

Kai Hammerich driver i dag företaget KA Foreign Investment Corporation AB (Kafic AB) och är styrelseordförande, styrelseledamot och rådgivare i ett antal företag. Kai Hammerich har varit generaldirektör för Invest in Sweden Agency, ISA (1995–2008) och President för World Association of Investment Promotion Agencies, WAIPA (2004–2008) samt ordförande i Almi Företagspartner AB (2004–2008) och Nutek (2004–2009). Dessförinnan har Kai Hammerich (jur. kand. och fil. kand.) haft sin bakgrund i journalistik (Europakorrespondent, Bryssel), internationella organisationer (Europarådet, Strasbourg) och i näringslivet (Saab-Scania, vice vd 1987–1995). Kai Hammerich är författare till boken *Kompromissernas Koalition* (Rabén & Sjögren).

Hur kan Sverige stärka sin konkurrenskraft i morgondagens globala ekonomi?

Sverige gör relativt bra ifrån sig i den internationella konkurrensen. Men bara ”relativt” därför att det torde finnas få länder som har så goda förutsättningar att ligga i framkant som Sverige. Det finns en potential som vi inte tar till vara. Eller med andra ord, Sverige skulle kunna göra bättre ifrån sig.

Det är följaktligen motiverat att ställa frågan *Hur kan Sverige stärka sin konkurrenskraft i morgondagens globala ekonomi?* Den frågan rymmer tre element: Med *Sverige* förstås det offentliga, näringsliv och universitetsvärlden, beståndsdelar som måste vara effektiva var och en för sig samt i samverkan, detta för att ett land ska vara attraktivt och konkurrenskraftigt.

Med *konkurrenskraft* förstås ett lands förmåga att erbjuda betingelser för långsiktig tillväxt. Ett framgångsrikt drivhus för högpresterande individer och företag uppstår inte ur tomma intet. Det bygger på ett intrikat socio-ekonomiskt samspel och förutsätter bl.a. en stabil makroekonomisk miljö, effektiva institutioner, god tillgång till utbildning och forskning samt en modern infrastruktur.

Vad avser *morgondagens globala ekonomi* är ju redan dagens – och gårdagens – ekonomi global, men frågan gäller vilka långsiktiga förändringar som är på gång samt hur dagens kris i det finansiella systemet och konjunkturnedgången kommer att påverka den globala konkurrensen på sikt. Oavsett vilka förändringarna blir får vi vara införstådda med att konkurrensen under de kommande 5 till 10 åren kommer att både hårdna och ta nya former.

Det internationella näringslivet står med andra ord inför omfattande förändringar. Så kommer till exempel de nya tillväxtekonomierna att spela en annan och mycket mer betydelsefull roll än vad de gör i dag. Och den konkurrens som bygger på kunskap och kompetens – kunskapsekonomin – kommer att skärpas ytterligare.

Efterlyses: en politik för konkurrenskraft

Vi vet att företag arbetar på en konkurrensutsatt marknad, att vissa vinner, andra förlorar marknadsandelar, att vissa företag expanderar och att andra slås ut. Detta tvingar

företagsledningar att ständigt arbeta med omvärlds- och *swot*-analyser, med strategier och affärsplaner samt med att vara innovativa.

Men inte bara företag utan också länder och regioner är konkurrensutsatta. Vissa – både industriländer och utvecklingsländer – har tagit till sig detta. De agerar strategiskt och långsiktigt, ambitiöst och målmedvetet. I vissa fall är det uttalat, i andra inte, men vad det till syvende og sist handlar om är en politik för stärkt konkurrenskraft.

Vi bör därför fråga oss följande: Var står Sverige i den internationella konkurrensen? Vilka omvärldsanalyser ligger till grund för t.ex. landets närings- och handelspolitik med referens till konkurrenskraft? Vilken framförhållning och vilka strategier finns med tanke på morgondagens förändrade konkurrenssituation? Vad ska bära upp Sveriges intjäningsförmåga till fromma för uthållig ekonomisk tillväxt och välfärd?

Dessa frågor är förvisso inte lätta att besvara. Det var också därför regeringen tillsatte Globaliseringsrådet år 2006. Hittills har rådet publicerat ett drygt 30-tal studier som belyser den pågående globaliseringen ur en rad olika perspektiv samt vilka styrkor och svagheter som finns i det svenska systemet. Studierna är över lag gedigna även om jag saknar perspektivet *benchmarking*, dvs. hur står sig Sverige i konkurrensen med andra länder?

