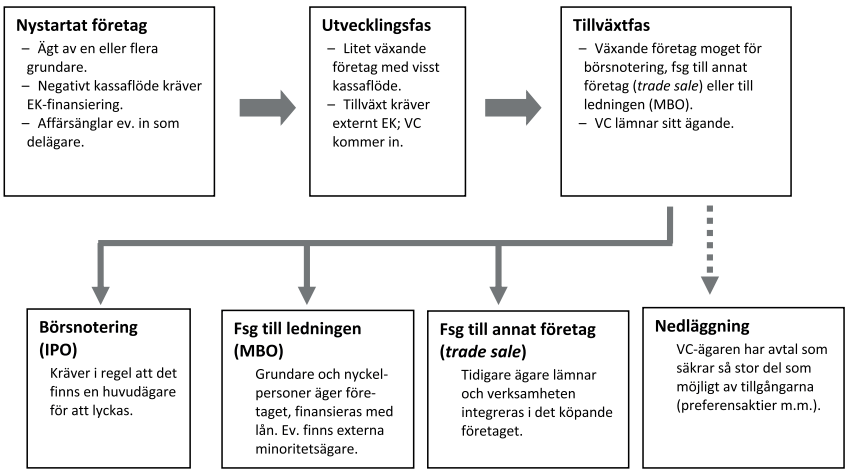
För att framgångsrikt utveckla ett innovativt och entreprenörsdrivet företag räcker det inte med en driven entreprenör. Det krävs en kombination av flera samverkande nyckelaktörer med kompletterande kompetenser. Entreprenören har en avgörande betydelse, men även andra aktörer behövs: tidiga finansiärer (affärsänglar och venturekapitalister), industrialister/företagsledare, forskare/uppfinnare, innovatörer, välutbildad arbetskraft, kompetenta och därmed krävande kunder och i ett senare skede aktörer på andrahandsmarknaden (portföljinvesterare och/eller nya kapitalstarka kontrollägare).[18]

18. Se till exempel Eliasson (1996) och Johansson (2010).

Framgångar för entreprenöriella företag kräver att de olika aktörerna samverkar på ett värdeskapande sätt. Aktörerna har dock olika intressen, samtidigt som investeringar i nya företag är behäftade med ovanligt höga transaktionskostnader och stor osäkerhet. Att t.ex. få entreprenörens och finansiärernas intressen att sammanfalla är en grannlaga uppgift. Huvuddelen av avkastningen i entreprenörssektorn kommer från ett fåtal bolag som blir ytterst framgångsrika, medan majoriteten av investeringarna har noll eller negativ avkastning. Vilka bolag som blir framgångsrika kan dock inte identifieras på förhand.[19]

Figur 1 beskriver centrala faser i ett företags utveckling. Ofta är entreprenören inte tillräckligt kapitalstark för att ensam kunna finansiera företagets utveckling fram till dess att varan eller tjänsten kan introduceras på marknaden eller nå en försäljningsvolym som ger lönsamhet. Tillväxt förutsätter ofta ägarbyten under utvecklingens gång från idé till fullskallig produktion, vilket kan ställa till problem med incitamentsstrukturen.

FIGUR 1: **Centrala faser i ett företags utveckling.**



Not: EK = eget kapital; VC = venture capital; IPO = initial public offering; MBO = management buyout.
Källa: Henrekson och Sanandaji (2018).

Risken som måste hanteras i samband med en innovation är sällan kalkylerbar, vare sig för grundarna eller för externa bedömare; det handlar om genuin osäkerhet.[20] Vid en investering i ett innovationsprojekt är det omöjligt att bilda sig en klar uppfattning om utfallet innan produkten är färdigutvecklad och introducerad på marknaden. Innan innovationen prövats går det vare sig att förutspå tekniska problem som kan

19. Hall och Woodward (2010).
20. Till skillnad från risk, då sannolikheten för olika utfall kan beräknas på förhand.

uppkomma eller om det alls finns en marknad. Även i de fall företaget blir en framgång tar det i regel lång tid innan produkterna når marknaden – och därefter dröjer det ytterligare innan kassaflödet blir positivt.

Entreprenörskap och innovation på den politiska agendan

Entreprenörskap och innovationer har också fått ett stort genomslag i den ekonomisk-politiska diskussionen i hela västvärlden. Jag deltog själv i en stor regeringssatsning under 2002–03 under namnet *Samverkan för innovationskraft*. Processen involverade över 200 nyckelpersoner inom regering, forskning, företagande, fackföreningar, berörda myndigheter och departement.[21] Arbetet leddes direkt av statsråden Thomas Östros och Björn Rosengren. Globaliseringsrådet, under Pontus Braunerhjelms förtjänstfulla ledning, gav också entreprenörskap och innovation en central plats i sin analys.[22]

Våren 2014 tillsatte den dåvarande Alliansregeringen utredningen F*örbättrat klimat för entreprenörskap och innovativt företagande* (Fi 2014:08) med uppdrag att göra ”en bred översyn av förutsättningarna för att starta, driva, utveckla och äga företag i Sverige”. Direktiven slog fast att översynen ska ”ta ett helhetsgrepp och inkludera aspekter som skatteregler, vissa civilrättsliga regler rörande företagande inklusive insolvenslagstiftningen, det offentliga innovationsstödet, tillgång till riskkapital och annan finansiering samt samverkan och rörlighet mellan näringsliv och forskning”. Utredningen fick namnet Entreprenörskapskommittén och Pontus Braunerhjelm utsågs till utredningens ordförande.

Efter regeringsskiftet hösten 2014 lades utredningen ned men återuppstod i reviderad form i mars 2015 under namnet *Utveckling av innovations- och entreprenörsklimatet* (N2015:1), fortfarande med Pontus Braunerhjelm som särskild utredare, men med ett snävare uppdrag som innebar att analys av skatternas effekter inte längre ingick i uppdraget, trots att detta sannolikt är den enskilt viktigaste faktorn. Utredningens slutbetänkande publicerades i oktober 2016.[23]

Om nu Sverige ska få världens bästa miljö för innovationer och entreprenörskap, vad krävs då? Vad ger forskningen för vägledning? Forskningen är mångfasetterad och täcker en rad aspekter, vilket gör det svårt att ”koka ner” resultaten till entydiga policyförslag.

Oräkneliga politiker, opinionsbildare och intressegruppsföreträdare från jordens alla hörn har under senare år ställt sig frågan: Hur kan vi bli mer som Silicon Valley?

21. Andersson, Asplund och Henrekson (2002).
22. Globaliseringsrådet (2009).
23. SOU 2016:72.

Oräkneliga miljarder har också hämtats ur offentliga budgetar för projekt som förväntats leda mot detta mål.

Misstagen i samband med offentliga åtgärder som griper in direkt i den entreprenöriella processen är många: tidshorisonten är för kort, de stöder företag, branscher och regioner som privata aktörer är skeptiska till och offentliga stödprogram ger aktörerna felaktiga incitament genom att minska eller helt ta bort nedsidan vid misslyckanden. Även om det går att peka på offentliga satsningar som *ex post* katalyserat framväxten av dynamiska entreprenöriella miljöer, går det ändå inte att dra slutsatsen att direkta offentliga insatser kan förväntas ha en positiv effekt på innovationsförmåga och entreprenörskap.[24] Frågan är om det i praktiken är politiskt möjligt att utforma programmen så att de katalyserar de innovationer och det entreprenörskap som uppstår spontant och inte avleder resurser och uppmärksamhet till fel saker. Kanske är de politiska och entreprenöriella processerna allt för väsensskilda?

Vad som är solklart är att politiken har en avgörande betydelse för att säkerställa att spelreglerna – ibland kallade de institutionella ramvillkoren – befrämjar ett produktivt entreprenörskap. Som konstaterats ovan är framgångsrikt företagande som genererar snabb tillväxt ett resultat av att ett antal olika aktörer förvärvar och kombinerar sina kompletterande kompetenser på ett väl fungerande sätt. Möjligheterna och drivkrafterna till detta bestäms till stor del av det institutionella ramverket. Många lagar, regelverk och informella institutioner är inblandade och samverkar på ett komplicerat sätt.[25] Politikens huvuduppgift är helt enkelt att ”kratta i manegen” för att använda det uttryck som Björn Rosengren nyttjade 1998 för att beskriva hur han som nytillträdd näringsminister såg på sin uppgift.

Innan jag går in på mer specifika åtgärder för stärkt entreprenörskap är det viktigt att klargöra några saker. En hög utbildningsnivå och stora satsningar på utbildning är viktiga, men det betyder inte att mer resurser bör gå till ett illa fungerande utbildningssystem. Det finns heller inte någon motsättning mellan påståendet att stora offentliga beställningar från det amerikanska försvaret och rymdprogrammet spelade stor roll för framväxten av flera högteknologiska kluster i USA och att en god entreprenörspolitik är generell snarare än riktad och interventionistisk. Att offentliga beställningar skapar förutsättningar för framväxten av entreprenöriella miljöer baserade på en privat kundbas motiverar inte att offentliga medel används för att försöka skapa nya innovativa entreprenörsmiljöer.

Det är också viktigt att notera att såväl graden av entreprenörskap som dess inriktning kan påverkas. Variationer i ekonomisk tillväxt under olika historiska epoker och inkomstskillnader mellan länder kan i hög grad förklaras av skillnader i spelreglerna för

24. Lerner (2013).
25. Se vidare analysen i Braunerhjelm, Eklund och Henrekson (2012).

entreprenörskapet.[26] Formella och informella spelregler avgör om entreprenörskap tar sig uttryck i för samhället mer eller mindre produktiva former. I det gynnsamma fallet är spelreglerna utformade så att entreprenörerna satsar på att utveckla, producera och marknadsföra bättre och alltmer prisvärda produkter. I det ogynnsamma fallet uppmuntrar spelreglerna i stället entreprenörerna till privilegiejakt, eller i värsta fall till ett rent destruktivt och olagligt entreprenörskap i form av plundring, smuggling och beskyddarverksamhet.

Människor i fattiga länder kan vara väl så entreprenöriella, men samhällets belöningssystem kanaliserar i hög grad entreprenörskapet i värdeförstörande riktning: till privilegiejakt, till verksamheter utan större inneboende potential och till ”kringgående” entreprenörskap för att så gott det går undgå effekterna av bristande rättssäkerhet, korruption och hämmande regleringar. Entreprenörsinsatser i sig är följaktligen inte det centrala för välståndsutvecklingen; det är graden av *samhälleligt produktivt* entreprenörskap som, kanaliserat genom företag med god tillväxtpotential, förklarar skillnaderna mellan länder.[27]

Centrala policyåtgärder

Om generellt verkande åtgärder för att underlätta framväxten av ett gynnsamt entreprenöriellt ekosystem bör prioriteras, vilka är då de viktigaste åtgärderna?[28]

Det allra mest grundläggande är att politiken tillhandahåller en god infrastruktur i vid mening: bra vägar, flygplatser, utbildningsinstitutioner, en ändamålsenlig lagstiftning och ett effektivt rättssystem. Den geografiska dimensionen är här viktig. Oräkneliga studier finner att befolkningstäta miljöer främjar ett dynamiskt och produktivt entreprenörskap. Således tenderar växande storstäder att vara motorer för nytänkande och omvandling genom att både erbjuda en marknad och ge möjlighet till klusterbildningar där företag kan samarbeta, konkurrera och lära av varandra. Stora städer befrämjar också framväxten av en dynamisk arbetsmarknad för specialister. De svenska storstäderna är fortfarande små i ett internationellt perspektiv och större städer är de enda som har någon chans att absorbera den nuvarande flyktinginvandringen.

Den ekonomisk-politiska strategin för entreprenörskap och innovation bör därför utvidgas till att också omfatta frågor rörande infrastruktur, bostadsmarknad och regionala arbetsmarknader. De är ömsesidigt beroende av varandra – utan en fungerande infrastruktur blir tillgängligheten till bostäder lidande. För bostadsmarknadens vidkommande är det särskilt viktigt att alla upplåtelseformer är

26. Baumol (1990).
27. Hölzl (2010).
28. Utrymmet tillåter inte en uttömmande analys av de relevanta spelreglerna utan denna måste bli skissartad. För en mer omfattande analys, se exempelvis Baumol, Litan och Schramm (2007), Henrekson och Stenkula (2016) och Braunerhjelm, Eklund och Henrekson (2012).

konkurrenskraftiga, att beskattningen av bostäder inte skapar inlåsningseffekter, att plan- och byggregler möjliggör snabba byggprocesser och att bostäder i efterfrågad storlek och standard byggs.

Arbetsmarknaden måste vara tillräckligt flexibel och uppmuntra till rörlighet så att arbetskraft till så låga kostnader som möjligt, och med så korta arbetslöshetstider som möjligt, kan omallokeras från arbetsplatser och företag med lägre produktivitet till sådana med högre produktivitet. De skyddsnät som tillhandahålls av staten och via avtal bör därför vara utformade så att de underlättar och uppmuntrar den enskilde att söka sig från mindre till mer produktiva företag och arbetsställen.

Vad gäller finansieringen är det viktigt att inse att det är *efterfrågan* på riskkapital snarare än utbudet som är den trånga sektorn. Det viktiga är att utforma incitamenten på ett sådant sätt att drivkrafterna till produktiva entreprenörsinsatser stärks, vilket ökar efterfrågan på riskkapital. Däremot kan det vara direkt skadligt att lägga tyngdpunkten på åtgärder som ökar utbudet av riskkapital, t.ex. att via skatteincitament eller regleringar styra placerare att investera i tidiga skeden. Skattesystemet bör utgå från ett entreprenörskaps- och innovationsperspektiv. Detta innebär bl.a. att optioner i innovationsbolag bör kapitalbeskattas, att inkomstskatteskalan inte är alltför progressiv, att finansiering med eget kapital inte missgynnas skattemässigt och att ägarskatterna är låga även för fysiska personer och inte bara för institutionella ägare.[29] Eller för att bli mer konkret: Det är viktigare med låg beskattning av personaloptioner och kapitalvinster vid aktieförsäljningar i onoterade bolag än med riskkapitalavdrag eller att offentliga medel via fondbildningar öronmärks för investeringar i entreprenörsföretag.

Generella åtgärder bör utformas så att de förstärker de strukturer (branscher, företag, klusterbildningar) som tenderar att uppstå spontant på marknaden. De tendenser som kan observeras på marknaden bör vägleda även de offentliga insatserna. Det är utomordentligt viktigt att offentliga insatser inte tränger undan privata finansiärer eller finansierar entreprenörsföretag av låg kvalitet och därför saknar förutsättningar att dra till sig privata finansiärer.

Produktmarknaderna bör vara tillräckligt konkurrensutsatta för att förhindra att företag (för)blir dominerande p.g.a. att de har etablerat marknadsmakt som inte kan utmanas, eller för att de åtnjuter otillbörliga fördelar genom särskilda förmåner från staten.

Sparandet i västvärlden är främst pensionssparande, vilket ofta – via avtal och skatteregler – gynnas jämfört med annat sparande. En bieffekt av detta är att sparandet institutionaliseras, ofta i stora fondbildningar, och därför får svårt att nå den entreprenöriella sektorn. Reformer som möjliggör en ”avinstitutionalisering” av

29. För en forskningsöversikt om ägarskatternas realekonomiska betydelse hänvisas till Henrekson och Sanandaji (2016).

pensionssparandet skulle kunna göra delar av pensionsförmögenheten tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.

Varje nationell regering har mycket att vinna på att ta intryck av de institutionella ramverk som visat sig framgångsrika på andra håll. Detta bidrar också till att attrahera företag, riskkapitalister, entreprenörer och andra nyckelkompetenser utifrån. Även den entreprenöriella sektorn blir allt mer global och därmed beroende av flöden av kompetenser och kapital över nationsgränserna.

En politik som främjar ett vitalt näringsliv byggt på entreprenörsdriven förnyelse och utveckling måste således omfatta ett brett spektrum av policyområden. Att fokusera på investeringar i kunskap i form av ökade resurser till FoU och utbildning är inte tillräckligt. Det behövs också mekanismer och politikåtgärder för att säkerställa att ny kunskap omvandlas till samhälleliga nyttigheter. Kunskap omvandlas inte per automatik till innovationer. För att innovationer ska resultera i ökat välstånd krävs att de ger upphov till nya och växande företag. För detta krävs institutioner och drivkrafter som uppmuntrar till produktivt entreprenörskap.

Magnus Henrekson är professor och vd för Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Han har tidigare bl.a. varit innehavare av Jacob Wallenbergs forskningsprofessur vid Handelshögskolan i Stockholm. Han forskar huvudsakligen om entreprenörskapets ekonomi. Epost: magnus.henrekson@ifn.se.

Referenser

Andersson, T., O. Asplund och M. Henrekson (2002), *Betydelsen av innovationssystem – utmaningar för samhället och för politiken*, VINNOVA, Stockholm.

Audretsch, D. B., W. J. Baumol och A. E. Burke (2001), ”Competition Policy in Dynamic Markets”. *International Journal of Industrial Organization*, vol. 19, nr 5, s. 613–634.

Baumol, W. J. (1990), ”Entrepreneurship, Productive, Unproductive and Destructive”. *Journal of Political Economy*, vol. 98, nr 5, s. 893–921.

Baumol, W. J. (2004), ”Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine”, *Small Business Economics,* vol. 23, nr 1, s. 9–21.

Baumol, W. J. (2010), *The Microtheory of Innovative Entrepreneurship*, Princeton University Press, Princeton, NJ.

Baumol, W. J., R. E. Litan och C. J. Schramm (2007), *Good Capitalism, Bad Capitalism and the Economics of Growth and Prosperity,* Yale University Press, New Haven, CT och London.

Braunerhjelm, P. (2012), ”Innovation and Growth”, i Andersson, M., B. Johansson och H. Lööf (red.), *Innovation and Growth: From R&D Strategies of Innovating Firms to Economy-Wide Technological Change*, Oxford University Press, London.

Braunerhjelm, P., Z. J. Acs, D. B. Audretsch och B. Carlsson (2010), ”The Missing Link: Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth”, *Small Business Economics*, vol 34, nr 2, s. 105–125.

Braunerhjelm, P., K. Eklund och M. Henrekson (2012), *Ett ramverk för innovationspolitiken – Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?*, Samhällsförlaget, Stockholm.

Brown, C., J. T. Hamilton och J. Medoff (1990), *Employers Large and Small*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Eliasson, G. (1996), F*irm Objectives, Controls and Organization: The Use of Information and the Transfer of Knowledge within the Firm*, Kluwer, Dordrecht.

Galbraith, J. K. (1952), *American Capitalism: The Concept of Countervailing Power*, Houghton Mifflin, Boston, MA.

Globaliseringsrådet (2009), U*tvecklingskraft och omställningsförmåga – en globaliserad svensk ekonomi,* Globaliseringsrådets kanslis slutrapport författad av Braunerhjelm, P., C. von Greiff och H. Svaleryd, Globaliseringsrådet, Stockholm.

Hayek, F. A. (1945), ”The Use of Knowledge in Society”, *American Economic Review*, vol. 35, nr 4, s. 519–530.

Henrekson, M. och T. Sanandaji (2014), ”Small Business Activity Does Not Measure Entrepreneurship”, *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, vol. 111, nr 5, s. 1760–1765.

Henrekson, M. och T. Sanandaji (2016), ”Owner-Level Taxes and Business Activity”, *Foundations and Trends in Entrepreneurship*, vol. 12, nr 1, s. 1–101.

Henrekson, M. och T. Sanandaji (2018), ”Stock Option Taxation and Venture Capital Activity: A Cross-Country Study”, *Venture Capital*, vol. 20, nr 1, s. 51–71.

Henrekson, M. och M. Stenkula (2016), *Entreprenörskap – vad hur och varför*, Studentlitteratur, Lund.

Hölzl, W. (2010), ”The Economics of Entrepreneurship Policy: Introduction to the Special Issue”, *Journal of Industry, Competition and Trade*, vol. 10, nr 3–4, s. 187–197.

Johansson, D. (2010), ”The Theory of the Experimentally Organized Economy and Competence Blocs: An Introduction”, *Journal of Evolutionary Economics,* vol 20, nr 2, s. 185–201.

Lerner, J. (2013), *Innovation och entreprenörskap – politik som hjälper eller stjälper*, Studentlitteratur, Lund.

Mantzavinos, C. (2001), *Individuals, Institutions, and Markets*, Cambridge University Press, Cambridge.

Nordhaus, W. D. (2005), ”Schumpeterian Profits and the Alchemist Fallacy”, Yale Working Papers on Economic Applications and Policy, nr 6, Department of Economics, Yale University, New Haven, CT.

Ovaska, T. (2014). ”Institutions, Entrepreneurship and Economic Growth”, i. Salvino, R. F., M. T. Tasto och G. M. Randolph (red.), *Entrepreneurial Action, Public Policy, and Economic Outcomes*, Edward Elgar, Cheltenham, UK och Northampton, MA.

Nelson, R. R. och S. Winter (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge University Press, Cambridge.

Näringsdepartementet (2012), *Den nationella innovationsstrategin.* N2012.27, Regeringskansliet, Stockholm.