När detta skrivs (början av maj 2009) har rådet ännu inte publicerat sin avslutande huvudrapport. Men oavsett innehållet i denna rapport är frågan om regeringen med utgångspunkt från rådets arbete kommer att formulera konkreta förslag och åtgärder som kan ligga till grund för en handlingsplan, som kan sägas syfta till en politik för stärkt konkurrenskraft. Låt oss hoppas att så blir fallet.

Anglosaxiskt versus kontinentaleuropeiskt

Hur dagens kris, den finansiella och konjunkturella, kommer att påverka globaliseringen på sikt är en ganska öppen fråga. Bland dem som har uppfattningen att globaliseringen på det hela taget är av godo pågår en debatt mellan optimister och pessimister, för att nu schematisera. Optimisterna vill tro att när det värsta lagt sig och världens ekonomier börjat återhämta sig, kommer globaliseringen – med en del justeringar – att vara tillbaka i spåret. Medan pessimisterna fruktar en utbredd reaktion mot globalisering, fri marknad och handel, eller med andra ord mer av politik, regleringar och protektionism.

Vad vi vet är att den internationella handeln beräknas falla med cirka 9 procent medan de globala investeringarna går tillbaka med cirka 30 procent under 2009. Och världens samlade BNP-tillväxt beräknas backa för första gången sedan mätningar inleddes, med 1,7 procent.

Mot denna bakgrund vill jag göra några antaganden. Vad gäller den ekonomiska utvecklingen kommer vi att se en långsam återhämtning sannolikt först någon gång under 2010 – 2011. Att det dröjer så pass länge förklaras delvis av att många av problemen är så omfattande att det kommer att behövas tid för dem att verka ut.

Kommande överläggningar och förhandlingar i olika internationella fora kommer att handla om åtgärder som behövs för att dels få till stånd nya övervakningssystem, dels sanera och korrigera de system som fallerat. Under dessa förhandlingar kommer de

traditionella motsättningarna mellan å ena sidan ett mer marknadsliberalt anglosaxiskt förhållningssätt och, å den andra, ett mer kontinentaleuropeiskt reglerande synsätt att komma i öppen dager.

Vad vi kommer att få se är en batalj som kommer att utspelas på olika plan: dels mellan mer eller mindre marknadsliberala regeringar, dels mellan politiker vilkas hemmamarknad är nationell och representanter från näringslivet vilkas hemmamarknad är global. Det är att vänta att många regeringar kommer att vilja stärka det politiska inflytandet, detta med tanke på det gap som länge funnits mellan den nationella politiken och det internationella näringslivet och som gjort att många regeringar känt att de internationella marknadskrafterna i alltför hög utsträckning tillåtits diktera villkoren.

Förhandlingarna om morgondagens regleringssystem kommer förmodligen att ta tid. Och hur de kommer att sluta är det ingen som vet: fler regleringar, färre regleringar, mer effektiva regleringar? I vilket fall som helst kan ingen påstå att marknaderna och de finansiella systemen hittills har varit oregrerade. Tvärtom! Under de senaste 20 åren har en explosion ägt rum vad det gäller regleringar, vilket inneburit fler internationella och nationella regleringar, fler myndigheter och tjänstemän, utökade ekonomiska resurser till dessa myndigheter etc.

De olika systemen – i Europa och USA, på nationell och internationell nivå – visade sig emellertid vara ineffektiva och ofta stod de i motsatsförhållande till varandra. Vilket för övrigt gör det svårt att peka ut några speciella syndabockar för dagens kris, en kris som orsakats av systemfel som politiker, centralbankschefer, bankchefer och företagsledare delar ansvaret för i en salig blandning. Det kan finnas anledning att påminna om detta när regeringar nu framstår som räddarna i nöden.

Globalisering med justeringar

Ovan gjorda antaganden innebär att vi under många år framöver förmodligen kommer att få hanka oss fram därför att motsättningarna är många och därför att det är en komplex uppgift att få nya och/eller modifierade regelsystem på plats. Under tiden kommer globaliseringen åter att komma i gång, men förmodligen i justerad form.