OECD (2013), *OECD Reviews of Innovation Policy: Sweden 2012*, OECD, Paris.

Schumpeter, J. A. (1934 [1911]), *The Theory of Economic Development*, Harvard University Press, Cambridge, MA.

Schumpeter, J. A. (1942), *Capitalism, Socialism and Democracy,* Harper & Row. New York, NY.

SOU 2016:72, *Entreprenörskap i det tjugoförsta århundradet*, Regeringskansliet och Wolters Kluwer, Stockholm.

Wennekers, S. och A. R. Thurik (1999), ”Linking Entrepreneurship and Economic Growth”, *Small Business Economics,* vol. 13, nr 1, s. 27–55.

Humboldt i Europa. Perspektiv på vetenskap och forskning

/Dan Brändström

Det har varit en ynnest och förmån att ha fått möjlighet att stifta bekantskap med Pontus Braunerhjelm. Vår fina relation etablerades i Lärkstan för ett kvarts sekel sedan när han hade en ledande befattning vid Studieförbundet *Näringsliv och Samhälle* (SNS). Stiftelsen Riksbankens Jubileumsfond, RJ, flyttade 1994 in på den intilliggande Tyrgatan, en adress som visade sig tidigare bebotts av Pontus föräldrar. Vid våra allt tätare diskussioner kunde jag konstatera att vi hade en betydande samsyn om vad som borde göras inom utbildnings- och forskningssektorn för att befrämja utvecklingskraften och omställningsförmågan i det svenska samhället. Pontus samarbetade i början av 2000-talet med professor Göran Skogh vid Linköpings universitet om en studie som 2004 utmynnade i för mig inspirerande läsning av boken: *Sista fracken inga fickor har. Filantropi och ekonomisk tillväxt*. I denna bok diskuterades hur det svenska samhället skulle kunna uppmuntras till att gynna externfinansierad forskning som i första hand staten ansvarat för. Jag var samtidigt på europeisk nivå involverad i strävanden att både stärka grundforskningens ställning genom inrättandet av European Research Council (ERC) och i försöken att förstärka civilsamhällets kapacitet och förmåga för ”Giving More for Research in Europe”. RJ deltog mycket aktivt i en expertgrupp inom EU-kommissionen ”to promote the role of foundations and the non-profit sector.” Kommissionens förslag presenterades i september 2005.

Vi blev båda engagerade i det svenska utredningsväsendet 2006. Jag utsågs under våren 2006 av den socialdemokratiska regeringen till ensamutredare för att åstadkomma ett nytt resurstilldelningssystem för utbildning och forskning vid svenska universitet och högskolor. Pontus blev på senhösten efter regeringsskiftet 2006 huvudsekreterare i den nya regeringens Globaliseringsråd. Jag föredrog mina tankar för rådets ledamöter och sekretariat om vad som skulle krävas för att få till stånd ett

konkurrenskraftigt universitetssystem i Sverige vid ett sammanträde den 14 maj 2007 om forskningens och utbildningens betydelse för välstånd och tillväxt.

Såväl Pontus som jag förordade båda, utifrån olika utgångspunkter, att en större andel av de statliga forskningsmedlen borde tilldelas lärosätena genom ökad konkurrens. Vi båda pekade på den tilltagande globala konkurrensen om talanger och spetskompetenser. Men vi båda hävdade samtidigt att strategiska satsningar inte fick göras till priset av en minskad grundforskning.

Det är mot denna bakgrund och dessa avvägningar som jag valt, att i en något förkortad version, tillägna vännen Pontus mitt opublicerade tacktal i samband med att jag vid en ceremoni vid Humboldt-universitetet i Berlin den 7 januari 2008 utsågs till hedersdoktor.

Wilhelm von Humboldt – universitetens reformator

Napoleon-krigen förde inte bara med sig att Europas kartor ritades om. Sverige förlorade 1809 sin ”rikshalva” Finland till Ryssland. I stället kom Norge i union med Sverige 1814.

Vid 1809-års riksdag togs utbildningsfrågorna upp av Axel Gabriel Silverstolpe, som var en av ”1809 års-män” (och alltså var en av de som ledde upproret mot Gustav IV Adolf i statskuppen 1809). Han pekade bl.a. på behovet av att universiteten måste förnya sig och bredda sin undervisning. Karolinska institutet bildades 1810 som ett resultat av detta i strid med de befintliga universiteten i Uppsala och Lund. Detta institut hade till att börja med utbildat kirurger som egentligen inte uppfattades som riktiga läkare. Från universitetens sida uppfattades Karolinska institutet som en enkel tillämpningsskola som givetvis inte kunde jämföras med eller likställas med universiteten. Det var därför ett hårt slag för universiteten att man redan efter 1812 för att bli läkare måste avlägga en kirurgiexamen vid Karolinska institutet och att de vid institutet utbildade kirurgerna efter 1822 även fick möjlighet att utöva hela läkarverksamheten. De etablerade medicinska fakulteterna vid de gamla läroanstalterna kände sina positioner hotade.

I dag är Karolinska institutet en av de ledande akademiska institutionerna i Sverige inom sina områden. Det var den kraftfulle och dynamiske naturvetaren och kemisten Jacob Berzelius som blev professor vid denna kirurgiska skola 1807 som bidrog till att etablera naturvetenskapen i Sverige. Han blev skolbildare inom den internationella kemin. Han var ständig sekreterare i Kungliga Vetenskapsakademien från 1818 till sin död 1848. Jacob Berzelius medverkade till att på 1820-talet institutionalisera forskningen genom att bl.a. medverka till att organisera naturforskarmöten, en första typ av vetenskapliga konferenser. Genombrottet för dessa naturforskarmöten hölls i Berlin 1828 med över 450 deltagare. Huvudorganisatör var den berömde Alexander von Humboldt. Representanter från åtta länder i Europa, däribland de skandinaviska,

deltog vid detta möte. Från Sverige kom inte mindre än tio forskare under ledning av Jacob Berzelius. Trots att Alexander von Humboldt i sitt öppningsanförande talade om naturvetenskapernas framåtskridande och om att nödvändigheten av att hålla naturvetenskaperna samman till en enhet samt att denna tanke inte fick uppges var deltagarna uppdelade i sju sektioner. Detta var en indikation på svårigheterna att redan då hålla samman naturvetenskaperna till en enhet.

Berlinmötet 1828 markerade en tydlig övergång från romantiken till empirism. Alexander von Humboldt hälsade särskilt de nordiska ledamöterna välkomna, dem som kom från Linnés, Scheeles och Bergmans land. Han gjorde en särskild markering av att Jacob Berzelius och Danmarks Hans Christian Örsted var närvarande.[1]

Det är om detta naturforskarmöte från september 1928 som författaren Daniel Kehlmann har skrivit en trevlig roman om det underbara mötet mellan Alexander von Humboldt och Carl Friedrich Gauss i Die Vermessung der Welt.[2]

Alexander von Humboldts två år äldre broder Wilhelm var ideologen bakom Berlin-universitets grundande 1810, samma år som Karolinska institutet också tillkom. Wilhelm von Humboldt byggde sitt sedermera berömda universitet på basis av några få, två eller högst tre, mycket korta manuskript, vilka inte ens blev publicerade under hans livstid. Hans berömmelse är därför mera baserad på Humboldts egen personliga entreprenöriella förmåga att som rektor kunna åstadkomma en reformprocess som visade sig bli mycket framgångsrik. Detta förhållande har professor Bernd Henningsen påtalat i en skrift till professor Stig Strömholm, förre rektorn vid universitetet i Uppsala och avgående ordföranden i Stiftelsen Riksbankens Jubileumsfond. Den är betitlad "A Joyful Good-Bye to Wilhelm von Humboldt: The German University and the Humboldtian Ideals of Einsamkeit und Freiheit". Wilhelm von Humboldt hade klara föreställningar om utbildningssamhället i sin helhet. Han ansåg det vara synnerligen angeläget att det fanns ett samband mellan gymnasierna och universiteten. De sistnämnda skulle kontrollera examenssystemet vid gymnasierna. En ordning som gällde ännu i början på 1960-talet i Sverige då jag 1961 avlade min studentexamen vid gymnasiet i Umeå. Då hade jag censorer från landets, då endast fyra, universitet. Studentexamen (die Abitur) skulle således vara ett viktigt selektionsinstrument för antagningen till universiteten.

Den "humboldtska" revolutionen, som tog sin början i Berlin 1810 bestod både av en "professionalisering" och ett "förvetenskapligande" av universiteten. Utbildning och forskning är en enhet som ska kombineras med Lehr- und Lernfreiheit. Studierna skulle vara fria både för läraren, som skulle kunna undervisa om vad han ville, och för studenterna som fritt skulle kunna välja sitt studium. Universitetets struktur skulle

1. För denna inledning hänvisas i huvudsak till Tore Frängsmyr: svensk idéhistoria. Bildning och vetenskap under tusen år. Del II 1809-2000 s 36-68.
2. Daniel Kehlman: Die Vermessung der Welt. 2005. Rowohlt Verlag GmbH, Reinbek bei Hamburg.

bestå av en hierarkisk tredelning: fakultet – ämnesområde (disciplin) – lärostol med ordinarie innehavare. Så tongivande blev denna modell för universiteten så den har för all evighet förknippats med Humboldts namn.

Wilhelm von Humboldt hade även en idé om hur man bäst skulle säkra den akademiska friheten och oberoendet i förhållande till det omgivande samhället. Han ville gärna se ett donationsbaserat universitet. Det preussiska statsrådet beslöt emellertid att behandla universiteten som alla övriga statliga myndigheter. Besviken över detta avslag avgick Wilhelm von Humboldt redan efter 16 månaders arbete som rektor.

Denna idé om donationsbaserade universitet togs, som bekant, upp senare i USA och den tanken har först på senare tid återupplivats i Europa och Norden. Som inledningsvis påpekades har både Pontus och jag själv gjort insatser på detta område också i Sverige.

Humboldtuniversitetet var en idé framsprungen ur de behov Preussen ställdes inför efter Napoleonkrigen. Genom sin betoning av forskningen har det emellertid i efterhand kommit att förknippas med arvet från den nya naturvetenskapliga filosofin och upplysningen. Även om Wilhelm von Humboldt själv inte utvecklade sådana tankar blev modellen synonym med det moderna forskningsuniversitets metodiska innovationer, seminariet och forskningsbaserad undervisning i laboratoriet. Båda dessa utbildningsformer introducerades vid tyska universitet under 1800-talets första hälft.

Laboratorieundervisningen, som i praktiken innebar forskning tillsammans med studenterna, därmed forskarutbildning, introducerades av Justus von Liebig vid hans kemiska laboratorium vid universitetet i Giessen, grundat 1826. Seminariet grundade sig på den betydelse som tillskrevs bildning, bildung, alltså en bred kunskap inom historia, filosofi, språk och naturvetenskaper, den kunskap som en duglig statstjänare ansågs behöva.

Seminariet, alltså den forskningsbaserade undervisningen med laborationer och utrymmen för diskussioner, blev den verksamhet kring vilken universitetets dagliga liv nu allt mer organiserades. Som en följd organiserades dessa utbildningsformer vid särskilda institutioner, som blev det tyska universitetets minsta arbetsenhet, ledd av en Professor Ordinarius, alltså en ensam vetenskaplig ledare med professors namn.

Principen om en forskningsanknuten utbildning kan ytterst härledas till det ideal som Humboldtuniversitetet representerar. Även principen om disciplinernas förstarangsroll har sin rot i detta universitetsideal i och med att den individuella professorns eget kunskapssökande, förankrat i hans unika vetande och hans stipulerade oberoende, utgör själva utgångspunkten för såväl forskning som undervisning. Denna frihet, kombinerad med friheten att hålla ett stort avstånd till uppdragsgivare i stat och näringsliv, har sammanfattats med uttrycket ”akademisk frihet”. Den utgör ett grundläggande inslag i den akademiska självförståelsen.

Humboldtmodellen medförde en stor omvälvning av universitetens arbetssätt och blev en förebild som snart spred sig till andra delar av Europa och till den övriga världen. Under 1800-talet var det till de tyska forskningsuniversiteten som de brittiska, franska, ryska och skandinaviska studenterna åkte för att genomföra sin forskarutbildning. En mycket stor grupp av forskarstuderande kom också från Förenta staterna. Den strömmen bestod fram till första världskriget. Därefter har trafiken gått i andra riktningen; till USA. Den amerikanska institutionen, ”the department”, började växa fram vid de större universiteten från slutet av 1800-talet med pionjären i Johns Hopkins-universitetet i Baltimore, grundat 1876. Den amerikanska utvecklingen, som accelererade under de följande decennierna, byggde på intryck som amerikanska forskare och studenter hämtat från sina vistelser vid tyska universitet. Men en viktig skillnad infördes: de amerikanska institutionerna hade ingen Professor Ordinarius. I stället hade man ett större professorskollektiv, the faculty, där alla var i princip likvärdiga i rang och mellan vars medlemmar det formella ledarskapet växlade. Denna struktur är inte bara mer egalitär, den har också lett till större flexibilitet och till att det blivit enklare att starta nya forskningsområden. De stora institutionerna och avsaknaden av fakulteter i europeisk mening (med professorer och lärare från många ämnen) har i hög grad underlättat rörligheten inom de amerikanska universiteten – både inom och mellan institutioner.

Hur är då tillståndet med de europeiska universiteten i dagens utveckling av vetenskaplig forskning? Ja, denna fråga har jag haft anledning att reflektera över i egenskap av utredare av svenskt universitetsväsende i ett par omgångar på 1990-talet och i början av 2000-talet.

Det svenska universitetsväsendet har i hög grad varit påverkat av Humboldska idéer. Men det kom att dröja till 1852 innan det föreskrevs i statuterna för universiteten att professorer hade ett ansvar att bedriva forskning. Någon forskningspolitik värd namnet fanns inte förrän andra världskriget. Dessförinnan var det endast rika personer alternativt de som stöttades av rika personer eller vetenskapliga samfund som kunde ägna sin tid åt forskning. Efter andra världskriget har det skett en ofantlig utveckling av antalet universitet och högskolor. Detta sammanhänger givetvis med den mycket kraftiga utbyggnaden av det reguljära skolsystemet. Ska målet, som det numera är, att 40-50 procent av en ungdomsgeneration ska ha en högskoleexamen blir det givetvis en massundervisning som var främmande för tiden för Humboldtuniversitetets grundande. Denna efterkrigsutveckling har i hög grad och i många länder kommit att separera utbildningen från den mera kvalificerade forskningen. Det har bl.a. medfört att Tyskland har lokaliserat den kvalificerade forskningen utanför universiteten till institut såsom Max-Planck-Gesellschaft. I Frankrike beslöts 1939 att den mera framstående och behovsmotiverade forskningen skulle byggas ut inom ramen för ett nationellt institutsystem Centre Nationales de la Researches Scientifiques (CNRS).

Länder som stod utanför andra världskriget som Sverige och Schweiz – men som gäller även ett krigförande land som Storbritannien – kunde under och efter andra världskriget på ett mera organiskt sätt bygga vidare på den humboldtska universitetsmodellen även för den mera avancerade forskningen.

Trots att de europeiska universiteten har byggts ut mycket kraftigt, där ständigt nya universitet tillkommit sedan 1950-talet, har de trots det stora antalet studerande och den ekonomiska omslutningen successivt fått allt svårare att fullgöra sina uppgifter: Att producera och förmedla kunskap på ett fritt och oberoende sätt. Lärare och forskare vid de gamla forskningsuniversiteten har fått allt svårare att kunna förena uppgiften att både vara forskare och undervisa. Allt oftare är det antingen eller!

Men det är knappast en fråga om att de humboldtska idealen är döda eller levande, det har varit ett ständigt sökande efter nya möjligheter att bibehålla dessa ideal i nya organisatoriska lösningar som bättre passar dagens samhällssituation.

Det finns ca 4 000 institutioner som betecknas som enheter för högre utbildning inom Europa som helhet varav ca 3 500 inom den europeiska unionen. I USA finns det också ca 4 000 institutioner. Drygt 500 av dem utbildar doktorander men endast 125 räknas som forskningsuniversitet. Endast knappt hälften av dessa står för merparten av den forskningsverksamhet som anses ligga i världsklass och som tilldelas Nobelpris och andra utmärkelser på toppnivå. Efter det att Lissabonstrategin antogs våren 2000 har EU vid ett stort antal gånger behandlat universitetens roll i den kunskapsbaserade ekonomin.

Det europeiska universitetslandskapet är fortfarande i huvudsak organiserat på nationell och regional nivå och karakteriseras av en hög grad av heterogenitet som kommer till uttryck i organisation och styrformer. Denna heterogenitet är beroende av både kulturella och lagstiftningsmässiga skillnader medlemsstaterna emellan. Bologna-processen från slutet av 1990-talet var det första försöket att på europeisk nivå få till stånd strukturella reformer inom ett mera sammanhållet och kompatibelt europeiskt ramverk. Processen innebar en första förutsättning för att skapa beredskap för en större konkurrenskraft för de europeiska universiteten.

I ett kommunikationspapper om universiteten i det framtida Europa från den 5 februari 2003 tas avstamp i en kritik gentemot de europeiska universiteten som betecknas vara modellerade efter Wilhelm von Humboldts reform av de tyska universiteten.

I detta papper hävdas bl.a. att ”Today the trend is away from these models and towards greater differentiation. This results in the emergence of more specialised institutions concentrating on a core of specific competences when it comes to research and teaching”.

Europeiska universitet har under en lång period, möjligtvis med undantag för Storbritannien, inte haft samma attraktionskraft på såväl studerande som gästforskare som sina amerikanska motsvarigheter. Ungefär hälften av de som flyttar från Europa

till USA stannar där under många år och många stannar permanent. Europeiska universitet kan inte erbjuda forskare och studenter samma villkor som uppenbarligen erbjuds i USA. Kombinationen av offentliga medel och den omfattande privata finansieringen av högre utbildning och forskning i USA medför att universiteten har blivit kraftfulla aktörer inom ett stort antal samhällsområden.

Detta förhållande vill nu många länder i den europeiska unionen ändra på. Globala och internationella utmaningar medför att våra nationella och regionala universitet blir utsatta för större konkurrens. De måste mäta sig med och bli jämförda med vad andra universitet i andra delar av vår värld kan prestera.

Ett omfattande reformarbete har bedrivits inom medlemsstaternas universitets- och högskolesystem. I Tyskland har ett mindre antal av universiteten utsetts till ”excellence-universitet”. Dessa universitet har under de närmaste åren tillförts väsentligt ökade resurser. Ett intressant drag i denna reformprocess är att ett närmare samarbete mellan institutenoch universiteten etableras och att det också sker en starkare koncentration av forskarutbildningen till olika forskarskolor.

En större reform för forskning och högre utbildning har också genomförts i Frankrike. En ny universitetslag trädde i kraft den 12 augusti 2007 om universitetens frihet och ansvar.

Det nya i det franska reformmönstret är att universiteten ska stärkas på bekostnad av CNRS. Det ska utvecklas fyraåriga partnerskapskontrakt mellan universitet och CNRS initierade av universiteten som kan förnyas efter fyra år om utvärderingen är positiv. Gemensamma insatser ska också kunna leda till delad vinst. Även i Frankrike går det att skönja en tydlig strävan av att få till stånd betydligt färre men bättre forskningsuniversitet där sambandet mellan utbildningen och forskningen ska stärkas.

I Danmark har universitet slagits samman så att antalet minskats från tolv till åtta. Härutöver pågår ett utredningsarbete i syfte att konkurrensutsätta statens basresurser till universiteten. Liknande arbete har skett i Finland, där bl.a. tre högskolor i Helsingfors slogs samman 2010 till ett nytt, Aalto-universitetet, organiserat som en stiftelse med ett mycket stort eget kapital. Även i andra regioner i Finland har det bedrivits ett fusionsarbete mellan olika universitet och högskolor.

Då jag själv presenterade mina förslag i ”SOU 2007:81 Resurser för kvalitet” var mitt syfte att på lite längre sikt åstadkomma starkare miljöer för utbildning och forskning i Sverige. Min utgångspunkt var att utgå från att våra svenska universitet hade ett humboldskt arv att förvalta med en stark koppling mellan utbildning och forskning, med frihet och självbestämmande som en självklar grundval för verksamheten. Samtidigt finns en förnyad medvetenhet om det stora värdet av samverkan med det omgivande samhället, som tar gestalt i den entreprenöriella dimensionen av universiteten. Staten bör som finansiär garantera universitetens frihet. Basfinansieringen bör tryggas och samtidigt göras oberoende av kortsiktiga politiska beslut.

Mitt förslag till modell för resurstilldelning innebar att de direkta statsanslagen ska fördelas utifrån akademins egna kriterier för vad som är god utbildning och forskning och utifrån studenternas egna informerade val. Av detta följer att staten varken kan eller bör styra hur resurserna fördelas mellan lärosätena. Det blir därför av största vikt att denna modell sköts och kvalitetssäkras av ett akademiskt väl kvalificerat intermediärt organ utanför Regeringskansliet. Statsmakternas legitima behov av att styra resurser till speciella områden bör ske genom den andra delen av tvåvägsfinansieringssystemet (dual support), nämligen via forskningsråden och andra myndigheter, och via beslut om särskilda åtaganden. En särskild nämnd ska fatta beslut om underlag till regeringens förslag till riksdagen om anslag till utbildning och forskning vid universitet och högskolor. Nämnden ska ansvara för resurstilldelningssystemet och dess vidareutveckling samt för andra till systemet eventuellt anknutna kompletterande finansieringsstrukturer såsom matchningsfond och strukturfond. Nämnden bör, förutom att vara ansvarig för resurstilldelningssystemet, ge lärosätena en adekvat respons på deras utbildnings- och forskningsstrategier.

Det är i dessa dokument som reflektion över de strategiska vägvalen görs. Här kan utvecklingsarbeten med förslag till nya utbildningar, förnyelse och utveckling av de befintliga framföras. Om ett sådant arbete kan fortsätta, kan en profilering av alla lärosäten så småningom komma till stånd.

I bilden av framtidens universitet vill jag se en mångfald av olika lärosäten med högre grad av självständighet. En viktig faktor för att åstadkomma denna självständighet är utan tvivel det ekonomiska oberoendet. Det är emellertid knappast rimligt att tänka sig att något lärosäte inom en överskådlig tid skulle kunna bli helt och verkligt oberoende. Även om staten skulle kunna avsätta medel för att inrätta ett antal lärosätesstiftelser, skulle förmodligen grund-utbildningen fortsätta att vara till största delen finansierad av staten. Även om studieavgifter skulle komma att införas, är det knappast troligt att dessa skulle bli en heltäckande finansiering av utbildningen.

Mitt förslag till modell för att fördela anslagsmedel till universitet och högskolor innebär också att fördelningen av medel, såväl tillkommande som befintliga, borde göras utifrån förutbestämda kriterier. Modellen innebär således att framtida resurstilldelning för utbildning och forskning är beroende av hur lärosätena lyckas i sina ansträngningar, och inte av politiska överväganden som – i varje fall i Sverige – sällan redovisas öppet.

Varje lärosäte tilldelas ett anslag som består av resurser för såväl utbildning som forskning. Ett anslag medför en friare disposition av resurserna vilket är nödvändigt eftersom utbildning och forskning på många sätt är sammanvävda.

Därutöver ville jag med mina förslag ge universitet och högskolor långsiktiga planeringsförutsättningar. Förslagen var följande: Fyraåriga planeringsperioder borde införas. Det innebär att anslagen till lärosätena borde beräknas för en

fyraårsperiod, och beslutas av riksdagen. Basresursen för utbildning respektive forskning skulle påverkas med fyra års fördröjning av förändringen av den resultatbaserade delen av utbildningsramen respektive den konkurrensutsatta delen av forskningsramen.

Universitas quo vadis?

Vart är universiteten i Europa på väg? Denna fråga stod i centrum i min utredning av svenska universitet (SOU 2007:81 Resurser för kvalitet).

Vilken sorts universitet behövs för vilken sorts samhälle? Alla talar väl om universitet och högskolor, många är de aktörer som vill samarbeta och dra nytta av deras verksamhet. De betraktas som ”nyckelaktörer för Europas framtid och för en framgångsrik övergång till en kunskapsbaserad ekonomi och ett kunskapsbaserat samhälle”.[3] Men vilken bild har universitet- och högskolors samarbetspartners av denna gamla ärevördiga samhällsinstitution? Nu som så ofta befinner sig universitet och högskolor i stöpsleven. De europeiska universiteten brottas på de flesta håll med en moderniseringsprocess internt och i relation till samhällsaktörer som näringsliv, stat och inte minst EU. Samtidigt verkar det som att högskolan understundom är en motsträvig samarbetspartner, som hellre betonar sin frihet och sina traditioner och inte alltid sätter den samhälleliga nyttan eller det politiskt önskvärda i högsätet.

När vi talar om idealtypen för vad ett universitet idag är, eller snarare kanske borde vara, återkommer vi till modellen med den regelstyrda gemenskapen av forskande lärare som framför allt har sitt ursprung i den vision av den högre utbildningen och forskningen som Wilhelm von Humboldt konstruerade. Denna idealtyp har blivit en överideologi som genomsyrar vårt svenska språk om högskolan. Den akademiska friheten och obundenheten – tack vare vilken envar väljer lärosäte, utbildning, forskningsområde och metoder samt fritt publicerar sina resultat – garanteras av staten som finansiär. Detta ideal betonar även, och inte minst, utbildningens forskningsanknytning. Staten är en finansiär som samtidigt lämnar lärosätena den fulla friheten. Andra finansiärer kan hota den akademiska friheten med sina krav. Även massanstormningen av studenter till akademin kan hota den i grunden elitära organisation som universitetet ska utgöra enligt detta ideal. Universitet och statsnytta är intimt förknippade. ”Universitetsmannen” var en i det närmaste oavsättlig ämbetsman. Samtidigt har den stora frihet som dessa, främst universitetsmän, åtnjöt skapat en plattform för kritisk verksamhet.

Det humboldtska idealets förverkligande – om det någonsin helt har förverkligats – brukar beskrivas i två olika faser. Den första betonar undervisningens nära samband med forskning, den enskildes frihet att forska och undervisa samt bildningsidealet

3. Europeiska kommissionen KOM (2006) 208 slutlig, s. 12.

som grund för kulturnationen. Den andra humboldtska fasen innebär att enhets- och frihetsidealen bryts upp: den akademiska uppgiften utförs även kollektivt, forskningen kan utföras vid institut utanför undervisningsuniversiteten, externa finansiärer påverkar inriktningen och de två kulturerna natur- och humanvetenskaper börjar skönjas. Det praktiska livets kunskaper organiserades till en början utanför universitetens hägn i tekniska och praktiska (hög)skolor.

I ytterligare en ny fas, ett par decennier efter andra världskriget, börjar elituniversiteten transformeras till massuniversitet: det är nu som professorerna detroniseras och kunderna, i form av studenter och externa finansiärer av många olika slag, blir mer betydelsefulla. Just nu pågår den revolution som bland annat karakteriseras av statens förändrade roll: anslagen till utbildning minskar relativt sett, anslagen till forskning konkurrensutsätts än mer och staten ålägger universiteten en rad uppgifter utöver undervisning och forskning utan tilläggsfinansiering. Universiteten är på väg att bli kunskapssamhällets allt i allo: befordrare av regional-, innovations-, närings-, jämställdhets-, arbetsmarknads- och miljöpolitik etc.[4]

Universiteten har alltid haft sina gynnare och mecenater. Det började med kyrkan och fortsatte med staten. Ingen av dessa patroner har saknat intresse för nyttan med och ideologin vid universiteten. Nationalstaten har alltid haft ett intresse av att trygga sitt och samhällets behov av olika yrkesgrupper och att se till att sådan forskning blir utförd som främjar jordbruk, försvar, hälsa och allmän välfärd. Att staten oftast är den största finansiären av den verksamhet som bedrivs i högskolan bidrar till att statens krav på att få ut något nyttigt ses som helt legitimt.

I vår samtid beskrivs universitet och högskolor allt oftare i termer av serviceinriktade företag på en konkurrensutsatt marknad med kunder av olika slag: studenter, näringsliv, offentliga myndigheter etc. Av kunder kan man ta betalt exempelvis genom studentavgifter. Externa finansiärer vill förstås ha flera ord med i laget om vad som ska beforskas och utvecklas. Beskrivningen av denna utveckling uttrycker ofta kritik mot den s.k. linjära forskningsmodellen med forskning först, därefter tillämpning och därefter kommersialisering, vilket inte motsvarar den verkliga forsknings- och utvecklingsprocessen. I stället har vi fått en ny beskrivning av denna process med modeller som Triple Helix och Mode 2, vilka beskriver en interaktion mellan högskolan, näringslivet och statliga myndigheter, som ger upphov till dynamiska innovationsprocesser. I en sådan modell kommer högskolan med nödvändighet att bli indragen i, eller uppbunden till skulle många hävda, nätverk som begränsar högskolans frihetsgrader.[5]

Dessa modellbyggen återspeglar olika sidor av universiteten. De humboldtska idealen lever kvar, nya ideal kommer till och en anpassad samlevnad uppstår om än med visst gnissel. En nestor inom forskning om högre utbildning och forskning, Guy

4. Jfr Nybom 2007, s. 55ff; Franke 2006, s. 340ff.
5. Salerno 2007, s. 119ff.

Neave, har påpekat att universiteten bortom abstraktionerna i praktiken uppvisar ”en chockerande mångfald”. Frågan är hur denna mångfald kan och bör hanteras. Om man penetrerar den europeiska kommissionens moderniseringsagenda, återfinns egentligen inget av den humboldtska retoriken. Här talas i stället om samhällelig roll, ”performance”, om forskning som inte längre är en isolerad företeelse, om att universiteten måste övervinna fragmenteringen i fakulteter, institutioner och laboratorier, om det nödvändiga samarbetet med näringslivet.[6] I dessa dokument understryks med emfas att högre utbildning och forskning i alltför hög utsträckning reglerats nationellt, vilket hindrar konkurrensen och därmed högre kvalitet. Här finns en tydlig plädering för de europeiska projekten och organen som lösningar på detta problem: Bolognaprocessen, The European Research Area (ERA) och det europeiska forskningsrådet (ERC).

Frågan är m.a.o. inte om det humboldtska universitetet som idealtyp ännu gäller för den europeiska utvecklingen eller ej. Det är idag lika självklart att beskriva universiteten som entreprenöriella som att referera till det humboldtska arvet. Anthony Giddens välkända ord ger dock ett fördjupat perspektiv på frågan: ”Var helst vi vänder blicken ser vi institutioner som på ytan tycks fungera likadant som förut, som behåller sina tidigare namn, men som till sitt inre blivit helt annorlunda”.[7] Om vi applicerar denna insikt på den humboldtska idealtypen av universitet, är detta i så fall inte bara i omvandling utan inne i en sorts transition till en ny form. Orden är ungefär desamma som i devisen från Uppsala universitet – Gratiae veritas naturae – Naturens sanning är nådens eller devisen på Lunds universitets sigill – Ad utrumque paratus – Beredd till båda (boken och svärdet).[8] Det finns nu, som alltid krafter, som driver universitetssektorn i nya riktningar. Men fortfarande utgör, enligt mitt förmenande, Humboldts idéer en stark dragningskraft för reformsträvandena både av vårt europeiska och svenska universitetsväsende.

Dan Brändström är ordförande Linnéuniversitetet, i Wenner-Gren Stiftelserna och ledamot i Entreprenörskapsforums styrelse. Han har tidigare varit verksam som forskningspolitisk utredare åt regeringen, som vd för Riksbankens jubileumsfond och som universitetsdirektör vid Umeå universitet. Dan Brändström är bl.a. ledamot av Ingenjörsvetenskapsakademien och hedersdoktor vid Humboldt-universitetet i Berlin. Han disputerade i statsvetenskap vid Umeå universitet 1972.

6. Europeiska kommissionen KOM (2006) 208 slutlig, passim.
7. Giddens 2003, s. 32.
8. Devis i Uppsala universitetets respektive Lunds universitets sigill: ”Naturens sanning är nådens” respektive”Beredd till båda” (boken och svärdet).

Referenser:

Braunerhjelm, P. och G. Skogh (Red.)(2004), *Sista fracken inga fickor har. Filantropi och ekonomisk tillväxt,* SNS Förlag, Stockholm.

Blückert, K., G. Neave och T. Nybom (2006), *The European Research University- An Parenthesis? Essays in Honor of Professor Stig Strömholm*, Palgrave, New York.

Europeiska kommissionen: Meddelande från Kommissionen till Rådet och Europaparlamentet, KOM (2003 och 2006).

Europeiska kommissionen (2005), "Giving More for Research in Europe. The role of foundations and the non-profit sector in boosting R&D Investment. Report by an expert group on measures and actions to promote the role of foundations and the non-profit sector", september 2005.

Franke, S. (2006) "Högskolans vidgade uppdrag - kunskapssamhällets allt i allo?", *Gränslöst*, s. 329–343.

Frängsmyr, T. (2004), "Svensk idéhistoria. Bildning och vetenskap under tusen år. Del II 1809 – 2000", s. 36–68.

Giddens, A. (2003), *En skenande värld. Hur globaliseringen är på väg att förändra våra liv*, SNS Förlag, Stockholm.

Globaliseringsrådet inom Utbildningsdepartementet publicerade under sin aktiva period, 2007-2009, 36 underlagsrapporter. Rådet avlämnade sin slutrapport under våren 2009. Därtill utkom samtidigt en slutrapport från rådets kansli författad av rådets sekreterare Pontus Baunerhjelm tillsammans med Camilo von Greiff och Helena Svaleryd.

Blückert, K. och E. Österberg (red.) (2006), Gränslöst – forskning i Sverige och i världen. Festskrift till Dan Brändström, Natur och Kultur, Stockholm.

Henningsen, B. (2006) "A joyful Good-Bye to Wilhelm von Humboldt. The German university and the Humboldtian Ideals of Einsamheit und Freiheit." Essay in the above mentioned book The European Research University.

Kehlman, D. (2005), *Die Vermessung der Welt,* Rowohl Verlag, GmbH, Reibek bei Hamburg.

Salerno, C. (2007), "A Service Enterprise. The Market Vision", University Dynamics and European Integration, s. 119–132. red. Peter Maassen och Johan P. Olsen.

SOU 2007:81 Resurser för kvalitet. Resursutredningens slutbetänkande.

Från anställd mot lön till entreprenör på jobbet[1]

/Gunnar Eliasson

Verktygsmaskinerna revolutionerade 1800-talets organisation av produktionen och möjliggjorde vad som ibland kallas den andra industriella revolutionen. Maskinerna definierade arbetarens jobb och bestämde hans produktivitet, men lämnade endast obetydligt utrymme för individuella prestationer. De stora fabriksgolven och väldefinierade arbetsuppgifter underlättade för facklig organisation och tvingade fram en betydande löneutjämning. Under ett drygt århundrande, med början kring mitten av 1800-talet, växte en kompletterande institutionell och social överbyggnad fram baserad på fasta anställningar med lön. Denna yrkeskultur präglar fortfarande industrisamhället.

Med början långt tidigare, men med allt snabbare tempo från 1990-talet, har en digital produktionsteknologi baserad på kompetensintensiv och heterogen tjänsteproduktion i mindre skala växt snabbt i relativ betydelse. Kraven på individen att själv definiera sina arbetsuppgifter har höjts radikalt, och tvingat denne att i växande utsträckning bli innovativ och en entreprenör på jobbet. Det är bara delvis en fråga om att gamla jobb förändras, utan mer om att helt nya typer av jobb växt i relativ betydelse. Arbetaren programmerar nu sina maskiner i stället för att ratta dem. Externa konsulter tar över delar av företagsledningens uppgifter, och ny teknik köps in i marknaden från små teknikföretag, i stället för att utvecklas i storföretagets laboratorier.

1. Denna uppsats handlar om de krav på entreprenöriell förmåga som alltmer ställs på vanliga jobb, och på de som väljer, eller tvingas att arbeta som egenföretagare, och vad den ändrade arbetsorganisationen kräver i form av förnyelse av ekonomins socialförsäkringssystem. Därmed integrerar jag de två teman jag adresserar i mina uppsatser Eliasson (2006, 2009a). Jag diskuterar också den ekonomiska utveckling som domineras av ett drivande människobundet kompetenskapital i en experimentellt organiserad och svårförutsebar ekonomi, där utbildning för arbete, brett definierad, avgör individens ekonomiska villkor (Eliasson 1989, 1990a,b, 1992).

Arbetslivet har blivit mer ”abstrakt” och avlägset från den handgripliga verklighet, som kännetecknade den gamla tillverkningens jobb. Framför allt har kraven på individer, som aspirerar på höga inkomster, att förstå det större sammanhang de arbetar i höjts radikalt. I denna nya ekonomi, under senare år också kallad ”gig-ekonomin”, ersätter korttidskontrakt alltmer fasta anställningar på marknaden för kompetens. Samtidigt föredrar högpresterande individer alltmer egenföretagande eller partnership-arrangemang i ”kompetenta team” för att få bättre avkastning på sin kompetens. *Marknaden för kompetens* i gig-ekonomin liknar därför i dag en riktig marknad där ersättningen bestäms av individens värdebidrag till produktionen, och där innovativ och entreprenöriell förmåga värderas allt högre. Samtidigt utsätts arbetare med rutinuppgifter för lönepress eller automatiseras bort. Den digitala revolution, som driver den tredje industriella revolutionen, skriver The Economist (4 oktober, 2014. Special Report) ”is opening up a great divide between a skilled and wealthy few, and the rest of society”. Ursprunget till denna utveckling kan alltså spåras ett drygt halvsekel tillbaka, men förändringstakten i produktionens teknologi och organisation har accelererat under senare år. Dess sociala och politiska överbyggnad, som utvecklats under mer än 50 år för att ge trygghet åt den gamla produktionens arbetstagare med fasta anställningar och med förhandlad lön, lever dock kvar i stort sett oförändrad, trots att teknologi och organisation radikalt förändrats. Denna gamla sociala och politiska överbyggnad ger dåligt skydd under den Schumpeterianska kreativa förstörelse som pågår. Den utsätter särskilt de svaga på marknaden för betydande inkomstrisker, och passar illa för den för produktionen viktiga och växande gruppen egenföretagare och entreprenörer. Jag diskuterar den nya gig-ekonomins sociala konsekvenser i termer av tre marknader, i dag satta under kollektivt politiskt förmyndarskap och (därför) alla i behov av radikal förnyelse.

På marknaden (1) för *kompetens*, som förutom den reguljära ”arbetsmarknaden” med min definition även omfattar *marknaden för egenföretagande och entreprenörskap,* avgörs hur väl utbud och efterfrågan på kompetens matchas, samt hur väl ersättningen motsvarar det ekonomiska värdet på kompetens. Jag konstaterar att den nya digitala teknologin radikalt förbättrat denna marknads dynamiska effektivitet när det gäller att matcha utbud och efterfrågan på kompetens, med en betydande spridning av inkomster och förmögenheter som följd, samt att dessa konsekvenser har kommit för att stanna. På marknaden (2) för *utbildning* bestäms individens förtjänstkapacitet och förmåga att flexibelt både kunna anpassa sig till, och undvika att råka illa ut i den mycket annorlunda produktionsmiljö som gig-ekonomin definierar. Jag nöjer mig med att konstatera att en fungerande utbildning i bred bemärkelse är det enda effektiva motmedlet mot de vidgade inkomst- och förmögenhetsskillnader som den nya teknologin både skapar och möjliggör. De som på eget initiativ vågar sig ut på marknaden för egenföretagande och entreprenörskap, eller som tvingas ut

av den pågående teknologiska förändringen hamnar i den tredje marknaden (3) för *sociala försäkringstjänster.* Där avgörs hur väl individen skyddas mot risker, som han eller hon bara delvis kan kontrollera själv, som sjuk- och arbetslöshetsrisker, samt hur ålderdomen ska finansieras. Denna marknad styrs idag av institutioner utformade för en produktionsstruktur som tillhör det förgågna, och som fungerar dåligt som skydd för alltfler som hamnar i den nya gig-ekonomin. Den är därför i akut behov av radikal förnyelse. Uppsatsen avslutas med en skiss på hur detta enkelt kan åstadkommas i princip, men förmodligen inte i praktiken.

Key words: Distribuerad produktion, entreprenörskap på jobbet, gig-ekonomi, marknaden för kompetens, medborgarkonton, optimala jobbkontrakt

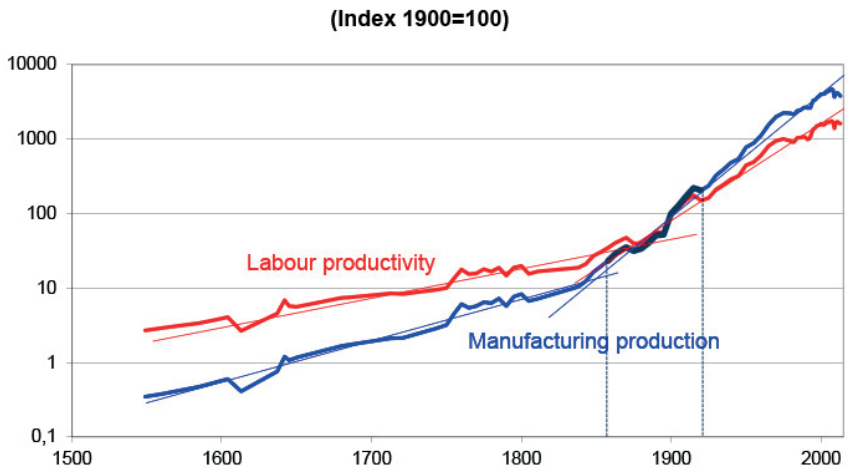
JEL kod: D20, H55, J23, J4, L22, M13, O33

Den gamla ekonomins institutionella strukturer

Bland det flöde av innovationer som gjorde den industriella revolutionen möjlig var verktygsmaskinerna särskilt viktiga. De möjliggjorde den specialisering av tillverkningen som Adam Smith (1772) observerade (Woodbury 1972, Carlsson 1984). När produkter kunde brytas ned i standardiserade delar, specialiserade arbetsuppgifter och en kostnadseffektiv geografisk distribuering av tillverkningen, skapades de dynamiska systemeffekter (”networking externalities”), samt det lyft i totalfaktorproduktivitetens och produktionens tillväxt som för Sveriges del illustreras i Figur 1. Verktygsmaskinerna innebar en radikal social förändring för människorna i det att tillverkningen av produkter kunde delas upp i enklare delmoment. Tillverkning av komplicerade produkter blev inte längre en fråga om hantverksskicklighet och förmåga att på egen hand få ihop en hel, ofta skräddarsydd produkt. Lågbetalda drängar på landet kunde efter snabb inskolning sättas i arbete till mångdubbelt högre ersättning i allt större fabriksanläggningar. Maskinerna definierade jobbet och produktionslinan arbetstempot för en växande skara arbetare som betalades med lön för den tid man arbetade. Chaplins Moderna Tider var visserligen en överdrift, men inte helt fel.