Personligen tror jag inte på någon mer omfattande motreaktion mot globaliseringen på grund av rådande kris. Globaliseringens inneboende, välfärdsskapande vinster är för stora för att i grunden ifrågasättas. Ser vi till olika internationaliseringsvågor alltsedan 1800-talet kan vi konstatera, att den som inleddes i slutet av 1980-talet har åstadkommit stark ekonomisk tillväxt. Tack vare politiska beslut i form av handelsliberaliseringar och avregleringar samt tekniska framsteg och innovationer har den ökade rörligheten för framför allt varor och kapital men även för tjänster och arbetskraft lett till ett kraftigt höjt välstånd i både industriländer och utvecklingsländer.

Detta konstaterande innebär på intet sätt ett förnekande av existerande problem, oavsett om dessa problem är förorsakade av globaliseringen eller inte. Vissa storföretag och banker måste öka förtroendet hos allmänheten genom insatser i ord och handling på området etik och företagande. Sociala spänningar på grund av tilltagande inkomstskillnader mellan individer och grupper av individer samt mellan regioner och nationer måste adresseras mer

kraftfullt. Därtill kommer de belastningar som miljö och klimat utsätts för. Dessa och andra problem kommer emellertid inte att leda till att globaliseringen avstannar, snarare till att den justeras. Ett sådant inslag omfattar protektionismen.

Den protektionism vi nu upplever på handels- och investeringsområdet inleddes många år före dagens kris. I årtionden har den rika västvärlden understrukt hur angeläget det är att utvecklingsländerna får ekonomiskt utbyte av globaliseringen. När så ett antal tillväxtekonomier med framgång börjar tillämpa industriländernas marknadsliberala spelregler uppstår ett annat ljud i skällan. Plötsligt talas det om ”nationell säkerhet”, ”strategiska sektorer”, ”ekonomisk patriotism”, ”nationella champions”, osv. Detta sker i samband med att företag i ett antal tillväxtekonomier inte bara vill vara mottagare av utländska investeringar, investeringar som ofta leder till uppköp av företag och naturresurser, utan även själva vill investera i industriländer. Konkurrensen från tillväxtekonomierna, som Europa och Nordamerika fått allt svårare att klara av, har lett till motreaktioner.

Förvisso är den handelsprotektionism som i dag finns inom olika områden återhållsam och restriktiv, men den ligger där och gror. Ett exempel utgör de avbrutna Doha-förhandlingarna. Till denna form av protektionism tillkommer nu eventuellt ett nytt inslag av protektionism inom finanssystemet och på investeringsområdet, nämligen den som förorsakas av att de regeringar som låter skattebetalarna finansiera olika räddningsinsatser för att dels undsätta banker och andra finansiella institutioner, dels få i gång konsumtionen, vill att dessa insatser kommer den egna ekonomin och industrin till godo. I vilken utsträckning det ökade beroendeförhållandet mellan politiker och finanssystemet/företagen kommer att leda till en tilltagande *de facto*-protektionism, eller smygprotektionism, återstår att se.

I vilket fall som helst, världens ledande ekonomier har för stora intressen i globaliseringen för att inte vilja fortsätta att vidareutveckla den. Men samtidigt har under senare år de drivkrafter stärkts som gör att regeringar i högre grad vill se om sina egna hus vad gäller nationella satsningar på teknik och infrastruktur, industri och sysselsättning. Och detta gäller oavsett om ”husen” ligger i Kina, USA eller EU. Vilket i så fall skulle resultera i en delikat balansgång mellan, å ena sidan, en fortsatt globalisering och, å den andra, större inslag av en selektiv protektionism, mer effektiva regelsystem, satsningar på nationella näringslivsprogram samt vissa inskränkningar i den fria handeln med hänsyn till miljö- och klimatöverväganden.

Nya aktörer och nya branscher

Det har talats om 1800-talet som Europas (Storbritanniens) århundrade, 1900-talet som USA:s och 2000-talet som Asiens. Det är förmodligen för tidigt att göra en sådan utsägelse, men klart är att vi står mitt uppe i en omfördelning av makt och inflytande mellan industriländer och ett antal tillväxtekonomier. Prognoserna om dessa länders utveckling och tillväxt är många. År 2020 beräknas Asien ha ökat sin andel av världens BNP från 35 till cirka 43 procent. De sju länder som spås lämna de kraftigaste bidragen till världens BNP-tillväxt är Kina, USA, Indien, Brasilien, Ryssland, Indonesien och Sydkorea.

Ännu ett exempel: I en uppskattning för några år sedan över världens 100 största företag (McKinsey) kom 98 från industriländer och två från utvecklingsländer. Kring 2018 beräknas cirka 50 komma från utvecklingsländer. Det exakta antalet kan kvitta, men trenden är där. Internationellt näringsliv kommer att se mycket annorlunda ut inom bara en tioårsperiod, vilket är i närtid.