Denna stiliserade bild av den industriella revolutionens produktionsorganisation är i all sin enkelhet den modell för tillverkningens specialisering som Adam Smith (1772) så träffande beskrev. Den arbetare som bemannade dessa verktygsmaskiner existerade år 1800 dock knappast i Sverige förutom vid ett fåtal vapenproducerande fabriker. År 1950 utgjorde de så mycket som 33 procent av den yrkesverksamma befolkningen, men hade år 2015 krympt till knappt tolv procent. Under mellantiden hade den industriella revolutionen både ägt rum i Sverige, och hunnit in i ett nytt skede där tillverkningen minskade i betydelse för att bereda plats för en ny ekonomi, alltmer dominerad av kunskapsintensiv tjänsteproduktion (Eliasson, 1990a; OECD, 1996).

FIGUR 1: **Produktion och arbetsproduktivitet i svensk industri 1549-2013**



Källa: Eliasson (1998). Schumpetarian innovation, market structure, and the stability of industrial development in Hanusch (ed.) Evolutionary economics – application of Schumpeter's ideas, page 158, Cambridge, New York etc: Cambridge University Press and updating.
Not: Under perioden 1860 – 1920 (markerad med två vertikala linjer) hade Sverige en "Silicon Valley upplevelse". Under den perioden grundades ett stort antal av våra i dag internationella storföretag, och en modern industriell ekonomi växte fram. Grunden för denna industriella revolution hade emellertid lagts århundraden tidigare, och kan till stora delar kopplas till immigrationen av kunniga industrialister i första hand från Holland, som fått kungens uppdrag att bygga upp en svensk vapenindustri (Källa: Eliasson, G., 2017, *Visible Costs and Invisible Benefits – Military procurement as innovation policy*, Springer: New York, Dordrecht, Heidelberg, London).

Under åren 1860 till 1920 hade Sverige upplevt en "Silicon Valley"-erfarenhet, en period då två tredjedelar av Sveriges största exportföretag (år 1990) grundades (Perioden markeras med två lodräta streck i Figur 1). 1800-talets början erbjöd dock inte något större utrymme för en arbetare att förbättra sin situation genom individuella prestationer. Produkten (komponenten) var definierad i förväg. Maskinerna och arbetslinans takt bestämde produktiviteten. Där det gick infördes ibland ackordsersättning, och snabba arbetare kunde få mer betalt än långsamma arbetare. En begåvad person kunde göra karriär uppåt till bokhållare i de förhållandevis små företagens smala hierarkier. En individ som var påhittig kunde någon enstaka gång starta ett eget företag, men det krävde, förutom ett kungligt tillstånd (ett "privilegium") finansiering, något som var förbehållet de övre samhällsklasserna. Utrymmet för entreprenörer var mycket begränsat. Entreprenörens roll ansågs inte så viktig, och den konkurrens han/hon åstadkom var inte uppskattad i de merkantilistiskt hårdreglerade ekonomier som undan för undan blev marknadsekonomier under 1800-talet. Men det var mycket som måste finnas på plats för att en entreprenörsdriven process liknande Sveriges Silicon

Valley-erfarenhet 1860-1920, skulle komma igång. Och den auktoritära reglerarandan sitter fortfarande hårt i. Så sent som 1986 uttryckte chefen för ett av Sveriges största företag saken så här:

> *”I Sverige talas det i dag om entreprenörskap kontra byråkrati. ”Entreprenör” står för allt det vackra i livet: Det står för utveckling, optimism och evig framgång. Entreprenören behöver inte bry sig om hur samhället i övrigt fungerar. Detta ständiga tal om entreprenören är riskfyllt. Vi har inte råd med många. En entreprenör på postkontoret som gör att vi inte får posten varje morgon blir vi mycket upprörda över, även om vederbörande har charmanta idéer om hur posten ska utvecklas.[2] När man använder telefonen i Sverige i dag kan man möjligen tro att det är entreprenörer som har börjat sköta Televerket, för ibland kommer man fram, och ibland gör man det inte”.[3]*

Det arbete som utfördes av stora skaror människor på gemensamma fabriksgolv måste organiseras och ersättningen bestämmas i en miljö där alla visste vad de andra gick för, och hur mycket betalt de fick. Att förhandla fram individuella löner efter arbetskapacitet drog betydande kostnader, inte minst i form av konflikter på fabriksgolvet. För att få lugn och ro, och ostörda produktionsflöden måste arbetsinsatsen belönas enligt standardiserade principer som ansågs rättvisa. Och rättvisan tillät inte att mycket duktiga arbetare på samma arbetsgolv fick betalt flera gånger om vad medelarbetaren fick. Arbetare i stora fabriksanläggningar var också förhållandevis lätta att organisera i påtryckargrupper. Fackföreningar blev därför först illa sedda monopolbildningar som hotade företagens ledning och ägare, och ofta förbjudna. Med tiden blev de den integrerade del av industriländernas kultur och arbetsliv som de är i dag, där det ibland, som i Sverige, gått så långt att facket tagit över en del av arbetsledningens ansvar. Så länge arbetsersättningen styrdes upp av ett givet system av produktionsfaktorer (”maskinerna”) och rättviseprinciper, kom de stora fabriksgolven att kännetecknas av skeva produktivitetsfördelningar som radikalt skiljde sig från motsvarande platta lönefördelningar. Stora arbetsplatser har därför varit den kanske mest kraftfulla inkomstutjämnaren i efterkrigstidens Sverige, och om jag får gissa, mycket kraftfullare än den utjämningspolitik via skatter och offentlig sektor som förts under samma period.

En ny produktionsordning var dock på väg, och byggindustrin erbjuder exempel, inte bara på de kanske mest komplicerade produkterna, utan också på en organisation av tillverkningen som förekom i den gamla industrin, men som samtidigt förebådade

2. En ”revolution är på gång i posten” konstaterar SvD Näringsliv (2/12 2001). Det svenska postverket har varit en snabbare och mer innovativ entreprenör än postverk i andra länder av världen, och smygstartar nu en ”satsning på elektroniska brevbärare”.
3. PG Gyllenhammar vid Verkstadsföreningens 90-årsjubileum 1986. Stort tack till Anders Johnson, som till en presentation på IVA hösten år 2000 hade hittat detta citat.

den nya ordning som var på väg. Tillverkningen i byggindustrin kunde delas upp på många specialiteter, men måste i allt väsentligt äga rum på en och samma arbetsplats. Byggarbetslagen exemplifierade en sofistikerad form av självorganiserad arbetsfördelning där individens produktivitet och förtjänstkapacitet kom till sin rätt i arbetsersättningen. Varje arbetslag bestod av individer med olika uppgifter, men samma förtjänstkapacitet, specialiserade på vissa komplexa moment i ett stort bygge. En individ som inte klarade lagets standard stöttes ut. Var han (det handlade bara om män) för duktig, och hade en läggning åt det entreprenöriella bröt han sig kanske ut och startade ett nytt och mer kompetent arbetslag/företag.[4] Med samma förtjänstkapacitet och liten skala behövdes ingen hierarki av arbetsledare för att tala om vad lagets medlemmar skulle göra, hur produktionen skulle hållas ihop, samt piska på arbetssmitare (”shirkers”).

Den nya ekonomins entreprenöriella företrädare

Man talar i forskningen om interna och externa arbetsmarknader, där det egentligen handlar om motsvarande *marknader för kompetens* (Eliasson, 1994a; 1994c). Prissättningen på den interna företagsmarknaden administreras gemensamt av fack och företagens arbetsledning. På den externa marknaden är prissättningen mer fri, och särskilt om man som sig bör, även räknar med *marknaden för egenföretagande och entreprenörskap*, och möjligheten för högproduktiva individer eller grupper av individer (”kompetenta team”) att bryta sig ut ur det reglerade produktions- och lönesystemet som autonoma företag. Blir skillnaden mellan individernas värdeproduktivitet och lön för stor uppstår, precis som i byggarbetslaget, spänningar i systemet. Duktiga medlemmar bryter sig på eget initiativ ut och startar eget. Lågpresterare stöts ut. Ny teknologi förstärker sådana spänningar.

Ny teknologi har gjort mindre skala i produktionen lönsam. Det handlar bara delvis om att skalan på traditionell tillverkning här och där krymper (Carlsson, 1994), utan framför allt om att nya mycket kompetensintensiva och avgränsningsbara småskaliga moment i produktionen (produktionsmoduler) vuxit i betydelse, såväl inne i existerande storföretag, som i marknaden. För anställda i sådana moduler, som genererar värden per capita som flera gånger om överstiger motsvarande produktivitet i det övriga företaget, är incitamenten mycket stora att bryta sig loss som underleverantörer av kompetensintensiva tjänster. De kan dessutom tjäna ännu mer pengar genom att också leverera till den öppna marknaden. Mindre skala och små arbetsplatser gör det både enklare och nödvändigare att få en bättre koppling mellan ersättning och

4. Arbetslag som organisationsform daterar sitt ursprung till medeltidens katedralbyggare och de hade alla förmågan att se sin roll i det oerhört komplicerade byggnadsprojekt som en katedral utgjorde. Ett arbetslag utgör prototypen för ett företag, ett kompetent team (Eliasson, 1990b, 1992:114ff).

kompetensbidrag. Dessa moduler organiseras därför ofta som partnerships som sköts enligt samma principer som byggarbetslagen, och som helt konsekvent ofta tar ut de inkomster delägarnas kompetenskapital genererar som just kapitalinkomster. Detta gällde till en början i första hand avancerad tjänsteproduktion. Sedan åtminstone 1950 visar statistik hur industriföretagen inte bara köper en växande andel tjänster i sin bruttoproduktion, utan även hur en växande andel av det interna förädlingsvärdet handlar om tjänster som produktutveckling, marknadsföring etc. Tillverkningsindustrins storlek mätt som förädlingsvärdeandelen i BNP har samtidigt sjunkit från 30 procent 1950 till 25 procent 1985, 22,7 procent 1996 och vidare till elva procent 2011. Om vi däremot definierar om förädlingsvärdeandelen som förädlingsvärdet av industrins produkter vid leverans till slutkund har andelen faktiskt ökat från 45 procent 1950 till 49 procent 1985, samt ca 55 procent 1996 (Eliasson, 1990a; Eliasson och Johansson, 1999).[5] Den interna tjänsteandelen inom industrins tillverkande företag har vi sämre statistisk koll på. En enkät till alla industriföretag med över 200 anställda (inklusive utländska dotterföretag) visade att direkt tillverkning (människor vid maskiner) endast svarade för 20–25 procent av dessa företags arbetskraftskostnader, och produktionsplanering ungefär lika mycket. Övrig tjänsteproduktion av typen transporter, marknadsföring, distribution, produktutveckling m.m. svarade alltså för mer än hälften. Inkluderas produktionsplanering, en typisk intern tjänsteproduktion, hamnade andelen intern tjänsteproduktion på uppemot 75 procent. Utöver detta köptes 22 procent av den totala arbetskraftskostnaden in som externa tjänster (Eliasson, 1990a).[6] Vi talar om en tjänstefiering av varuproduktionen vars ursprung ska sökas åtminstone ett halvsekel tillbaka i tiden. Den större delen av dessa tjänster handlar om kompetensintensiv småskalig verksamhet, som är kritisk för företagets konkurrenskraft, men som med hjälp av ny teknologi kunnat läggas ut på särskilda underleverantörer. Värdet av industrins produkter vid leverans till slutkund har därför inte minskat som andel av BNP, däremot har tillverkningens kostnadsandel som den mäts sjunkit. Flera av våra stora verkstadsföretag, som t.ex. Ericsson, bör i dag kallas tjänsteföretag.

Allteftersom den enkla tillverkningen automatiseras och allt fler kompetenskapitalintensiva verksamheter lösgörs som underleverantörsföretag undermineras själva

5. Se även Hagman et al 2015, som genomfört en liknande och grundligare beräkning, men för en betydligt kortare och senare period.
6. The Economist (7 juli 2018:53, ”Bartleby/The A Teams”) refererar till de viktiga kompetensintensiva men självorganiserade specialiserade team som opererar inom, eller som underleverantörer till stora företag, som när det gäller funktioner mycket liknar byggindustrins arbetslag, och hänvisar särskilt till det hundratal ”specialist team” som jag själv fick tillfälle att stifta bekantskap med i min studie av svensk flygindustri (Eliasson 1995:52ff, 2010:137ff) , som på ett avgörande sätt medverkade till att Saab lyckades ta fram sitt då unika stridsflygplan Gripen enligt plan och under budget. Terminologin varierar en del. Inom Saab talade man om det ”design team” på omkring tusen akademiskt skolade tekniker (i Sverige något färre) som den minsta kompetens som krävdes för att föra utvecklingen av ett trafikflygplan fram till en prototyp. Detta design-team består i sin tur av omkring 100 specialistområden, eller mindre ”team” om en person och uppåt, som lärt sig att arbeta tillsammans utan övergripande detaljstyrning.

grunden för den lönearbetesorganisation av tillverkning som dominerat industristrukturen under ett sekel. Förutsättningarna för gig-ekonomin lades för mer än 50 år sedan, men utvecklingen har accelererat i takt med digitaliseringen och globaliseringen av industriländernas produktion. I gig-ekonomin jobbar den företagsamme individen i egen regi, saknar en fast anställning och en fast arbetsplats (The Economist, 7 juli, 2018: Special Supplement; The world if)[7], och måste själv definiera jobbet och sälja det till en kund. Från början handlade gig-ekonomin företrädesvis om högproduktiva individer och arbetslag med entreprenörsförmåga som etablerat sig på marknaden som konsulter, riskkapitalister och industriella forskarteam. Det rörde sig initialt om värdeskapande, strukturstörande och kreativ entreprenöriell verksamhet som inte lämpade sig för strukturerad storskalig organisation.[8]

Digitaliseringen av produktionen har gjort egenföretagandet till ett intressant ”anställningskontrakt” för alltfler. Det passar individer med hög förtjänstkapacitet bättre än fast anställning mot lön för nedlagd tid, medan andra tvingas anpassa sig till den nya teknologin (Eliasson, 1992:116ff, 1994c). Detta gäller t.ex. Übers chaufförer, som arbetar i ett företag vars existens helt bygger på den nya digitala teknologin. Über har i grunden revolutionerat taxiindustrin.

Ökad småskalighet och organisatorisk fragmentering i marknaden innebär ökad konkurrens. Företag som konkurrerar både tvingar varandra till högre prestanda, och lär av varandra. Det handlar om att individer med kompetens byter jobb, eller att ett företag imiterar eller stjäl en konkurrents teknologi. Ofta räcker det med att ett företag ser att en konkurrent lyckats med något man försökt sig på, för att inse att det går (Eliasson, 2009b,2013). Att gig-ekonomin kan bryta ned skalan i produktionen ända till individnivå bör därför innebära en avsevärd ökning av konkurrensens och lärandets positiva spridningseffekter. Vi vet också att små och nya företag spelar en oproportionerligt stor roll när det gäller innovation och spridning av ny teknik. Ballot och Taymaz (1997,1998,1999) har t.ex. simulerat breda ekonomiska effekter av olika innovativa spridningsförlopp av kompetens. De finner att konkurrensens intensitet samt mottagarkompetensen, mätt som företagens humankapital, på ett avgörande sätt påverkar företagens förmåga att ta till sig ny kunskap, som genom spridningseffekter höjer makroekonomins produktivitetstillväxt. Vi talar här om spillovers (se

7. Den nya flexibla arbetsmarknaden i gig-ekonomin anses i dag täcka ca 20 procent av den totala arbetsstyrkan i Sverige, och ligger enligt McKinsey högre i USA, som även gör bedömningen att tillfälliga jobb och egenföretagande kommer att svara för uppemot 40 procent av arbetskraften. Det handlar lika mycket om specialister med stor förtjänstkapacitet, som om Überförare, som nedlåtande ofta får illustrera gig-ekonomin.

8. Allt eftersom de stora internationella läkemedelsföretagen fått allt svårare att inom sina stela forskningshierarkier ta fram nya innovativa substanser (cf citatet ovan), har de organiserat om sig till globala finansierings-, marknadsförings- och distributionsorganisationer. Dessa köper sina nya produkter på marknaden i form av hela forskningsföretag som kommit i närheten av fas 3 i kliniska prövningar, och där utsikterna för framgång blivit relativt stora, men där också stora finansiella resurser krävs för att gå vidare.

t.ex. Nadiri, 1978; 1993; Jones och Williams, 1998; Acz, Audretsch, Braunerhjelm och Carlsson, 2009). Samtidigt visar Ballot och Taymaz att olika hinder för informations- och kompetensspridning kan leda till långvariga inlåsningar i gammal teknologi, och långsammare tillväxt på makronivå. Med svenska data visar också Braunerhjelm m.fl. (2018) att kunskapsarbetarnas rörlighet mellan jobb och företag positivt påverkar alla företags innovativa förmåga mätt som patentansökningar. Gig-ekonomins framväxt bör bidra till alla dessa positiva ekonomiska systemeffekter.

Gig-ekonomins framväxt är också ett led i den specialiseringsprocess som Adam Smith (1772) så väl förstod. Den är nu som då teknologidriven och har under senare år blivit global (Braunerhjelm m.fl., 2009). Den gamla ekonomins tillverkningsorganisation har redan i stora delar brutits sönder av de Schumpeterianska entreprenörer som följt i globaliseringens spår. När de förstör gamla strukturer bereds plats för bättre lösningar.

De institutionella sociala hierarkier som etablerats för att komplettera den gamla industriella revolutionens tillverkningsteknologi fungerar nu mer som ett hinder, och står därför i tur att brytas upp av den nya produktionsteknologin. De som arbetar i en gig-ekonomi är en alltför heterogen grupp för att kunna organiseras i något som liknar en fackförening. Med produktionen spridd över hela världen minskar intresset från central huvudkontorsnivå för de anställda. Det gäller t.ex. anställdas utbildning på jobbet. I en global organisation saknas en huvudman för något så lokalt som anställda. Den ökande inkomstspridningen i de rika länderna som vi kan se både inom enskilda arbetsplatser och mellan företag, följer som en logisk konsekvens.

I gig-ekonomin belönas förmågan att själv definiera de egna arbetsuppgifterna

Konsekvenserna är tydliga. Allt fler anställda arbetar i dag med löst specificerade uppgifter, som de själva måste definiera på för arbetsgivaren bästa möjliga sätt. Det händer t.o.m. att stora företag tar in konsulter för att definiera vad som är den högsta ledningens viktigaste uppgift, nämligen att formulera företagets långsiktiga strategi. Så här kan man inte hålla på, konstaterar Volvos nye vd Martin Lundstedt, och skrotar den strategiska omstruktureringsplan[9] som hans föregångare låtit McKinsey utforma (SvD Näringsliv, 22 mars 2016, DI 21 mars 2016). Förmågan att tänka strategiskt och placera in sin egen uppgift i ett större organisatoriskt sammanhang ställer stora krav på den enskilde individen. Låt mig kalla detta en entreprenöriell förmåga att utan instruktioner från förmän eller arbetsledare förstå det totala företagssammanhang han/hon arbetar i. Dessa individer har blivit allt viktigare för hela företagets värdeskapande. Och de extremt duktiga spiller värden till alla i organisationen. Det är socialt omöjligt

9. Bl.a. att slå ihop Volvos lastbilsbolag.

att ge dem en lön som motsvarar deras värdebidrag på marginalen till verksamheten. Bonusarrangemang med långsiktigt utfall kan ibland lösa en del av problemet. Personer högst upp i företagens ledning, ofta själva ägare, har i dag lyckats förhandla sig till betydande löneförmåner, som ibland ligger långt under vad de borde ha tjänat. Inte sällan innebär det dock en rejäl överbetalning av vd:ar som i efterhand visar sig ha förstört sitt företag. En intressant fråga är därför hur ägarna ska kunna undvika att kompensera sina vd:ar för tur (Chiu m.fl., 2014). Högsta ledningen i ett storföretag spelar dock i en helt annan liga än duktiga ”tjänstemän” och entreprenörer på mellannivå. För att få rätt betalt, och slippa subventionera lönerna till mindre produktiva arbetskamrater på en stor arbetsplats, måste dessa etablera sig på marknaden för egenföretagande och få betalning i efterhand efter leverans av värdebidrag (Eliasson, 2006a).

Den nya ekonomins digitala teknologier har också visat sig erbjuda stora, i vissa fall enorma förtjänstmöjligheter för begåvade och företagsamma individer. Det har länge funnits skäl att tala om en tredje industriell revolution, som inte bara radikalt ändrat produktionens organisation i de gamla industriländerna, utan även villkoren på marknaden för kompetens (Eliasson,1992, 2000; 2002; Magnusson, 2000; Magnusson och Ottosson, 2003), och som dessutom inneburit att inkomst och förmögenhetsfördelningarna i industriländerna blivit ännu skevare. Det blir något krystat att uttrycka detta i termer av den statiska neoklassiska modellen. Det vi observerar är ju något i allra högsta grad dynamiskt entreprenöriellt[10], men den ”marginella värdeproduktiviteten” hos personer som Bill Gates, Steve Jobs, Jeff Bezos och Elon Musk (om han lyckas) är enorm. Som en erfaren företagare nyligen uttryckte saken: ”Man kan aldrig skapa ett kapital genom lön” (Dan Olofsson i SvD Näringsliv, 28 juli, 2018). Jag brukar också fråga mina studenter i industriell ekonomi hur mycket Ericsson borde ha betalat Åke Lundqvist, den person som inom Ericsson Radio Systems envisades med att i lönndom, på ett militärt konto, trots högsta ledningens försök att få stopp på honom, utveckla Ericssons mobiltelefoni. Han räddade Ericsson över till en ny marknad efter att företagets jättelika strategiska satsning på affärsinformationssystem (EIS) hade misslyckats totalt, och högsta ledningen bytts ut (Eliasson, 1995). Men det var på håret. Ingen student föreslog en ersättning på en miljard kronor och uppåt till Åke Lundqvist, eller andra extremt duktiga entreprenörer på jobbet. Sådana belöningar för ett vanligt jobb ligger långt utanför den svenska fördelningsmoralen. Då hänvisas man till den mer osäkra marknaden för entreprenörskap, där man så småningom kan bli uppköpt för sådana belopp, eller utveckla ett företag till en ännu högre värdering. Den intressanta

10. Jag säger så därför att det är tveksamt om begreppet kapitalets marginella värdeproduktivitet, och då särskilt kompetenskapitalets marginella produktivitet, har någon mening utanför den statiska neoklassiska modellen, som inte har något att göra med den strukturella dynamik över sekler som denna uppsats handlar om.

frågan är om det svenska finansiella systemet haft den industriella kompetens, och den kapacitet som krävs för att låta en avhoppad entreprenör bygga upp vad som till sist blev Ericssons framgångsrika mobiltelefoni-verksamhet. Åke Lundqvist hade trots allt svenska Televerket som en mycket kompetent kund i ryggen, men gav till sist upp och förtidspensionerade sig. Med ett industriellt kapabelt och innovativt finanssystem, vilket Sverige inte har, borde marknaden för entreprenörskap ha klarat Åke Lundqvists venture, och gjort honom till en mycket förmögen person. Det amerikanska finanssystemet har finansierat Elon Musks Tesla som, även om hans bilföretag inte kommer att klara sig, redan har rivit upp strukturerna i en av världens mest konservativa industrier, som tills nyligen, dvs. före Musk, hade till synes oöverstigliga nyetableringströsklar (Eliasson, 2014). En ytterligare intressant fråga är hur – inte bara av vem – finansiering till Sveriges Silicon Valley erfarenhet 1860-1920 arrangerades.

Allteftersom det stora fabriksgolvets förhandlade löner mot tid ersätts med belöning baserad på individuella kompetensbidrag ökar spridningen i inkomster. Detta sker delvis i form av högre löner, men alltmer genom att duktiga individer bryter sig loss som egenföretagare, fakturerar sin gamla arbetsgivare, och tar betalt i form av värdestegring på sitt monetariserade kompetenskapital. Eftersom både riskerna med, och förväntad inkomst från sådan entreprenöriell verksamhet är höga, blir utfallet en fördelning av framgångar och misslyckanden som ytterligare sprider ersättningen för kompetensinsatsen.

Kompetenskapitalets ökande betydelse sänker löneandelen i produktionen

Gig-ekonomins ursprung ska sökas i de krafter som sedan minst ett halvt sekel brutit ned den industriella revolutionens jobbstrukturer och integrerat världen i en global ekonomi, med acceleration från 1995 då internet på allvar började kommersialiseras (Eliasson, 2002; Braunerhjelm m.fl., 2009). En tung förklaring till den sjunkande andelen löneinkomster i den totala produktionen är den minskade andelen ”maskinkapital” i produktionen och den ökande andelen människobundet ”intangible capital” (Eliasson, 1989; Eliasson och Braunerhjelm, 1998). Det senare handlar om de nya entreprenörernas arbete, som i ökande utsträckning tar ut ersättningen för sitt kompetensbidrag som avkastning på sitt kompetenskapital i ett eget företag. Allteftersom ny teknologi gjort det lönsamt för företagen att bryta upp de stora fabriksgolvens interna arbetsmarknader har fast anställning blivit ersatt av produktion utlagd på underleverantörer eller tillfälliga jobb. Allteftersom arbetsuppgifterna blivit en fråga om att förstå det större sammanhang man arbetar i, samt att själv lösa problem på sin arbetsplats, har det blivit både möjligt och ekonomiskt mer intressant att bli egenföretagare och göra sin tidigare arbetsgivare till kund. Den tidigare anställde har blivit entreprenör på jobbet, för att så småningom kanske etablera sig på marknaden som egenföretagare och

entreprenör. Denna utveckling har inte setts med blida ögon av den gamla ordningens representanter. Framför allt har de negativa sociala konsekvenserna av den växande gig-ekonomin dominerat debatten. Gig-ekonomins små, heterogena och osäkra arbetsuppgifter låter sig inte organiseras i fack, och lösa anställningskontrakt gör att många korttidsanställda och egenföretagare lätt hamnar utanför de standardiserade offentliga sociala skyddsnäten, som i industriländerna är utformade för att passa fast anställning mot lön. Om man inte har unik kompetens att erbjuda blir den korttidsanställde lätt ett offer för starka arbetsgivare som pressar ”betalningen”.

Det handlar inte bara om att många individer som tvingats ut på gig-ekonomins hårda marknad för kompetens, och funnit att de saknat förmåga att på egen hand nå upp till sin tidigare inkomst. Livet har inte blivit bättre för de högproduktiva av att bli kvar på en marknad för kompetens med en värderingsförmåga som mest liknar den för begagnade bilar, där hög kompetens undervärderas, och där framgång förutsätter entreprenörens kompetens att sälja sin egen förmåga för att överbrygga ”the lemons problem” (Akerlof, 1970; Eliasson, 1992).

Allteftersom gig-ekonomins arbetare därför finner att de inte har någon nytta av sin fackförening har den fackliga anslutningen minskat i takt med att den gamla anställningsformen mot lön blivit mindre attraktiv. Väljare har samtidigt blivit mindre villiga att via skattsedeln betala för standardiserade välfärdsarrangemang, som inte passar deras egna arbetsformer, och som innebär att de via skattsedeln betalar mer för andras sociala välbefinnande än sitt eget.

Den viktigaste långsiktiga förklaringen till samhällets växande inkomstskillnader, om man är intresserad av dem, bör alltså sökas i det faktum att digitaliseringen av produktionen har möjliggjort den individualisering av marknaden för kompetens, och det ökade inslag av flexibla korttidskontrakt, egenföretagande och entreprenörskap som i dag ofta nedlåtande kallas gig-ekonomin, men som gör det möjligt för duktiga människor att få betalt i proportion till sin kompetens. Denna grundläggande orsak till ojämlikhet är omöjlig att eliminera med skatter och bidrag utan att skada ekonomin, och innebär att de ojämna inkomst- och förmögenhetsfördelningar som redan etablerats, inte bara kommer att bestå, utan förmodligen också fortsätta att växa.

Avgörande för individuell framgång i gig-ekonomin är sammanfattningsvis individens förmåga att visa framfötterna på marknaden för kompetens. Den förmågan, förutom ursprunglig talang, tillägnar man sig på marknaden för utbildning brett definierad. Vi talar om en väl skött skolgång, som bygger upp en plattform för effektivt lärande på jobbet. Den viktigaste jobbkompetensen skapas genom en varierad yrkeskarriär. Jag har tidigare hävdat, som nära nog en självklarhet, att politik syftande till att hjälpa de som har det svårt i arbetslivet måste ta sin början i skolan. *Det enda som på lång sikt biter på inkomstfördelningarna är en jämnare fördelning av kompetenskapitalet*. För att de som har det svårt ska klara sig bra på en allt hårdare marknad för kompetens,

har jag i omgångar detaljerat hur politiken bör läggas upp (se t.ex. Eliasson, 1992; 1994a; 1994c; 2000; 2001).

Social riskreducering för entreprenören

De moderna europeiska välfärdsekonomierna har som politisk ambition att inte bara lyfta de fattigas levnadsstandard, utan också att generellt utjämna inkomster mellan rika och fattiga. Reaktionen från de ”politiska kvarteren” på Pikettys (2013) och andras dokumentation av en utveckling som varit statistiskt bekant sedan decennier, har därför varit indignation och uppmaningar till den offentliga makten att i första hand skattevägen åtgärda situationen (se t.ex. Calmfors, 2018; Andersson, 2018, Molander 2018). Den medicineringen fungerar dock inte på gig-ekonomins marknader för kompetens.

De skandinaviska ekonomiernas välfärdsbudgetar handlar till största delen (Fölster (1993) talar om två tredjedelar eller mer) om att utjämna individens inkomster över hans eller hennes livscykel, medan *den enda meningsfulla jämlikhetsambitionen är att utjämna livsinkomsterna*. Ett jättelikt administrativt system finansierat av skatteinkomster har under årtionden byggts upp för att finansiera och bedriva utbildning, sjukvård, samt arbetslöshets-, och pensionsförsäkringar, allt till stora delar en fråga om ren försäkringsverksamhet och privat konsumtion, som bör kunna skötas privat (Ysander, 1979). Frågan är hur ett sådant jättelikt institutionellt system ska kunna riktas om för att fokusera på en utjämning av livsinkomster mellan individer.

Det kanske t.o.m. varit tur att ambitionerna tills vidare varit att socialisera privat försäkringsverksamhet, eftersom en utjämning av livsinkomster är en mycket svårare uppgift. De realekonomiska sidoeffekterna av de skattekilar (Södersten och Lindberg, 1983; King och Fullerton, 1984) som ambitiösa försök att med Keynesianska metoder försöka utjämna livsinkomster över en offentlig budget skulle skapa, kunde ha blivit katastrofala. Utjämningen av livsinkomster behöver därför inte bli lidande om de tunga omfördelningarna över individens livscykel läggs på privat försäkringsbasis (nästa avsnitt), samtidigt som den politiska ambitionen fokuseras på försiktiga försök att utjämna livsinkomsterna utan att bygga in destruktiva skattekilar i ekonomin. Det stora hindret mot en socialt konstruktiv omläggning är förmodligen att en väsentlig del av den skattefinansierade offentliga budgeten då skulle kunna bantas bort, och med detta den motsvarande byråkratin. Invändningen att de administrativa skalekonomier - som kan uppnås med ett nationellt sjukförsäkrings-, arbetslöshetsförsäkrings- och pensionsförsäkringssystem - gör det effektivare än fragmenterade privata lösningar (Diamond, 1998; 1999), har ingen kraft förrän motargumentet att konkurrens skulle reducera den dödviktskostnad som en jättelik offentlig byråkrati kan förorsaka, utretts

ordentligt. De mera marknadsmässiga lösningarna med bättre fokus på utjämning av livsinkomsterna, som i Tyskland och Schweiz, kan tjäna som vägledning. Där drivs en större del av verksamheten i privat regi, och finansieringen har ett betydande privat inslag jämfört med t.ex. i Sverige, men med större bidrag från det offentliga för låginkomsttagare.[11] Skolan har också fått en klarare yrkesorientering för de som inte klarar ”akademiska krav”.[12] I många länder har privatisering av socialförsäkringssystemet därför diskuterats, kanske särskilt i USA, som redan har till stora delar privata lösningar.

Medan den nya ekonomins avancerade produktion gör att anställning mot lön alltmer sällan utgör den optimala kontraktsformen för högpresterande (Eliasson, 1992), tvingas lågpresterande i gig-ekonomin alltmer acceptera korta och osäkra arbetskontrakt. Att utvecklingen mot en gig-ekonomi ogillas av den gamla ordningens företrädare är därför inte förvånande. Försök att hejda den utveckling som pågår med politik innebär dock att beröva samhället i stort de stora positiva ekonomiska värden som skapas av den nya ekonomins teknologi. Fackföreningsrörelsen och andra intressegrupper som profiterar på den gamla ordningen bör i stället för att försvara den, reformera sig själva och göra sitt bästa att underlätta en institutionell anpassning till det nya. Det tekniskt och ekonomiskt oundvikliga som äger rum i den reala ekonomin, dit flertalet individer snart kommer att höra, kommer annars att drabbas av en föråldrad institutionell samhällsstruktur. Denna struktur, grundad i en gammal produktionsteknologi, försvaras med näbbar och klor av de intressegrupper i samhället som profiterar på den gamla ordningen. Här, om någonstans, har det politiska etablissemanget möjlighet att agera innovativt och till nytta för alla. För att tvinga fram innovation i samhällets institutioner bör därför dessa marknader öppnas upp och utsättas för entreprenöriell konkurrens.

---

11. Ett acceptabelt argument för ett universellt, offentligt försäkringssystem som sköter stora delar av finansieringen av s.k. *merit goods* (Musgrave, 1959), som utbildning, sjukvård och pensioner, är att *kortsiktiga människor då skulle underinvestera i såväl sitt humankapital och sin hälsa, som sin framtid,* med som konsekvens de ännu högre sociala kostnader som en undermålig arbetskraft skapar. Den svenska välfärdspolitiken har därför, fram till den extrema inkomstutjämningspolitikens början under 1960-talets andra hälft varit inriktad på att skapa en befolkning av friska och utbildade människor som inte behöver oroa sig för sin ålderdom, och som bör ha haft betydande positiva externaliteter på den svenska ekonomin (Ysander, 1979). Detta minskar dock inte problemet med skattekilarnas effektivitetssänkande påverkan, när stora delar av den i grund och botten privata konsumtionen av försäkringstjänster blir felaktigt prissatt. Ett motiv för det skandinaviska systemet med universell försäkring, jämfört med det tyska och framför allt det schweiziska, med stora privata direktbetalningar, är att de fattiga som inte har råd slipper utsättas för att bli utpekade. Välfärdsstaternas sociala skyddsnät utsätts för övrigt av de skäl jag anger ovan för allt mer kritik. Se en utmärkt översikt i The Economist (14 juli 2018, “Repairing the safety net”), som har en utomordentlig journalistisk förmåga att uttrycka sig tydligt även i politiskt känsliga frågor.
12. Även om det måste tilläggas att de nya jobben i den nya ekonomin ställer växande krav på arbetstagarens abstraktionsförmåga (arbetslivet blir mer teoretiskt, Eliasson, 1992; 2000). Heckman (2002) hävdar t ex att det amerikanska utbildningssystemet i det långa loppet är klart överlägset det tyska. Det senare konserverar ungdomens jobbmentalitet i den gamla ekonomins produktionsstrukturer. Huvudargumentet i denna uppsats är för övrigt att sinnelaget hos välfärdsekonomins politiker och rådgivare har konserverats i den gamla ekonomins sociala institutioner.

Medborgarkonton och privatisering av socialförsäkringssystemet

De ekonomiska och sociala konsekvenserna av övergången till den nya gig-ekonomin avgörs på tre marknader, alla i behov av radikal förnyelse, och i dag satta under kollektivt politiskt förmyndarskap (Eliasson, 2009a). På marknaden (1) för *kompetens*, som förutom den reguljära ”arbetsmarknaden”, med min definition, även omfattar marknaden för egenföretagande och entreprenörskap, avgörs hur väl utbud och efterfrågan på kompetens matchas, samt hur väl ersättningen motsvarar det ekonomiska värdet på kompetens. Som jag tidigare visat har den nya digitala teknologin radikalt förbättrat marknadens dynamiska effektivitet, med en betydande spridning av inkomsterna som följd.[13] På marknaden (2) för *utbildning* bestäms individens förtjänstkapacitet, kompetens att anpassa sig till, och förmåga att undvika att råka illa ut i den mycket annorlunda produktionsmiljö som gig-ekonomin definierar. Detta humankapital tillägnar man sig både i skolan och på jobbet. Den formella skolutbildningen bör ha som främsta uppgift att höja individens förmåga att effektivt lära på jobbet, men har i sin moderna utformning belastats med så många ovidkommande och i stora delar motstridiga uppgifter att den inte fungerar bra. Detta gäller i synnerhet den primära uppgiften att skapa en plattform för fortsatt effektivt lärande i ett varierat yrkesliv (Eliasson, 1992; 1994c). En fungerande utbildning i bred bemärkelse är också det enda effektiva motmedlet mot de vidgade inkomst- och förmögenhetsskillnader som den nya teknologin både skapar och möjliggör (Eliasson, 1992; 1994c; 2001; 2006; Braunerhjelm 2006).

De individer som på eget initiativ vågar sig ut på marknaden för egenföretagande och entreprenörskap, och de som tvingas ut av den pågående systemförändringen, hamnar i Sverige på en av det offentliga i stora delar monopoliserad marknad (3) för *sociala försäkringstjänster*. På denna marknad, som avgör hur väl individen skyddas mot risker, kan individen bara delvis själv kontrollera hur han eller hon skall skydda sig mot sjuk- och arbetslöshetsrisker samt hur ålderdomen ska finansieras.

I den tidigare texten har jag klargjort att gig-ekonomins teknologi mycket effektivt sköter uppgiften (1). Jag konstaterar att den offentliga skolan inte är vuxen uppgiften att klara uppgift (2), trots att det enda effektiva skyddet för utsatta individer i den nya ekonomin är utbildning i mycket bred bemärkelse. Här finns inte plats att utreda detta närmare, utan jag hänvisar till ovan och nedan angivna källor (se bl.a. Eliasson, 1992, och Braunerhjelm m.fl., 2009). Marknaden för sociala försäkringstjänster, uppgift (3), har slutligen som sitt primära fokus att ta hand om det som gått snett under (1) och (2). Den har som nämnts utformats för att passa människor som arbetar i den gamla löntagarproduktionen, och stelnat som ett inflexibelt offentligt försäkringsmonopol, som passar de individer som väljer att arbeta under gig-ekonomins villkor illa, och utsätter dem för helt onödiga sociala risker. Denna marknad är i behov av radikal förändring.

13. Något som IUI redan i sin långtidsutredning 1985 (IUI 1985; Kapitel VII) påpekade var på väg.

Under 1990-talet pågick en livlig akademisk diskussion i USA under rubriken *privatizing social security* (se t.ex. Feldstein, 1998; Feldstein och Altman, 1998; Kotlikoff, 1995; Kotlikoff m.fl., 1998; Poterba m.fl., 2001, och för en sammanfattning av den amerikanska diskussionen Eliasson, 2009a). Diskussionen var delvis ideologiskt baserad, men också motiverad av en oro för att stela och underfinansierade offentliga socialförsäkringssystem inte skulle klara de förändringar som den nya ekonomin förväntades medföra, liksom en åldrande befolkning. Lösningen låg i att göra det möjligt för individen att dels (före skatt) jämna ut ojämna och osäkra inkomster över livscykeln utan att samhället trädde in som mellanhand, dels göra det möjligt att sköta egna sjuk-, arbetslöshets- och pensionsförsäkringsfrågor som privat förmögenhetsförvaltning utan inblandning av en opålitlig statsmakt. *Medborgarkonton*, eller citizen's accounts skulle klara detta. Med sådana privata konton skulle medborgarna (a) fostras till att bli ”economically responsible individuals”, med större självförtroende än om den personliga ekonomiska tryggheten övertagits av en kollektiv myndighet, (b) kunna finansiera en kanske påtvingad övergång från anställningsstatus till rollen som egenföretagare och entreprenör, (c) finna de flexibla skräddarsydda lösningar som den nya ekonomins marknader för kompetens kräver, och som kollektiva system inte klarar, samt (d) med ett tydligt privatekonomiskt intresse i botten (det som blir kvar på ålderns höst kommer att höja individens pension) effektivt få individer tillbaka i arbete, och (e) reducera, eller t.o.m. eliminera moralrisker och stävja försök att bli fripassagerare på offentliga budgetar (”moral hazards”). För denna uppsats räcker det att konstatera att ovanstående amerikanska argument för medborgarkonton är exakt vad övergången till en gig-ekonomi eller den nya ekonomin kräver. Dessa har även varit skälet till de diskussioner om införandet av särskilda investeringskonton för individer som tidigare förts i föregångslandet Sverige. Gösta Rehns (1983) ”individual drawing rights” för att finansiera återkommande utbildning, Fölsters (1993) medborgarkonton som bas för socialförsäkringen, samt mitt eget förslag (Eliasson, 1976; 1994b) som ligger närmast de generella medborgarkonton som diskuterats i USA. Det senare förslaget innebar en förlängning av den tidsbegränsade möjlighet att göra avsättningar före skatt till skogskonton, som svenska bönder kunnat utnyttja till att (före skatt) jämna ut sina ojämna inkomster från skogen, till att sträcka sig över hela livscykeln, samt göra samma möjlighet tillgänglig för alla svenskar. Redan Knut Wicksell (1892) var inne på samma idé när han i en debattartikel om den ”Moderna arbetarrörelsen” hävdade att alla skulle få möjlighet att bli (privat) rika därför att det skulle höja individens självförtroende om han/hon kunde få möjlighet att fatta sina egna ekonomiska beslut, och slippa vara ekonomiskt beroende av statsmakten.