Låt oss ta Kina som ett exempel. Kina – med sin spektakulära ekonomiska tillväxt de senaste 20 åren – förväntas vara världens största ekonomi om en generation. Och Kina är inte bara en av de största mottagarna av utländska investeringar utan håller också på att bli en betydelsefull investerare utomlands, särskilt i andra utvecklingsländer i Afrika, Asien och Latinamerika. Kina går balansgång mellan att tillgodogöra sig globaliseringen och se om sitt eget hus med många protektionistiska förtecken.

Även om Kina och övriga s.k. Bric-länder – Brasilien, Ryssland och Indien – för närvarande är de mest illustrativa exemplen på tillväxtekonomiernas frammarsch växer antalet länder i denna grupp stadigt. Tillväxtekonomiernas investeringar i forskning, utveckling och innovationer blir också alltmer avancerade.

Förutom länder som nya aktörer i globaliseringen finns en rad andra nya aktörer såsom statliga investeringsfonder, hedge- och private equity-fonder, vilka också i hög grad påverkar det internationella näringslivet.

Men inte bara nya aktörer utan även nya branscher bidrar till förändringarna. Till branscher som nu internationaliseras i snabb takt hör miljövänlig teknik (*cleantech*), alternativ energi, utbildnings- och tjänstesektorn (t.ex. hälso- och sjukvård), infrastruktur och stadsplanering, m.m.

Så frågan är: Hur kommer Sverige att förhålla sig till de förändringar vi ser äga rum i vår omvärld?

Sveriges styrkor och svagheter

Sverige är ett av världens mest internationaliserade länder. Ser vi till näringslivets internationalisering och det utländska ägandet (investeringar i relation till BNP) är det endast Singapore, Nederländerna, Irland och Schweiz som är mer internationaliserade. Och ser vi till investeringar för perioden 2003–2007 är Sverige i absoluta tal mätt världens 13:e största investerare utomlands. Vad gäller inflöden för samma period är Sverige den 17:e största mottagaren av utländska investeringar.

I internationella undersökningar av länders konkurrenskraft placerar sig Sverige också högt, som regel bland tio-i-topp. Som styrkor brukar framhållas politisk och ekonomisk stabilitet, starka statsfinanser, hög utbildningsnivå, teknisk kompetens, välutvecklad industri- och tjänstesektor, väl fungerande offentlig sektor, bra arbetsorganisation, goda relationer arbetsgivare-fackföreningar, liten byråkrati och låg korruption, bra språkkunskaper, acceptans vad gäller förändringar och omstruktureringar.

Bland svagheter nämns beskattning, svaga incitament för arbete och investeringar, lågt nyföretagande och svagt entreprenörskap, osäkerhet kring basindustri och energipolitik,

brist på specialistkompetens och yrkesarbetare, stel arbetsmarknad (för mindre företag) m.m.

När jag inledningsvis sade att ”Sverige gör relativt bra ifrån sig” är en viktig följdfråga hur aktuellt detta påstående är. Finns det tecken som tyder på att Sverige tappar marknadsandelar eller är det tvärtom så att vi stärker vår konkurrenskraft? Det är ju trenden som är det väsentliga.

Invest in Sweden Agency (ISA) har särskilt studerat life science-industrin och funnit att denna viktiga sektor förlorar i konkurrenskraft. För cirka 25 år sedan hade mindre ekonomier som Irland, Kanada, Singapore och Skottland ingen sådan industri att tala om. Målmedvetna satsningar har gjort att dessa länder i dag har en dynamisk utveckling med omfattande utländska nyinvesteringar inom både produktion, forskning och utveckling.

Sverige, å andra sidan, hade för 25 år sedan en världsledande life science-industri och en framskjuten plats inom kliniska prövningar. Sedan dess har Sverige emellertid inte attraherat några större och mer betydelsefulla utländska nyinvesteringar inom produktion eller FoU. Däremot har förvisso vissa expansionsinvesteringar samt förvärv och fusioner ägt rum. Men faktum kvarstår att läkemedelsindustrin i Sverige förlorat marknadsandelar i jämförelse med utvecklingen i flera andra länder.

Frågan är om det även finns andra branscher (förutom personbilsindustrin) som har betraktats som paradgrenar i svensk industri och som inte längre klarar internationell konkurrens? Eller som inte längre är attraktiva och vad det i så fall beror på? Om det är så att vissa svenska branscher håller på att slås ut i den pågående internationella omstruktureringen är frågan vilka de nya branscherna är som tar vid?

Ett annat tecken på försvagad konkurrenskraft är att svensk exportindustri under senare år förlorat marknadsandelar.

Med tanke på att morgondagens globala konkurrens för Sveriges del främst kommer att utspelas inom kunskapsekonomin finns det anledning att göra några nedslag där förutsättningarna för konkurrenskraft bygger på just kunskap och kompetens. Eftersom syftet med föreliggande inlägg är att diskutera Sveriges konkurrenskraft görs nedslagen inom områden där brister föreligger.

Här finns inte plats för vare sig mer ingående resonemang eller förslag och rekommendationer. Genom åren har ISA i rapporten *Investeringar i den globala och svenska ekonomin* och ISA:s ekonomiska råd i olika studier framfört konkreta förslag på hur Sverige kan stärka sin konkurrenskraft. Även Globaliseringsrådets rapporter för fram olika rekommendationer på vad som skulle kunna göras.

Hur olika satsningar och åtgärder utformas rent konkret är inte det väsentliga. De tekniska lösningarna på hur man t.ex. skulle kunna stimulera små och medelstora företag att öka sina investeringar i FoU och innovationer är många och varierar från land till land. Det väsentliga är att frågan prioriteras och att något slag av åtgärder vidtas. Kommande avsnitt har därför endast till syfte att nästan i punktform peka ut några områden där det föreligger en potential för förbättringar om Sverige vill stärka sin internationella konkurrenskraft.

Tillgångar i en kunskapsekonomi

Ett stort antal industriländer och allt fler utvecklingsländer möter den globala konkurrensen med omfattande och långsiktiga satsningar som syftar till att främja forskning, utveckling, innovation och kunskapsintensiv produktion. För att använda ett slitet uttryck: ingen kedja är starkare än den svagaste länken. Vilket betyder att för att satsningarna i fråga ska ge resultat måste olika politikområden och näringslivet dra åt samma håll. Det gäller t.ex. utbildning och FoU, nyföretagande, arbetsmarknads- och skattepolitik, ägande m.m.

För alla ekonomier, men kanske särskilt för små och öppna ekonomier, är samtidigt utländska influenser av avgörande betydelse för kunskapsutvecklingen i samhället. In- och utflöden av varor (export och import), kapital (investeringar och företag), människor (studenter, forskare, experter och specialister) och tjänster är samtliga faktorer som utvecklar kunskap och kompetens, dvs. som bidrar till att stärka humankapitalet.

– *Utbildning och FoU*

En hög utbildningsnivå i samhället är en förutsättning för att bl.a. generera ny kunskap, avancerad FoU och spetsforskning, kommersiella innovationer och nya företag.

Även om den forskningsproposition (*Ett lyft för forskning och innovation*), som presenterades i oktober 2008, är ett steg i rätt riktning ska konstateras, att de statliga investeringarna på civil forskning fortfarande ligger på en alltför låg nivå. Att staten ökar forskningsanslagen är särskilt angeläget i och med att de sju till åtta industrikoncerner som står för en majoritet av FoU-investeringarna i Sverige nu successivt minskar sina investeringar i landet.

En minuspost i utbildningssystemet är att skattepolitiken med höga marginaleffekter gör det mindre lönsamt att genomgå högre utbildning i Sverige än i många andra länder. Utbildningspremien, dvs. den reala avkastningen på utbildning, är låg.

– *Infrastruktur*

Under snart tre decennier har Sverige, vid en jämförelse med 15 västeuropeiska länder, legat under genomsnittet avseende investeringarnas andel av BNP. Enligt en analys av Nutek (nuvarande Tillväxtverket) gäller detta både nyinvesteringar och underhållsinvesteringar i infrastruktur. Med tanke på att det finns ett klart samband mellan investeringar i transportsystemet och ekonomisk tillväxt är detta ett område av stor betydelse för Sveriges konkurrenskraft.

Betydelsen av en effektiv infrastruktur blir viktigare ju mer den ekonomiska utvecklingen baseras på ett kunskapsintensivt näringsliv. En välutvecklad infrastruktur är också en förutsättning för att påskynda utvecklingen mot regionförstoring och skapandet av ett antal större funktionella regioner.