Medborgarkonton har flera grundläggande fördelar. Den viktigaste är att statsmakten inte behöver lägga sig i de privata affärer en normal individ sköter bäst själv, och kan fokusera på uppgiften att med ett bättre utbildningssystem och riktade bidrag

hjälpa de som har det mycket svårt att höja sin livsinkomst. Lika viktigt är att de jättelika skattekilar i de skandinaviska ländernas högskattesystem som styr resurserna snett och vint, radikalt skulle reduceras.

Det stora hindret är politiskt. En generell privatisering av socialförsäkringssystemet kommer att göra stora delar av den offentliga byråkratin och andra intressegrupper redundanta. De intressegrupper som drabbas kommer naturligtvis att göra allt för att förhindra en sådan utveckling. Det är därför förmodligen omöjligt att på politisk väg genomföra en snygg reform till nästan allas bästa. Men en framgångsrik väg är att *öppna upp det offentliga socialförsäkringssystemet för konkurrens*, genom att tillåta medborgarna att själva bestämma om de vill vara med på det offentliga tåget, eller köra ett eget. Medborgarkonton är ett steg i den riktningen väl värt ett försök.

Gunnar Eliasson är professor emeritus i industriell ekonomi/dynamik vid Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) i Stockholm. Han var tidigare chef för Industriens Utredningsinstitut (IUI, numera IFN), och dessförinnan chefsekonom och avdelningschef på Sveriges Industriförbund. Han är ledamot av Ingenjörsvetenskapsakademin, har suttit i ett antal styrelser, bl a Kungliga Konsthögskolans, samt varit president för The International Joseph A. Schumpeter Society (1994-1996). Han har skrivit många böcker inom området teknologi, ekonomi och ekonomisk tillväxt, samt under flera decennier arbetat med en företagsbaserad makromodell för den svenska ekonomin.

Bibliografi

Acs, Z.J., D. Audretsch, P. Braunerhjelm och B. Carlsson (2009), "The Knowledge Spill-Over Theory of Entrepreneurship", *Small business Economics*, vol. 32, s. 15-30.

Akerlof, G.A. (1970), "The Market for 'Lemons': Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, nr 3, s. 488–500.

Andersson, M. (2018), "Ekonomiskt smart att minsta klyftorna", *SvD Debatt*, 15 augusti 2018.

Ballot, G. och E. Taymaz (1997), "The Dynamics of Firms in a Micro-to-Macro Model with Training, Learning and Innovation", *Journal of Evolutionary Economics,* nr 7, s. 435-457.

Ballot, G. och E. Taymaz (1998), "Human Capital, Technological Lock-in and Evolutionary Dynamics", i Eliasson, G. och Ch. Green, *The Micro Foundation of Economic Growth*, University of Michigan Press, 1998, s. 301-330.

Ballot, G. och E. Taymaz (1999), "Technological Change, Learning and Macro-economic Coordination: an evolutionary model", *Journal of Artificial Societies and Social Simulation*, vol.2, nr 2, JASS.html.

Bayer, P. J., B. D. Bernheim och J. Karl Scholz (1996), "The Effects of Financial Education in the Workplace: Evidence from a survey of employers," NBER Working paper nr 5655 (July), NBER, Cambridge, MA.

Bernheim, B. D. och D. M. Garrett (1996), " The Determinants and Consequences of Financial Education in the Workplace: Evidence from a survey of households", NBER Working Paper Nr 5667 (July), NBER Cambridge MA.

Braunerhjelm, P. (2006), "Svensk strukturomvandling från ett sysselsättningsperspektiv – myten om ett kunskapslyft", i Johansson, D. och N. Karlson (Red), S*vensk utvecklingskraft*, Ratio, Stockholm.

Braunerhjelm, P., D., Ding och P. Thulin (2018), "The knowledge spillover theory of intrapreneurship", *Small Business Economics*, vol. 51, s. 1-30.

Braunerhjelm, P., C. von Greiff och H. Svaleryd (2009), *Utvecklingskraft och omställningsförmåga – En globaliserad svensk ekonomi*, Globaliseringsrådet, Stockholm.

Calmfors, L., (2018), "Därför bör inte inkomstskillnaderna få fortsätta att växa i Sverige", *DN* 2 maj 2018.

Chiu, H.-H., L. Oxelheim, C. Wihlborg och J. H. Zhang (2014), "Macroeconomic Fluctuations as sources of luck in CEO compensation", *Journal of Business Ethics*, publicerad online 28 december 2014.

Carlsson, B (1984), " The Development and Use of Machine Tools in Historical Perspective", *JEBO*, vol. 5, s. 91-114.

Carlsson, B. (1994), *Small Business, Flexible Technology, and Industrial Structure*. F. de Vries lecture, Erasmus University, Rotterdam.

Diamond, P. (1998), "The Economics of Social Reform", NBER Working Paper nr 6719 (september), NBER, Cambridge, MA.

Diamond, P. (1999), "Administrative Costs and Equilibrium Charges with Individual Accounts", Cambridge, MA: NBER Woring Paper nr 7050 (mars).

Dunn, T. och D. Holtz-Eakin (1996), "Financial Capital, Human Capital, and the Transition to Self-employment from Intergenerational Links, NBER, Working Paper nr 5622 (juni), NBER, Cambridge MA.

Eliasson, G. (1976), "A Household Investment Funds System – a Proposal", *Industrikonjunkturen*, Ekonomisk Utredningsrapport Nr 21, Stockholm: Sveriges Industriförbund.

Eliasson, G. (1989), ''The Dynamics of Supply and Economic Growth - How industrial knowledge accumulation drives a path-dependent economic process,'' i Carlsson, B. (red.), *Industrial Dynamics, Technological, Organizational and Structural Changes in Industries and Firms, Kluwer Academic Publishers*, Boston/Dordrecht/London. Also IUI WP nr 182.

Eliasson, G. (1990a), ''The Knowledge-Based Information Economy,'' Kapitel i Eliasson, G. m.fl., *The Knowledge Based Information Economy*, IUI, Stockholm.

Eliasson, G. (1990b), ''The Firm as a Competent Team,'' *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 13, nr 3, s. 275- 298 (Tidigare IUI WP nr 207 1988).

Eliasson, G. (1992), *Arbetet dess betydelse, dess innehåll, dess kvalitet och dess ersättning* (Work - its significance, content, quality and compensation), IUI, Stockholm.

Eliasson, G. (1994a), "Educational Efficiency and the Markets for Competence", *European Journal of Vocational Training*, nr 2, 1994:5-11.

Eliasson, G. (1994b), An Individual Educational Investment Account- a Swedish proposal, *European Journal of Vocational Training,* 2/94, s. 30-34.

Eliasson, G. (1994c), *Markets for Learning and Educational Services - a micro explanation of the rôle of education and competence in Macroeconomic Growth*, OECD, Paris, DEELSA/ED/CERI/CD, (94) 9 (04-nov).

Eliasson, G. (2000), *New Emerging Industries, New Jobs and New Demands for Competence*, KTH, Stockholm, TRITA-IEO-R 2000 -18.

Eliasson, G. (2001), "The Role of Knowledge in Economic Growth" i Helliwell, J. (red), 2001, *The Contribution of Human and Social Capital to Sustained Economic Growth and Well-being*, OECD, Paris and HRDC, Kanada.

Eliasson, G. (2002), *Den Nya och Omedelbara Ekonomin – ett Internet perspektiv* (The New and Immediate Economy – an Internet perspective), Vinnova & Teldok (Telematic), Stockholm.

Eliasson, G. (2006), "From Employment to Entrepreneurship" in *Journal of Industrial Relations*, vol. 48, nr 5, s. 633-656.

Eliasson, G. (2009a), "Policies for a New Entrepreneurial Economy" i Cantner, U., J.L. Gaffard och L. Nesta (red), Schumpeterian Perspectives on Innovation, Competition and Growth, Springer Verlag, Berlin och Heidelberg.

Eliasson, G. (2009b), "Knowledge Directed Economic Selection and Growth", *Prometheus*, Vol. 27, nr 4.

Eliasson, G. (2013), "The Internet as a Global Production Reorganizer: The Old industry in the New Economy", i Pyka A. och E. Andersen (red), *Long Term Economic Development, Economic Complexity and Evolution*, Springer Verlag, Berlin & Heidelberg.

Eliasson, G. (2014), "Automotive dynamics in the Stockholm and southern German regional economies – a comparison", in Pyka, A., E. Andreas och H.-P. Burghof (red) *Innovation and finance*, Springer Verlag, Berlin & Heidelberg.

Eliasson, G. och P. Braunerhjelm (1998), "Intangible Human-Embodied Capital and Firm Performance", i Eliasson, G. och C. Green (red), *Microfoundations of Economic Growth*, The University of Michigan Press, Ann Arbor.

Eliasson, G. och D. Johansson (1999), *Dynamik och flexibilitet i svensk IT-industry* (Dynamics and Flexibility in Swedish IT-industry), City University Press, Stockholm.

Feldstein, M. (red) (1998), *Privatizing Social Security*, NBER, University of Chicago Press.

Feldstein, M., (1999), "Tax avoidance and the deadweight loss of the income tax", *Review of Economics and Statistics,* vol. 81, s. 674-680.

Feldstein, M. och D. Altman (1998), *Unemployment Insurance Savings Accounts*, NBER Working Paper nr 6860 (december), Cambridge, MA.

Fölster, S. (1993), "Den Offentliga Sektorn- det möjliga systemskiftet", kapitel 6 i T. Andersson m.fl. *Den Långa Vägen,* IUI, Stockholm.

Gentry, W. M. och R. Glenn Hubbard (2000), "Entrepreneurship and Household Saving", NBER Working Paper 7894, (September) Cambridge MA: NBER.

Hagman, Lena, Erica Sjölander, Staffan Bjurulf Anders Rune & Lars Jagrén, 2015, *En rättvisare bild av industrin*, Stockholm: Almega, IF Metall, Sveriges Ingenjörer, Teknikföretagen & Unionen.

Heckman, James,J., 2002 , " Flexibility and Job Creation: Lessons from Germany", Cambridge MA: NBER Working Paper Nr 9194 (Sept.).

IUI 1985: *Att Rätt Värdera 90-talet*, Stockholm:IUI.

Jones, Charles, I. & John C. Williams, 1998, "Measuring the Social Returns to R&D", *The Quartery Journal of Economics*, vol.113. nr 4 (Nov): s. 1119-1135.

King, Mervyn & Don Fullerton, (red) (1984), The Taxation of Income from Capital. A Comparative Study of the United States, the United Kingdom, Sweden and West Germany, NBER och Chicago University Press.

Kotlikoff, L. J. (1995), "Privatization of Social Security: How it works and why it matters", NBER Working Paper nr 5330, Cambridge, MA.

Kotlikoff, L. J., K. A. Smetters och J. Walliser (1998), "Opting Out of Social Security and Adverse Selection, NBER Working Paper nr 6430, Cambridge MA.

Magnusson, L. (2000), *Den tredje industriella revolutionen – och den svenska arbets-marknaden*, Norstedts, Stockholm.

Magnusson, L. och J. Ottoson (2003), Den tredje industriella revolutionen och "den nya ekonomin", i von Otter, C. (red), Ute och inne i svenskt arbetsliv, Arbetslivsinstitutet, Arbete i Omvandling 2003:8.

Molander, P. (2018), "Så kan en modern välfärdspolitik rida ikapp apokalypsens ryttare", *DN* 28 juni 2018.

Musgrave, R., S. (1959), *The Theory of Public Finance*, New York, McGraw- Hill, Toronto, London.

Nadiri, I. (1978) "A Dynamic Model of Research and Development.expenditure"; i Carlsson, B., G. Eliasson och I. Nadiri (red), *The Importance of Technology and the Permanence of Structure in Industrial Growth*, IUI Conference Reports, 1978:2, Stockholm.

Nadiri, I. (1993), ''Innovations and Technological Spillovers,'' Working Paper nr 4423, NBER, Cambridge, MA.

OECD (1996). *The Knowledge Based Economy*, Paris.

Piketty, T. (2013), *Capital*, Harvard University Press, Cambridge, US.
Poterba, J. M., S. F. Venti och D. A. Wise (2001), "The Transition to Personal Accounts and Increasing Retirement Wealth: macro and microevidence" , NBER Working Paper nr 8610, NBER, Cambridge MA.
Rehn, G. (1983)," Individual Drawing Rights" i Lewis (red), *Financing Recurrent Education*, SAGE Publications, Beverly Hills, London, New Delhi.
Södersten, J. och T. Lindberg (1983), *Skatt på bolagskapital. Sverige i jämförelse med Storbritannien, USA och Västtyskland,* IUI Research Report nr 20, Stockholm.
Wicksell, K. (1892), Den Moderna Arbetarrörelsen: Strödda betraktelser, *Eskilstuna-Kuriren*, 14 och 21 juli, 1, 11 och 18 augusti.
Woodbury, R. S. (1972), *Studies in the History of Machine Tools*, The MIT Press, Cambridge, MA och London, England.
Ysander, B.-C. (1979), "Offentlig Ekonomi i Tillväxt", Kapitel 9 i *Att Välja 80 tal*, IUI, Stockholm.

Tillfällig avvikelse eller vattendelare i världshistorien? Reflektioner och slutsatser om USA:s och EU:s handelspolitik efter presidentvalet 2016

/Carl B Hamilton

Bakgrund[1]

USA:s president sedan 2017, Donald Trump, är ombytlig både i åsikter och beslut. I ett avseende har han dock varit konsekvent i tre årtionden: Trump är övertygad om att protektionism är bra. Högre amerikanska tullar och andra hinder för import skapar ökat välstånd i Amerika, ökad säkerhet för Amerika, och skulle återföra jobb och inkomster till Amerika från andra länder.

Detta synsätt går på tvärs inte bara med etablerad ekonomisk teori, utan med beprövad historisk erfarenhet inom internationell politik och internationell ekonomi, särskilt under perioden efter andra världskriget. Sedan 1945 har en öppen, liberal, frihandelsinriktad politik drivits under ledning av USA, genom USA:s avgörande stöd för bildandet av Världshandelsorganisationen WTO och dess föregångare Gatt. År 1993 ingick USA med Kanada och Mexiko det nordamerikanska frihandelsavtalet Nafta. Det avtalet har bidragit till att göra Nordamerika till en integrerad region för handel, produktion och investeringar. Under president Obama lanserade USA en amerikansk ”omsvängning till Asien” (”pivot to Asia”) och framförhandlade ett nytt frihandelsavtal mellan tolv länder i Stillahavsasien (Trans-Pacific Partnership, TPP). Parallellt tog USA

1. Författaren är synnerligen tacksam för synpunkter och diskussion med Per Altenberg, Arne Bigsten, Uri Dadush, Harry Flam, Henrik Horn, Gary Hufbauer, Janerik Larsson, Mats Lundahl, Cecilia Malmström, Pernilla Norlin, Andre Sapir, Ulrika Stuart Hamilton och Maria Åsenius.

och EU initiativ till en friare transatlantisk handel (Transatlantic Trade and Investment Partnership, TTIP).

Direkt vid sitt tillträde förkastade Donald Trump det redan färdiga utkastet till TPP-avtal och hotar med att riva upp Naftaavtalet eller att radikalt omförhandla det. TTIP-förhandlingarna om ett transatlantiskt frihandelsområde har i praktiken upphört.

Även om en liberal frihandelsinriktning dominerat amerikansk handelspolitik de senaste 70 åren har dock ett politiskt inåtvänt och merkantilistiskt synsätt djupa rötter i USA:s historia före andra världskriget.[2] Är USA och världen med president Trump tillbaka i tidigare perioders protektionism och isolationism? Är USA:s politik och ekonomi på väg att vridas tillbaka till 1930-talet?

Sju slutsatser

1. Det som skett under senaste två årtiondenas handelspolitik är sannolikt en permanent kursändring i USA:s handelspolitik, men trots allt endast en tillfällig avvikelse för världsekonomins förändring mot ökad handel och lägre handelshinder – framför allt tullar. Andra typer av handelshinder, som regleringar på grund av t.ex. hälsa, säkerhet och miljö, ses dock ofta som oacceptabla ingrepp i länders suveränitet.

2. Även utan Donald Trump kan det i USA ha vuxit fram en underliggande, långsiktig trend mot ökad protektionism. Den hämtar i så fall näring ur framväxten av motstånd och motståndare mot globaliseringens konsekvenser för vissa regioner och branscher. Bristen på effektiva och tillräckligt finansierade sociala skyddsnät för de drabbade personerna och bristen på möjligheter till nya jobb genom omskolning och vidareutbildning brukar anges som orsaker, men frågan är om detta räcker som förklaring. Jag nämner frågan eftersom det är en viktig skillnad mellan situationen i USA och i stora delar av Europa. Den rika världens länder ska inte dras över en kam när globaliseringens fördelar och nackdelar diskuteras.

3. En lärdom av Trumps tid vid makten är att det för resten av världen är viktigt att USA:s kongress återtar det lagstiftande mandatet på handelspolitikens område. På 70-talet överlämnade kongressen till presidenten lagstiftande makt i och med beslutet om Section 232 om ”national security” i The Trade Expansion Act.[3] Då ansågs presidenten närmast ’ex officio’ såsom mera frihandelsvänlig än kongressen. Idag, och i enlighet med den amerikanska konstitutionens doktrin om maktdelning, borde presidentens möjlighet att med en enkel hänvisning till ”national

2. Irwin, D (2017), Clashing Over Commerce. A History of US Trade policy, National Bureau of Economic Research, och U of Chicago Press.
3. För en enkel beskrivning av Section 232 i Trade Expansion, se https://www.investopedia.com/terms/s/section-232-trade-expansion-act.asp .

security” ingripa mot import, begränsas. Att återföra mandatet i Section 232 till kongressen skulle ge en parlamentarisk förankring som i längden skulle kunna öka förutsägbarheten i politikens utformning, och kanske också göra den långsiktigt mera frihandelsinriktad. Den amerikanska konstitutionella rätten innebär idag att landets olika lagar sedda tillsammans har en bias emot import, och emot frihandel. Det ligger i omvärldens intresse att tydligt hävda omvärldens intresse av att amerikansk lagstiftning speglar en öppen och stabil amerikansk handelspolitik.

4. För världen såväl som USA självt innebär Trumpadministrationens unika sätt att tillämpa ”Section 232” en starkt ökad osäkerhet om spelreglerna i internationell handel. För att motverka att en Trump-inspirerad rättslöshet griper omkring sig bland WTO:s medlemmar är det därför viktigt att tongivande WTO-medlemmar – som EU, Japan, Kina, Australien, Brasilien – snabbt sluter sig samman och deklarerar en slags ’pakt’ mellan länderna för att slå vakt om det multilaterala handelssystemet såsom vi känner det. En förutsättning för att en sådan pakt ska kunna fungera utan starka inre spänningar är dock att Kinas handelspolitik också reformeras, och att landet accepterar nya WTO-regler som förbjuder subventioner och stöd till det egna näringslivet av det slag som Kina idag tillämpar.

5. När protektionism blir etablerad politik i USA är risken stor att den smittar av sig till många fattiga länder utan djupare erfarenheter av exportledd tillväxt, frihandel och ekonomisk liberalism. Den fattiga delen av världen riskerar på grund av USA:s nya handelspolitik att förbli i fattigdom.

6. Slutsatsen för EU:s del är att grundläggande frågor om globalt ledarskap har uppstått, och som kräver åtgärder. Europeiska unionen får framdeles sköta handelspolitik, försvars- och säkerhetspolitik mera självständigt från USA. Det innebär för EU ökade egna resurser, främst för försvaret, och en höjd beredskap för att axla globalt handels- och säkerhetspolitiskt ansvar. EU kan inte fylla luckan efter USA om EU agerar enligt en ”EU-first”-maxim. Globalt ledarskap kräver en vilja att verka för bredare principer, som multilateralism, men också en beredskap att ta kostnader och politiska påfrestningar i sådana strider. Det innebär en vidare roll för EU globalt. Det duger inte att EU och andra tongivande WTO-medlemmar fokuserar på att själva komma undan åtgärder som drabbar övriga, t.ex. i den aktuella situationen att låta EU:s engagemang stanna vid att söka undantag från Trumps handelspolitiska aggressioner.

7. Det finns också behov av starkare globalt ledarskap när det gäller övergripande liberala hållningar som marknadsekonomi, frihandel och rättstrygghet. Utrikespolitik och handel ska inte bara styras av egenintresse utan även av ideal.

Handelspolitik tenderar att kopplas samman med säkerhets- och försvarspolitik

Ekonomer har vanligtvis avgränsat sin analys av internationell handel till dess ekonomiska aspekter – såsom effekter på BNP-tillväxt, relativa priser, inkomstfördelning, världsfattigdomen, och kunskaps- och tekniskspridning. Analysen har vanligtvis inte närmare analyserat att handelspolitik också kopplas till länders intresse av internationellt inflytande, maktutövning eller skydd. Det normala i efterkrigstidens internationella politik har varit att tunga förhandlingspartners som USA, EU, Japan, och Kina sökt hålla isär ekonomi i handelsförhandlingar, å ena sidan, och militär- och försvarspolitiska överväganden, å den andra, även när en strategiskt bakomliggande analys inkluderar båda.

Med Donald Trump är det annorlunda. Han tvekar inte att oförblommerat vilja utnyttja USA:s inflytande för att vinna näraliggande ekonomiska fördelar, och att använda handelspolitik som metod för att få andra länder att följa den amerikanska regeringens vilja. Självklart är detta inte något helt nytt, men Trump förefaller ha USA:s egenintresse som sin främsta drivkraft, och är ambivalent till att USA bör ta ansvar för handel, ekonomi och fred i övriga världen. Denna hållning har skapat mängder av konflikter med USA:s handelspartners och en genuin osäkerhet om USA:s avsikter.

Därmed är vi framme vid en grundläggande fråga: vad är syftet med den Trump-administrationens handelspolitik? Och har den nya mera introverta och nationalistiska inriktningen kommit för att stanna, eller är den bara en tillfällig avvikelse?

Underskott – än sen då?

Det återkommande klagomålet från Trumpadministrationen är att USA har underskott i varuhandeln med många enskilda länder, och att dessa underskott visar att USA förlorar på handeln med vart och ett av dessa länder.

Till att börja med kan man undra varför inte handeln med tjänster räknas in. Tjänstehandeln växer definitivt snabbare än varuhandeln,[4] och kan idag värdemässigt ha blivit väl så viktig, eller viktigare, som varuhandeln, mätt som förädlingsvärde.[5]

4. Per Altenberg har vänligen hjälp mig med denna klassiska och statistiskt synnerligen svårfångade fråga om varu- och tjänstehandelns omfattning. Den enklaste jämförelsen är bruttohandel med bruttohandel; se https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2017_e/wts2017_e.pdf , sid 10.
5. Man kan även analysera tjänsteandelen från ett förädlingsvärdesperspektiv, dvs. baserat på input-output-beräkningar. Då är tjänstehandelsandelen betydligt större än med ovan bruttovärde-metod. För Sveriges uppskattas t.ex. andelen tjänster i Sveriges totala export till 61 procent 2014, enligt OECD:s TiVA-databas. Även den andelen har varit stigande över tid för Sverige. Andra OECD-länder ligger på liknande nivåer som Sverige; Se ”total services value-added as share of gross exports”:https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_NOWCAST. Mail från Per Altenberg, Kommerskollegium, 22/8 2018.

Men stämmer det att ett handelsunderskott gentemot ett visst land skulle kunna tas som bevis för att landet – i detta fall USA – förlorar på sin handel med det andra landet?

Att ha ett handelsunderskott innebär inte att landet får minskat välstånd eller färre jobb. Om två länder handlar med varandra beror det på att båda tjänar på det.[6] Om inte, skulle det land som anser sig förlora på handeln inte engagera sig i något handelsutbyte. Och detta gäller all slags handel. Att handla med en motpart är en frivillig aktivitet, och den part som hellre avstår kan göra det. När du går till bageriet och köper bröd gläds bagaren åt att få en inkomst så länge den täcker hens kostnader. Du gläds åt att få ett bröd att äta så länge brödet motsvarar dina förväntningar. Båda parter är nöjda när det är ett frivilligt byte.

Så Trump-administrationens presumtion att t.ex. USA förlorar på handel är antingen fel, eller förutsätter att någon part handlar under tvång. Förenta Staterna är inte tvunget att handla med Kina eller EU, eller någon annan.[7]

Det är företag och inte länder som handlar

Det är inte länder eller deras regeringar som handlar med varandra, även om man ibland kan få det intrycket i handelsteorins förenklade värld. Det är normalt vinstmaximerande företag. Företag som tror sig tjäna på handel gör det eftersom de ser vinstmöjligheter, annars inte. (Enstaka exempel på statshandel kan dock finnas, t.ex. handel med krigsmateriel.)[8]

På den här punkten finns en inkonsekvens i Trumpadministrationens argumentation. Handelshinder är viktiga offentliga ingrepp i en marknadsekonomi. Trots att både presidentadministrationen och det republikanska partiet, anser sig stå för ett näringsliv fritt från statlig inblandning, och en ekonomi som vilar på marknadsekonomis principer, innebär Trumpadministrationens handelspolitik att amerikanska staten – genom myndigheten International Trade Commission (ITC), departementen och presidenten – drivs av andra mål och värderingar än marknadens. Det är motsägelsefullt dels att vilja minska regleringar i allmänhet, men samtidigt vilja öka det offentligas ingrepp i utrikeshandeln. Trumpadministrationen kunde man förväntat sig borde se statlig intervention i utrikeshandeln som en politisk överprövning och frihetsinskränkning av företags och konsumenters val. Denna aspekt på handelspolitik är dock en blind fläck hos dagens republikaner i USA, och i ännu högre grad hos demokraterna.

---

6. Normalt sett tjänar de lika mycket, men det finns undantag som diskuteras i teoretisk litteratur.
7. Det enda exemplet jag kan komma på är Finlands påtvingade krigsskadestånd till Sovjetunionen i form av finska exportleveranser efter andra världskriget.
8. Kina är dock ett viktigt gränsfall. När den kinesiska staten, och Kinas provinsregeringar, stöttar t ex olönsamma stålverk undergräver det andra stålföretags lönsamhet.

Handelspolitik drivs inte bara av *ett* land

Handelspolitiken i ett land påverkar normalt den som förs i andra länder. Vad som är normalt i politiken är därför att ta hänsyn till reaktioner i andra länder när man ex ante analyserar konsekvenser av handelspolitiska åtgärder. Utlöses motreaktioner, stimuleras nya allianser, ändras handelsflöden, styrs lokaliseringen av produktion och investeringar, eller inträffar något annat? Sådant tänkande verkar Donald Trumps administration knappast initiera, trots att till exempel reciprocitet som princip är centralt i handelspolitiskt agerande.

Ett exempel på dominoeffekt av ett handelspolitiskt ingrepp är konsekvenserna av att USA år 2018 införde kraftigt höjda tullar på amerikansk import av en rad varor från Kina. Som motdrag införde Kina omedelbart 25 procents tull på import av bland annat sojabönor från USA.[9] Den kinesiska motåtgärden sänker lönsamheten hos odlare och exportörer, främst i Illinois, Iowa och Minnesota genom fallande priser på sojabönor. (Kina ersatte delvis sojabönor från USA med ökad import av sojabönor från Brasilien.) Att Kina valt tyngdpunkten hos sina åtgärder i dessa tre amerikanska delstater var ingen slump. Valresultatet i dessa är sannolikt avgörande för framtida republikanska nationella valvinster.

Omgående lovade dock president Trump ett stödpaket om 12 mdr USD till bl.a. drabbade sojabönsodlare. USA:s höjda handelshinder mot Kina kommer alltså i slutändan att resultera i ökade statliga subventioner till odlare i USA, sänkta priser för amerikanska sojabönsproducenter, risk för att Brasilien långsiktigt tar marknadsandelar i Kina från amerikanska odlare, och snedvriden konkurrens på flera marknader.[10]

Donald Trump påstod därefter, i samband med överläggningar 2018 mellan USA och EU, att EU skulle ha gått med på att köpa ”mycket” amerikanska sojabönor. Det bestreds omgående av ministrar från bl. a Tyskland och Frankrike. Ja, ingen på EU-sidan vill kännas vid något statligt åtagande om ökad EU-import av sojabönor. (Sojabönor finns inte med i den lösligt formulerade överenskommelsen annat än som ett föga förpliktigande omnämnande.[11]) Det är också svårt att förstå vad EU skulle kunna vidta för åtgärd eftersom EU:s tull på sojabönor redan i utgångsläget är noll procent, att det påstådda löftet till Trump om ”stora” köp av sojabönor skulle ha behövt föreslås

9. Sojabönor odlas bland annat i amerikanska mellanvästern och Latinamerika, och används som kraftfoder till exempelvis grisar.
10. Presidenterna Richard Nixon och Jimmy Carter intervenerade också med negativa verkningar för amerikansk jordbruksexport och odlarna. Nixons restriktioner på exporten av sojabönor till Japan medförde en starkare självförsörjningsinriktning på japanskt jordbruk, till långsiktigt förfång för amerikansk jordbruksexport till Japan. Carter ingrep mot veteexport till Ryssland under Afghanistankriget vilket vände jordbrukarna emot honom, och gynnade Ronald Reagan, som lovade bönderna ”never again”.
11. EU kommissionens uttalande 18/4687, ”Joint US-EU Statement following President Junker’s visit to the White House”, 25/7 2018, Reuters 28/7 2018, Financial Times 26/7 och 31/7 2018. Ordföranden I EU-parlamentets handelsutskott, Bernd Lange, har skrivit en fyllig och kritisk längre kommentar till Junker-Trump mötet i juli 2018; se http://www.bernd-lange.de/aktuell/nachrichten/2018/374053.php , och som också är en inventering av dagens handelspolitiska motsättningar mellan EU och USA, bl.a. jordbruksprodukter.

av EU-kommissionen, och förankras i medlemsstaterna och EU-parlamentet. Det är också högst oklart till vem en uppmaning skulle kunna riktas om att göra inköp i USA av sojabönor?[12] EU är ingen kommandoekonomi och de som handlar med sojabönor är enskilda företag – inte medlemsstater, och inte heller EU-kommissionen.

Trump talade helt enkelt osanning, som så ofta. Till yttermera visso förkastades senare Trumps erbjudande om statligt stöd av de amerikanska sojabönsodlarna själva – måhända visa av tidigare erfarenhet av statliga ingrepp – men även av delar av Trumps eget parti: ”Agricultural groups found [Trump’s aid programme] insulting and inefficient, [and some] free market Republicans likend it to a Soviet scheme.”[13]

EU-initiativ gör för att stärka den globala frihandeln

Trump har drivit samman EU-länderna i handelspolitiska frågor, och de är mer eniga än någonsin förr i EU:s historia. Sydeuropa har valt en mer frihandelsvänlig hållning genom Trumps hot mot frihandeln.

EU försöker ta ledningen i försvaret av det multilaterala handelssystemet, och förhandlar med snart sagt hela världen. Tanken är att bilda en ”circle of friends” för det multilaterala handelssystemet. EU har tagit initiativ till att reformera WTO genom åtgärder på tre fronter.

1. För det första samarbete med USA och Japan på ministernivå. Gruppen diskuterar hur den bör formulera förslag till ett delvis nytt regelverk inom WTO. Fokus är på dagens problem med industrisubventioner och påtvingad teknologiöverföring, dvs punkter där Kinas agerande skapar stora spänningar. Även WTO:s arbetsformer och dess tvistlösningssystem (Apellate Body) diskuteras i konstellation EU-Japan-USA.

2. EU har skapat en arbetsgrupp med Kina sommaren 2018, och gruppen har haft ett första möte. Kina uttalar sig allmänt positivt, är uppenbart angeläget att WTO överlever, men nu gäller det att gå från ord till handling och konkreta åtgärder för att nå framgång!

3. EU har också lagt fram ett antal förlag för bredare reformer av WTO. De förslagen diskuteras med ett stort antal WTO-medlemmar. Dessa förslag skall diskuteras vid ministermöten under hösten 2018.

12. Trumps löfte om statliga subventioner till sojabönsodlare behöver 2018 inte beslutas av kongressen som en budgetfråga efter en budgetberedning, och inte heller som en handels- och finanspolitiskt politisk principiell fråga. Pengarna kan tas ur en ”slush fund” (ungefär: en reservfond) som finns tillgänglig sedan tidigare.
13. Financial Times 31/7 2018.

Beakta gärna lagstiftningen om utrikeshandeln

Episoden med sojabönorna belyser bl.a. en brist i rapporteringen och debatten. Finansiella marknader, men även medierna, tar inte sällan lätt på det faktum att det både i USA och EU – och rimligen i alla mogna demokratier – finns konstitutionella bestämmelser om vem som tar handelspolitiska beslut, och hur sådana beslut ska beredas. Ett aktuellt exempel är eventuellt nya handelsavtal med Mexiko och Kanada. Sådana ska godkännas av amerikanska kongressen, till skillnad mot om USA river upp avtal.[14]

På båda sidor Atlanten finns i handelspolitiken olösta och delvis oklara konstitutionella dragkamper mellan den exekutiva makten (EU-kommissionen, presidenten), och beslutsfattare på nivån för medlemsstater och nationella parlament. I USA:s fall gäller det undantag som delstaterna får göra från Nafta- och WTO-regler om offentlig upphandling, regleringar på delstatsnivå rörande miljö- och hälsoskydd, och tillstånd som berör både inhemska och utländska försäkringsbolag.[15] Också i EU har nationella parlament beslutsrätt i frågor som påverkar hela EU:s utrikeshandel. Både i EU och USA finns därtill den centrala parlamentariska nivån – Europaparlamentet och kongressen.

Bilhandelns vindlande vägar

Sojabönorna illustrerar hur handelshinder kan leda till oväntade dominoeffekter i en värld präglad av starkt ömsesidigt beroende. Ett annat exempel är USA:s hot om högre tullar på import av personbilar från EU. För år 2018 planerade ursprungligen de tyska ägarna till Mercedes och BMW att producera 154 000 bilar i sina anläggningar i USA, för att i ett nästa steg exportera dessa bilar till Kina.[16] Ett beslut om högre amerikanska biltullar skulle dock ändra förutsättningarna för de två företagen. Sannolikt skulle dessa tysk-amerikanska bilar omdirigeras till försäljning på USA-marknaden. Den kinesiska efterfrågan på Mercedes och BMW-bilar skulle få tillfredsställas genom tillverkning på annat håll, t.ex. i EU. Slutresultatet skulle i så fall bli: inga fler bilarbetarjobb i USA, en ökning av USA:s handelsunderskott med Kina, och fler bilarbetarjobb och bilar tillverkade i EU! Det var knappast så president Trump tänkt.

14. Frågan huruvida uppsägning av amerikanska handelsavtal först måste godkännas av kongressen är dock omstridd; se Bown, C. P. och Keynes, S. (2018) ”Can Trump Withdraw from Trade Deals?”, episode 54, Trade Talks, Peterson Institute of International Economics, Washington DC.
15. Epost-korrespondens med Gary Hufbauer 10/7 2018.
16. Financial Times 22/5 2018.

Maktdelningen i USA. Hur fungerar egentligen kongressens kontroll av presidentens exekutiva makt i handelspolitiken?

Den rättsliga grunden för att införa Trumpadministrationens stål- och aluminiumtullar år 2018 är lagstiftningen i ”Section 232” i Trade Expansion Act (1962).[17]

Att USA:s nationella säkerhet skulle vara hotad av stålimport från t.ex. Kanada saknar trovärdighet. Argumentet är nonsens, som konstaterats många gånger, bl. a i yttrande av amerikanska försvarsdepartementet, och särskilt importen från USA:s allierade som Kanada, Japan och de flesta EU-länder. (Kinas direkta stålexport till USA har under senare år dragits ned till en obetydlig nivå, eller går till USA via bearbetning i andra länder, som då också i handelsstatistiken betecknas som exportländer).[18]

Icke desto mindre har Trump stöd för sina åtgärder mot bl. a Kanada och EU i gällande amerikansk lagstiftning. Det som förvånar en utomstående är de lama protesterna från lagstiftarna i den amerikanska kongressen inför Trumps de facto-omläggning av USA:s etablerade handelspolitik. De folkvalda förefaller inte särskilt angelägna om att slå vakt om sin konstitutionella ensamrätt till lagstiftning när det gäller handelspolitik. Man skulle annars kunnat vänta sig att kongressen genom ändringar av Section 232 i Trade Expansion Act vore beredd att hävda landets berömda system för maktdelning.[19]

Det blir därför intressant – inte minst för omvärlden – att följa utgången av den stämning av amerikanska statens (Trumpadministrationen) agerande beträffande ståltullarna som en rad företrädare för USA:s näringsliv gjort hos ”United States Court Of International Trade” i juli 2018.[20] De klagande kräver att domstolen förklarar att det

17. Hufbauer, G (2016), “Could a President Trump Shackle Imports?”, Brief, Institute for international Economics, Washington DC. Om “Section 232” se Bailos, J. (1990), Oil imports and national security: the legal framework and policy framework for ensuring the United States access to strategic resources”, University of Pennsylvania Journal of International Law, Vol. 11, Iss. 2 [2014], Art. 2.
18. För stålintresserade svenska läsare kan följande vara av intresse som förklaring till oron hos svenska stålproducenter för en överströmning till EU av stål från Kina: ”In February [of 2018] the [US] Department of Commerce released its Section 232 investigation, in which it determined that imported steel was a national security risk. … [T]he report provides some insight into how the global steel industry works. Here’s testimony in the investigation from Tom Gibson of the American Iron and Steel Institute (admittedly not an impartial observer):” But while direct steel imports from China may be down, the high level of Chinese exports to the world continue to put pressure on the global steel market, and lead to increased imports from many third countries. Chinese exports to third countries are being further processed into downstream steel products that are then exported to the United States. For example, Chinese billets are being further processed in Turkey into long products which are then exported to the United States, while Chinese flatrolled steel is being converted into pipe products in Korea which are then, according to Commerce Department determinations, being dumped into the U.S. market. In addition, Chinese cold-rolled and corrosion-resistant steel is being shipped to Vietnam for minor further processing before being exported to the United States is a blatant effort to circumvent AD [anti-dumping] and CVD [counter vailing duties] orders on these products. As a result, the U.S. industry continues to suffer from the injurious impact of Chinese overproduction of steel that is exported to world markets.” (Financial Times 15/8 2018.)
19. Doktrinen om maktdelning innebär bl.a. att endast kongressen kan stifta lag, och sätter gränserna för den verkställande maktens – presidentens – möjlighet att på egen hand skapa något som kan uppfattas som ny lag.
20. Section 232 of the Trade Expansion Act, 1962. Stämningen har beteckningen: Case 1:18-cv-00152-N/A Document 20 Filed 07/19/18.

sätt som Section 232 tillämpas strider mot konstitutionens artikel 1 som stadgar att det är kongressen — inte presidenten! – som är lagstiftare och att det är kongressen som ”beslutar och uppbär skatter, avgifter, tullar, och punktskatter”, samt att kongressen inte kan delegera någon av dessa uppgifter utan en ”begriplig princip” – definierad enligt ett prejudikat från 1928. I detta fall skulle den begripliga principen vara ”att import hotar den nationella säkerheten”. Det som ytterligare innebär makt lagd hos presidenten är att Section 232 tillåter presidenten att med ”ohämmat omdöme” besluta hur, och vilka åtgärder som ska vidtas (tullar, kvoter, osv), i vilka kvantiteter, tillämpat på vilka varor, eller vilka länder det gäller, och även en eventuellt definierad tidsutdräkt för dessa åtgärder. Kort sagt, Section 232 ger presidenten obegränsad handlingsfrihet och saknar restriktioner och begränsningar av presidentens handlingsfrihet. Detta bryter mot maktdelningsprincipen i konstitutionen, menar de som stämt amerikanska staten.

Det konkreta fall som de klagande skjuter in sig på är beslutet om en 25-procentig tull på import av stål, från de flesta, men inte alla länder. Stämningen tar även upp handelsdepartementets fortsatta hantering av enskilda begäranden om undantag från 25-procentstullen.