Ett annat problem utgör de långa planerings- och genomförandetider som drabbar angelägna infrastrukturprojekt. I syfte att komma till rätta med bl.a. de förseningar och fördyringar som de långtgående möjligheterna till överklaganden ger, har t.ex. Danmark

infört ett system där särskilda lagar införts som reglerar överklagandetider och andra villkor för planering och genomförande.

Efter 1950- och 1960-talens omfattande investeringar i infrastruktur är det som om – liksom inom flera andra områden – vi slagit oss till ro och tycker att det är ganska bra som det är, en attityd som gjort att vi förlorar konkurrenskraft. Den proposition (*Framtidens resor och transporter – infrastruktur för hållbar tillväxt*), som lades fram i september 2008, är även den ett steg i rätt riktning. Men det är bara ett litet steg i och med att investeringarna mycket handlar om att ta hand om det eftersatta och lite om framtida satsningar.

– *Företagande*

Mindre och medelstora företag samt nya företagare och entreprenörer har kommit att spela en allt viktigare roll för innovationer och för att innovationer kommersialiseras. Därmed har deras betydelse för sysselsättning och tillväxt ökat. Detta är särskilt märkbart i ett land som Sverige där storföretagen inte längre expanderar.

I ett europeiskt perspektiv har Sverige ett lågt nyföretagande. Det kan också konstateras att det svenska skattesystemets utformning knappast är en uppmuntrande drivkraft. Vad gäller olika regelsystems utformning (skatter, arbetsmarknad m.m.) har dessa fortfarande i mångt och mycket en storföretagsinriktning. Därför är det angeläget att byta fokus och få regelsystem på plats som främjar den dynamik och innovationskraft som finns hos entreprenörer och i nya företag.

I detta sammanhang kan det finnas anledning att uppmärksamma den s.k. forskningsparadoxen. Sverige har ett stort utbud av teknik och innovationer, men dessa innovationer leder alltför sällan till nya företag. Brist på riskkapital är en av förklaringarna till att vi inte förmår kommersiellt förädla det vi tagit fram. Därför är det viktigt att fortsätta ansträngningarna att få kapital att stanna i och återvända till Sverige, bl.a. genom att avstå från ett återinförande av förmögenhetsskatten. Och när vi på grund av vår egen oförmåga eller existerande regelsystem inte själva förmår kommersialisera våra innovationer är det naturligtvis bättre att de köps upp av utländska intressenter i stället för att gå sotdöden till mötes.

– *Tjänstesektorn*

Ett område som särskilt bör uppmärksammas är tjänstesektorn, där den fria rörligheten begränsas inom EU och i Sverige. Den potential som finns inom högre utbildning samt hälso- och sjukvård har förutsättningar att öppna för fler nya företagare och entreprenörer samt att skapa nya möjligheter för högkvalificerade exportföretag och för att till Sverige attrahera kompetenser inom dessa områden. Kunskapsintensiv produktion borde vara ett för Sverige prioriterat område.

Det förefaller som om den s.k. svenska modellen medför en låsning som hämmar utvecklingen av tjänstesektorn. Den ökade handeln och kraftiga tillväxten i den internationella tjänstesektorn gör emellertid att en mycket större öppenhet borde ligga i Sveriges intresse.

– Ägande

Internationaliseringen av Sverige sedan början av 1990-talet har knappast varit föremål för större meningsskiljaktigheter till skillnad från vad som varit fallet i många andra länder. Med ett undantag när: utländska förvärv. Det vill säga när svenska företag förvärvat företag utomlands har detta som regel applåderats, när utländska företag förvärvat företag i Sverige har detta ofta väckt blandade känslor. Vissa har välkomnat förvärven i fråga medan andra har beklagat och varnat för att Sverige håller på att förvandlas till en ”dotterbolagsekonomi” med huvudkontoren utomlands.

Utan att här gå in i debatten om för- respektive nackdelar med utländska förvärv anser jag emellertid att utländska förvärv är att beklaga om de kommer till stånd därför att utländska intressenter gynnas på bekostnad av svenska, detta på grund av kapitalbeskattningens utformning som ger det utländska ägandet skattemässiga fördelar. För utländska intressenter blir det helt enkelt billigare att t.ex. räkna hem ett företagsköp. Villkoren för utländska och svenska ägare borde vara neutrala.

Det är också att beklaga om det är det utländska företaget som förvärvar det svenska – och inte tvärtom – på grund av att företagsledningen i Sverige ser privatekonomiska fördelar med att det är det utländska företaget som gör förvärvet, bl.a. därför att huvudkontoret, och därmed företagsledningen, placeras utomlands. Tyvärr finns det ett antal exempel som tyder på att detta kan ha varit fallet.