37 vittnesmål om konsekvenserna avgavs vid en offentlig hearing av handelsdepartementet i maj 2017 i samband med beslutet om att införa tullarna. Därtill inkom över 200 skriftliga yttranden. Intressant att notera är att bestämmelserna i ”Section 232” inte kräver att presidenten tar någon hänsyn till dessa vittnesmål och inlagor vid beslut om, eller hur, den ”nationell säkerheten” skulle påverkas av import. Inte heller hindrar Section 232 presidenten från – om hen vill – att faktiskt ta hänsyn till inlagorna, och inte heller förbjuder Section 232 presidenten från att bara ta hänsyn till vissa, men inte andra inlagor och vittnesmål. Viktigast dock: Section 232 ger inte presidenten någon vägledning alls om hen ska ta hänsyn eller inte, till de faktorer som presenterats i inlagor och vittnesmål. Presidenten kan alltså välja att helt bortse från dem, och behöver inte vidta någon åtgärd alls. Allt är tillåtet för presidenten att göra, och allt är möjligt. Detta innebär en långtgående rättsosäkerhet som det är idag svårt att förstå att kongressen accepterat alla dessa år sedan 1962. Det som de klagande som har stämt amerikanska staten för brott mot konstitutionen siktar in sig på är just detta: de facto att presidenten ensam tillåts att stifta lag.

För omvärlden – och självklart främst för dem som bor eller verkar i USA – öppnar Trumpadministrationens nya tolkning och tillämpning av Section 232 i Trade Expansion Act ny osäkerhet i internationell handel. För att söka hindra att en Trump-inspirerad rättslöshet griper omkring sig i tillämningen av världshandelns regelverk är det därför viktigt att övriga WTO-medlemmar slår vakt om det multilaterala handelssystemet såsom det har fungerat, och som det var tänkt.

Att som EU och andra gjort, klaga på USA:s agerande hos WTO, och att USA så småningom sannolikt skulle fällas i WTO, innebär visserligen att de klagande får rätt till kompensation från USA, och rätt att vidta motåtgärder, men processen tar tid och fräter under tiden på tilltron till medlemsländernas vilja att foga sig efter världshandelns regelverk och WTO:s tvistlösningar. I grunden är behandlingen av USA:s agerande 2018 en fråga för medlemsländerna snarare än WTO:s tvistlösningsförfarande. Stormakten USA:s agerande kan mycket väl leda till att WTO:s regelverk delvis upphör att fungera.

USA:s avtal om frihandel, t.ex. Naftaavtalet, har idag en osäker rättslig ställning med tanke på hur Trumpadministrationen alltid, enligt Section 232, kan köra över ett handelsavtal. Eventuella helt nya handelsavtal, som t.ex. skulle kunna ersätta Naftaavtalet, måste i praktiken godkännas av kongressen. ”As a political matter, [a] new 3-country agreement (if Canada joins) has to be approved by Congress. Some elements, that don’t require changes in US law, could be implemented by Executive Orders, but by-passing Congress would provoke a very angry reaction. The same goes for new bilateral agreements.”[21]

Bristande konkurrenskraft

Om ett land har problem med efterfrågan på sina produkter på världsmarknaden beror det på att dess företag inte klarar konkurrensen. Och varför klarar företagen inte konkurrensen? Det är den typ av fråga man bör starta en konkurrenskraftsanalys med, snarare än med funderingar om ”ojusta handelsavtal”.

Bristande konkurrenskraft kan ha många förklaringar: långsiktiga strukturproblem som dålig utbildning hos arbetskraften, dåliga skolor och universitet, undermålig logistisk infrastruktur, krångligt och korrupt rätts- och skattesystem, samt politiskt förtryck och instabilitet. En annan typ av problem är högt kostnadsläge, t.ex. genom en kombination av övervärderad valuta, svag produktivitetsutveckling och alltför snabba löne- och andra kostnadsökningar.

Att acceptera att valutan deprecierar medför att importen blir dyrare och exporten billigare, och därmed landet mer konkurrenskraftigt. En depreciering kan sluta med lägre reallöner, men också en pris-och-lönespiral som upphäver en initial konkurrensförbättring. Inget land kan depreciera sig till långsiktigt välstånd. Andra, stabiliserande, åtgärder krävs, som en kombination av åtstramningspolitik och strukturreformer. Orsaken till att ett land har problem med den internationella konkurrenskraften brukar dock sällan, eller aldrig, tillskrivas ”ojusta handelsavtal” – inte heller i fallet USA.

Vad är då orsaken till USA:s underskott i utrikeshandeln? Skälet är att invånarna i USA spenderar mer än de tjänar, och finansierar skillnaden genom lån från utlandet, mest från sparare i Kina. I frånvaro av ett offentligt pensionssystem finns i Kina ett

21. E-postkorrespondens 30/8 2018 med Gary Hufbauer.

sparandeöverskott främst motiverat av kinesernas ambition att säkra sin försörjning på äldre dagar. Hur länge och hur stort sparandeöverskottet i Kina kommer att finnas beror på flera olika faktorer, bland annat demografin.

Eftersom orsaken till USA:s underskott hänger ihop med skillnaden mellan konsumtion och produktion blir effektiva åtgärder mot underskottet sådana som påverkar sparandet hos individer och företag i USA, samt den amerikanska statens samlade sparande (offentliga sektorn).

Om man nu vill det, hur kan handelsunderskott reduceras?

Underskottet minskar när såväl de amerikanska konsumenterna som amerikabaserade företag sparar mer och konsumerar mindre. Då minskar även importen, som en konsekvens av åtstramningen, och mindre utländskt sparande krävs för att finansiera en lägre amerikansk konsumtion. En kursändring av detta slag kan åstadkommas genom höjda skatter på konsumtion, t.ex. en högre försäljningsskatt (sales tax).

Den ofinansierade skattesänkning som Trump-administrationen genomfört 2018 ökar däremot konsumtionen och därmed även underskottet i utrikeshandeln, något som går på tvärs med Trumps argumentation om lägre underskott i utrikeshandeln.

Vad vi har sett sedan valet 2016 i USA är inte bara att det republikanska partiet gått från att ha varit ett frihandelsvänligt parti – sedan president Ronald Reagans period 1981–89, utan partiet har även gått från att vara ett finanspolitiskt snålt och försiktigt parti – som motarbetat budgetunderskott – till ett parti som eldar på den offentliga sektorns budgetunderskott och som ökat upplåningen, inte minst i utlandet. Det för mig över till en fråga som jag ofta möter när de ekonomiska relationerna mellan USA och Kina kommer på tal.

Om nu Kinas ekonomi styrs av stat och kommunister, och konkurrerar med USA om inflytandet över handel och ekonomi i resten av världen, borde inte USA minska sitt låneberoende av Kina?

En fundamental komplikation i USA:s relation med Kina är att USA behöver Kinas stöd mot kärnvapenhotet från Nordkorea. USA är helt beroende av den kinesiska statens stöd och gränskontroll gentemot Nordkorea för att kunna nå framgång i sina åtgärder mot Nordkorea – t.ex. tillämpning av sanktioner och kontroller av alla varor (exempelvis raketbränsle!), liksom för att kunna minska hoten mot Sydkorea, Japan, USA och andra länder. (Att eliminera hot ligger naturligtvis i högsta grad även i Kinas intresse.) Samtidigt har USA under första halvåret 2018 paradoxalt nog startat ett handelskrig mot Kina!

USA:s högre tullar på Kinas export utlöste omedelbart motaktion och högre tullar från kinesisk sida på varor från USA. När Nordkorea trappar upp konflikten med USA nästa gång förefaller det osäkert om Kina än en gång vill gå USA till mötes med skarpa, eller skärpta, sanktioner mot Nordkorea. Vill Kina fortsätta med att hålla isär amerikansk anti-kärnvapenpolitik och nedrustande behandling av Nordkorea, å ena sidan, från USA:s behandling av Kina och handelskriget, å den andra sidan? Det förefaller vara en något våghalsig chansning från amerikansk sida!

Den kinesiska staten är stark, landet har en välskött centralbank, relativt effektiv kontroll av banksystemet, har stora inhemska och utländska tillgångar, goda möjligheter att kontrollera statens inkomster och utgifter, samt har god kontroll av transaktioner med, och av utlänningar. Om kinesiska staten skulle vilja minska utlåningen till företag och finansinstitut i USA bör Kina ha instrumenten för att kunna göra det, även om det pris som Kina och dess blivande pensionärer får betala för minskad utlåning till USA är en lägre tillväxttakt i BNP och pensionskapital. Kinesiska placerare/pensionssparare förefaller fortfarande villiga att låna mer till USA (i USD). I USA får Kinas sparare högre avkastning, vid given risk, än på något annat håll i världsekonomin. Därmed kommer vi över till frågan om den amerikanska dollarn (USD) som reservvaluta, och den restriktion som detta innebär på USA:s agerande i världsekonomin.

Konsekvenser av att amerikanska dollarn är världens reservvaluta

Den amerikanska dollarn (USD) är reservvaluta för större delen av världen. Det innebär att världen betraktar USD som den säkraste värdebevararen, och som alltid är likvid och växlingsbar. Att US dollarn är ”stark” – dvs stabil och tämligen oförändrad i värde gentemot andra viktiga valutor – anses ligga i USA:s intresse, men kanske ännu mer i många andra länders intresse. Andra länder, och organisationer som Internationella Valutafonden (IMF), i sin roll som vakthund för internationell stabilitet, vill undvika en situation med konkurrensdevalveringar (”valutakrig”) mellan länder.[22]

Amerikanska staten skulle kunna sälja av sitt innehav av USD och köpa andra valutor om man önskar försvaga dollarn. USA kan också uppmuntra andra länder att hålla andra valutor än USD som värdebevarare och reservvaluta, t.ex. euro och kinesiska renminbi. En svagare dollar skulle på det sättet kunna vara bra för den amerikanska ekonomins konkurrenskraft, i alla fall på kort sikt, men skulle samtidigt innebära att USA ger upp ambitionen att dess valuta ska vara världsekonomins valutapolitiska riktkarl. Det skulle dock innebära ett svagare inflytande för USA i internationella marknader, högre upplåningskostnader utomlands eftersom valutans framtida värde är

22. Under president Richard Nixon, 1971, deprecierade USA dollarns värde under en dramatisk valutakris; se Irwin (2017), ”The Nixon shock”, s. 542 ff.

mer osäkert, och en minskad myntningsvinst (dvs. centralbankens inkomst från att låna räntefritt från dem som håller dess valuta) för amerikanska centralbanken Federal Reserve (engelskan seigniorage]).

USA:s ovilja att underkasta sig internationella domslut och regler

USA har alltid varit kluvet till att självt underkasta sig de internationella regler som USA varit med och utformat. Reglerna får gärna binda andra, men helst inte USA. USA:s vilja att följa WTO-reglerna är naturligtvis viktig – för att inte säga avgörande – för organisationens trovärdighet och för att WTO ska fungera som styrande även för andra länder. Men med Trumpadministrationen har USA:s vilja försvagats. Trump har även hotat med att USA kan lämnar WTO. Samma ambivalenta attityd till att binda upp sig finns i USA:s bilaterala och regionala handelsavtal, och möjligheten att utnyttja den nya tolkningen av Section 232, som nämns ovan, verkar numera alltid finnas för Trumps USA?

Sannolikt är det grundhållningen till WTO som gjort att Trumpadministrationen missbedömt t.ex. EU:s och Kinas beredskap och beslutsamhet – i enlighet med WTO:s regler! – att vidta motåtgärder mot USA när landet införde stål- och aluminiumtullar våren 2018 med hänvisning till ”nationell säkerhet”.

Samma missbedömning av motståndarens beslutsamhet dök upp beträffande USA:s bilimport från EU. Den amerikanska regeringen argumenterade för att EU skulle ingå ett avtal på försommaren 2018 om att frivilligt begränsa EU:s bilexport till USA. Den förskönande omskrivningen är ”frivillig exportbegränsning”, och USA föreslog detta trots att sådana arrangemang strider mot WTO:s regler, har avskaffats på andra produktområden och strider mot hur en fri marknadsekonomi fungerar.

Med en ”frivillig exportbegränsning” vore det i USA inte längre konsumenternas efterfrågan som bestämmer vilka bilar som skulle importeras och säljas, inte heller priserna, eller hur utbudet av typer och antal bilar ska vara nästa år. Istället vore det ansiktslösa byråkrater – sannolikt under inflytande av bilproducenterna – som främst skulle bestämma hur stora kvoter för nya bilar som skulle tillåtas exporteras till USA, vilka bilmodeller som skulle prioriteras, hur länge begränsningarna skulle gälla, vilka villkor som ställs för förnyelse, osv. Världens två ledande marknadsekonomier – EU och USA – skulle med den amerikanska regeringens propåer komma överens om hur marknadsekonomin och marknaderna skulle strypas och dirigeras för en av världshandelns viktigaste varor – bilar.

Ekonomiers sammanflätning genom globala värdekedjor fördyrar protektionistiska åtgärder och främjar frihandel

Ett relativt nytt – sedan 20–30 år – inslag i världshandeln är ”globala värdekedjor”, eller ”globala tillverkningskedjor”. I dagens värld tillverkas insatsvaror, komponenter och

delar av slutprodukter i många olika länder. Sista steget i en tillverkningsprocess kan vara resultatet av tillverkning och sammansättning av hundratals delar och komponenter. Det gör tillverkningen känslig för störningar inte bara i produktionsprocesser utan även i den logistik som måste till för att hålla ihop tillverkning och sammansättning till färdig slutprodukt; export förutsätter en smidigt fungerande import.

En självklar reaktion på protektionism är att producenter överväger omlokalisering av produktionen, och andra åtgärder som gör produktionen mindre sårbar för protektionistiska åtgärder. Om ett land som USA eller EU inför handelshinder mot enskilda exportländer kan tillverkning och sammansättning flytta till länder som löper mindre risk att utsätts för handelshinder. Tillverkning utanför EU och USA kan flytta till EU och USA. En rad exempel på flytt av produktion från Kina och Mexiko till t.ex. Kambodja, Vietnam, Malaysia finns rapporterade.[23]

Det är möjligt att EU:s höjda tullar på tunga motorcyklar tillverkade i USA, som Harley Davidson (HD) – i sin tur en av EU:s motåtgärder mot USA:s ståltullar flyttar produktion från USA till Asien, med i slutändan liknande priser i EU på HD-cyklar som i utgångsläget. Spridning av industriproduktion till fler länder på grund av protektionism i importländer blir en bonus för tillverkare och arbetare i några länder, men leder sannolikt till högre priser för konsumenterna.

Tullar och handelshinder är inte någon effektiv metod för att minska handelsunderskottet eller skapa generellt ökat välstånd. Trumpadministrationen arbetar med felaktiga bilder av världsekonomin, och verkar överskatta USA:s roll och makt i densamma. Det talar för att den nya amerikanska handelspolitiken blir en kostsam, men ändock en tillfällig avvikelse för världsekonomin. Framväxten av globala tillverkningskedjor, snabbfotad ny logistik och nya tekniker gör protektionistiska ingrepp mindre effektiva än på 30-talet och i de klassiska nationalekonomiska läroböckernas diagram.

Trumpadministrationens ”America First”-politik innebär konflikter och samtidigt en ”America Alone”-politik. Den skapar ett mönster av pågående handelspolitiska konflikter mellan USA och andra länder, och den försvårar rimligen uppnåendet av andra mål för amerikansk internationell politik, som att även Trumps USA vill spela rollen som en inflytelserik global stormakt. Redan nu kan man dock ana att den nya handelspolitiken bättre passar USA:s traditionella politiska motståndare än USA:s traditionella vänner i Asien och Europa.

Att hacka på Kina (”China bashing”) är politiskt populärt i USA. Ett amerikanskt korståg mot Kinas ekonomiska storlek och växande inflytande kan dock inte lyckas om USA samtidigt drar sig tillbaka från handel med sina allierade i Asien – t.ex. Japan och Sydkorea – och vänder ryggen åt världshandeln.

23. Se “US-China trade war promts rethink on supply chains”, Financial Times, 3 september 2018, och Hamilton, C (2016), “Globalisering på reträtt”, Ekonomisk Debatt, 2016:3.

Kina har varit exempellöst framgångsrikt med att öka landets välstånd och globala inflytande genom exportledd tillväxt och WTO-medlemskap. Kina är tveklöst det land i världen som har mest att vinna på att de senaste decenniernas frihandelspolitik får fortsätta, att WTO-reglerna respekteras och att godtycke och politiska konjunkturer inte tillåts styra världshandelns regler. Kina, Japan och andra handelsinriktade länder i Asien kommer därför av ekonomiskt egenintresse att förbli tunga motvikter mot amerikansk och annan protektionism.

Ett talande exempel är 2017 när Japan de facto tog över från USA att slutföra stillahavsasienavtalet TPP efter det att Trump hade rivit upp det. Idag finns avtalet i en något modifierad version på plats, och utan USA. Japan och EU har även ingått ett nytt frihandelsavtal 2018, som försiktigt öppnar den slutna japanska jordbruks- och livsmedelsmarknaden för import från EU. En sådan öppning har annars varit ett starkt önskemål från amerikanska jordbruks- och livsmedelsexportörer, men Trumps politik har stoppat detta.

Vad man kan se hittills är att EU – med länder med goda nationella sociala skyddsnät i spetsen – satsar på fortsatt öppen och ökad handel med länder utanför EU, som Kina, Japan och andra i Asien – och förhoppningsvis även länder i Afrika och Latinamerika. Detta talar för att USA:s handelspolitik under Trump inte kommer att förändra redan etablerade handelsnationers öppna handelspolitik, och att USA:s protektionismen i bästa fall blir en till USA avgränsad politik. Det finns dock en risk att USA:s protektionism smittar av sig på många fattiga länder.

Det som oroar mig är att de politiska institutionerna i USA, som ska upprätthålla rättsstatens och demokratins principer, inte står pall. Istället får vi ett inrikespolitiskt och internt ekonomiskt starkt polariserat USA, med mindre av helhetssyn på politik och samhällsliv. Kanske med en måttlig vilja att följa sådana konstitutionella bestämmelser som har behovet av politisk sammanhållning i fokus. Det är problematiskt om USA blir än mer polariserat, och får en politiskt eftergiven kongress. Section 232 pekar på att USA på pappret följer konstitutionen, men att kongressen i visst läge ändå kan överlämna makt till presidenten på ett sätt som förefaller strida mot maktdelningsprincipen

Slutsatser för EU

En första slutsats är tämligen enkel: Europeiska unionen får framdeles sköta handelspolitik, försvars- och säkerhetspolitik mera självständigt från USA. Det innebär ökade egna resurser och höjd beredskap att axla globalt ansvar för att kunna fylla luckan efter USA. Denna lucka kan inte fyllas om EU agerar enligt en ”EU-First”-maxim. Globalt ledarskap kräver en vilja att verka för bredare principer, som multilateralism, och en beredskap att också ta kostnader i sådana strider. EU har också svarat på utmaningen från Trumps USA genom initiativ och arbetsgrupper för att bevara och förbättra WTO. Det duger naturligtvis inte att EU enbart skulle satsa på att självt komma undan

åtgärder som drabbar övriga, t.ex. genom att söka undantag från Trumps handelspolitiska aggressioner. EU-kommissionen har därför också anmält USA för brott mot WTO:s regler.

En andra slutsats är att det finns behov av starkare globalt ledarskap när det gäller generella liberala hållningar som demokrati, marknadsekonomi, frihandel och rättstrygghet. På denna punkt har t.ex. Kina och Ryssland föga att erbjuda. Utrikespolitik och handel kan inte enbart styras av egenintresse utan även av ideal.

Carl B Hamilton är särskild rådgivare till EU-kommisionären för utrikeshandel Cecilia Malmström och riksbanksfullmäktig. Tidigare professor i internationell ekonomi, mångårig riksdagsledamot (L) och medarbetare på Entreprenörskapsforum.

Den 14 oktober 2018 fyller Pontus Braunerhjelm, forskningsledare Entreprenörskapsforum och professor KTH och BTH, 65 år. Det uppmärksammas i *Festskrift till Pontus Braunerhjelm* som en hyllning till Pontus och hans bidrag till entreprenörskapsforskningen och samhällsdebatten. Braunerhjelm var vd för Entreprenörskapsforum 2008-2014 och har under många år aktivt initierat, bedrivit och kommunicerat policyrelevant forskning på områdena entreprenörskap och innovation. I festskriften bidrar skribenterna på två teman: ”Din hälsning till Pontus och hur han påverkat dig, ditt nätverk och samhällsdebatten” och ”Din egen forskning som relaterar till entreprenörskap och som kopplar till Pontus forskning”.

Medförfattare är **Martin Andersson**, forskare Entreprenörskapsforum och professor BTH, **Dan Brändström**, ordförande Linnéuniversitetet och Wenner-Gren Stiftelserna, **Bo Carlsson**, professor emeritus Weatherhead School of Management Case Western Reserve University, **Karolina Ekholm**, professor i nationalekonomi och vid bokens tillkomst statssekreterare Finansdepartementet, **Johan Eklund**, vd Entreprenörskapsforum och professor BTH (red.), **Gunnar Eliasson**, professor emeritus KTH, **Stefan Gerlach**, chefsekonom EFG Bank i Zürich, **Carl B Hamilton**, särskild rådgivare till EU-kommisionären för utrikeshandel Cecilia Malmström och riksbanksfullmäktige, **Magnus Henrekson**, vd och professor IFN, **Lars Leijonborg**, konsult och tidigare partiledare (L), **Pernilla Norlin**, vice vd och kommunikationschef Entreprenörskapsforum (red.) och **Per Thulin**, forskare Entreprenörskapsforum och ekon dr KTH.