Sverige är i hög grad internationaliserat. Men mycket skulle kunna göras för att attrahera fler kompetenser för utbildning och forskning, för att öka graden av samarbetsavtal inom forskning och företagande samt för att attrahera fler företag. För att lyckas med detta krävs bl.a. lärosäten med hög utbildningsnivå och elituniversitet, hög kompetensnivå som gör svenska forskningsprogram och företag till intressanta samarbetspartners samt ett näringslivsklimat (infrastruktur och skatter) som gör det intressant och lönande att verka i Sverige och samarbeta med svensk forskning och svenska företag.

Statens främjandeansvar

Stärkt konkurrenskraft i en global ekonomi har varit utgångspunkten för de områden som diskuterats, områden med en potential för förbättringar. Förvisso handlar många av förslagen om ökade utgifter: investeringar i forskning, innovationer och infrastruktur, en skattestruktur som stimulerar entreprenörskap, tillgång till riskkapital och kommersialisering av innovationer. Med tanke på dagens ansträngda budgetläge ska förslagen självklart ses i ett långsiktigt perspektiv.

Men det handlar inte bara om pengar. Det handlar också mycket om att våga prioritera, att visa ett engagemang samt att ha den kapacitet i t.ex. Regeringskansliet som gör det möjligt att agera strategiskt. För de aktörer som har uppdraget att förse regeringen med analyser och rapporter är det uppenbart, att mottagningskapaciteten i Regeringskansliet kan förbättras.

Det är naturligtvis inte regeringens sak att prioritera bland olika branscher och sektorer – att välja vinnare. Regeringens ansvar är att skapa ett så gynnsamt närings- och

innovationsklimat som möjligt med generella villkor. Men när detta väl är sagt ska också påpekas att det tar lång tid, decennier, att bygga upp starka miljöer, kalla dem för kompetensblock, innovationsmiljöer, kluster, utvecklingsblock, *centers of excellence* – kärt barn har många namn. Dessa miljöer måste ständigt utvecklas vad gäller utbildning, forskning och företagande. Här har regeringen en viktig roll att spela som främjare – *facilitator*.

Ta den tidigare nämnda life science-industrin som ett exempel. Oavsett vilken inställning man har till statens roll i näringslivet är detta ett område – läkemedel, bioteknologi, medicinsk utrustning, kliniska prövningar, hälso- och sjukvård – som borde vara värd mycken uppmärksamhet både ur ett forsknings-, företags- och samhällsperspektiv.

Oavsett var förklaringarna ligger till att Sverige tappat sin tätt position inom detta område kan konstateras, att de länder som satsat långsiktigt och målmedvetet och där samverkan mellan det offentliga, näringslivet och universitetsvärlden prioriterats – och där var och en agerar utifrån sina respektive mandat – har man lyckats skapa en life science-miljö i framkant. Det offentliga har agerat som en aktiv medspelare och främjare.

Ett annat exempel på en framgångsrik politik är den som bedrivs i Nederländerna vad gäller huvudkontor. Tack vare en proaktiv och sammanhållen politik inom detta område har Nederländerna blivit säte för ett stort antal utländska företag. Med alla de positiva *spinoff*-effekter som huvudkontor för med sig.

Ytterligare ett område där staten har en viktig främjarroll att spela gäller forsknings- och affärsrelationerna med de nya tillväxtekonomierna. I dessa länder står politik och affärer ofta varandra nära. I länder som Brasilien, Indien och Kina, för att nu nämna dessa Bric-länder, har Sverige mycket goodwill. De vill stärka kunskapsinnehållet i sina ekonomier och Sverige skulle därför kunna bli en – förvisso en bland många, men ändå – privilegierad partner. För det fordras emellertid både strategier, affärsplaner och en hel del engagemang. Jämförs Sveriges insatser inom området *commercial diplomacy* med ett antal andra länder kan konstateras att potentialen för förbättringar är stor.

I föregående avsnitt har pekats på områden där det offentliga kan agera för att stärka Sveriges konkurrenskraft. Och även företagen måste naturligtvis också hela tiden vässa sin konkurrensförmåga. Några av de utmaningar företagen står inför är förändrade demografiska mönster, allt större krav på personaliserade och kundanpassade tjänster samt ökade behov av att möta dessa utmaningar med olika konstellationer av samarbeten. Att samtidigt höja medarbetarnas kompetenser och produktivitet är således utmaningen – *Marrying soft skills with hard targets will be the defining boardroom challenge of the coming years* (EIU).

Vägen framåt

Inledningsvis konstaterades att få länder torde ha så goda förutsättningar som Sverige att ligga i framkant. I ett århundrade har avancerad teknik och ett internationellt förhållningssätt varit kännetecknande för Sverige, som i alla avseenden är ett modernt samhälle.

Liksom andra länder har Sverige sina styrkor och svagheter. Men frågan är hur balansräkningen ser ut när för- och nackdelar vägs samman? Och frågan är om balansräkningen förstärkts eller försvagats under senare år?

Det finns tecken som tyder på att Sveriges konkurrenskraft inom vissa områden håller på att försvagas. Inte så att Sverige blivit sämre, snarare är det så att ett antal andra länder hunnit ikapp – och i vissa fall håller på att gå förbi. Tidigare har Sverige haft en unikheter – hög utbildningsnivå, avancerad forskning, god infrastruktur, framgångsrika internationella företag – en unikheter som inte längre är lika unik. Många av ovan redovisade egenskaper (utbildning, FoU, infrastruktur) betraktas som grundförutsättningar. Tidigare stärkte dessa faktorer ett lands attraktionskraft, i dag utgör de endast en bas att bygga vidare från.

Investeringarna – gjorda och beslutade – i den svenska basen har varit och är relativt modesta. Och satsningar på områden som skulle kunna innebära ett förnyat lyft för Sverige har inte varit tillräckligt målmedvetna.

Förklaringarna till detta är många. Men frågan om Sveriges konkurrenskraft förefaller inte ha någon högre prioritet på riksdagens och regeringens agenda. Ändå handlar det om landets framtida intjäningsförmåga och välstånd – och detta i ett läge då många andra länder gör synnerligen ambitiösa satsningar.

Hur skulle Sverige då kunna stärka sin konkurrenskraft i morgondagens globala ekonomi?

– Genom att frågan om Sveriges långsiktiga potential som drivhus för högpresterande individer och företag får ökad uppmärksamhet på den politiska agendan, genom att regeringens kapacitet för omvärldsanalys stärks och en politik för konkurrenskraft utarbetas.

– Genom att regeringen investerar mer i den svenska basen och därutöver satsar på strategiska och kreativa framtidsbranscher som är viktiga för hela samhället. Life science-industrin har nämnts. Andra områden med vitt förgrenad betydelse för ett lands konkurrenskraft är t.ex. informations- och kommunikationsteknologi, miljö- och energiteknik. Gemensamt för dessa områden – och det finns fler – är att de, om de ligger i framkant, utgör en grund för konkurrenskraft för företag inom de flesta sektorer.

– Ett annat angeläget område är att stärka samarbetet på hemmaplan mellan det offentliga, näringslivet och universitetsvärlden samt att ha ett antal prioriterade marknader där politik, företag och forskning samarbetar. Detta skulle kunna positionera svensk forskning och tjänsteproduktion på ett intressant sätt. Därför att med tanke på hur höga kostnaderna är för att utveckla nya teknologier och applikationer samt hur betydelsefullt *time to market* är, får de företag och länder som förmår att samarbeta med andra ett värdefullt konkurrensförspång.

– Ett ökat engagemang för främjande och samarbete samt en medveten politik för ökad konkurrenskraft skulle t.ex. gynna de kluster/kompetensblock som finns i Sverige och där ett antal strategiska sektorer fortfarande befinner sig i världsklass. Dessa kluster har huvudsakligen byggts upp av svenska aktörer. Många av dessa flyttar nu inte bara produktion utan även FoU utomlands. För att Sverige ska kunna behålla och utveckla dessa

kluster i Sverige krävs att utflödena balanseras av inflöden av kapital, teknologier och humankapital. Därför att ett kluster i världsklass kräver en viss volym, en viss kritisk massa som genererar en dynamisk utveckling. Detta innebär att våra kluster måste befolkas av många svenska aktörer och många fler utländska aktörer.

– Vidare efterlyses en skattepolitik som stärker utbildningspremien, stimulerar nyföretagande och entreprenörskap, riskkapitalbildning och innovationer, tjänstesektorn och kunskapsintensiv produktion samt som gör villkoren för utländskt respektive svenskt ägande av företag neutrala. En sådan politik skulle få bort många stoppklossar i det svenska systemet.

Hur ska Sverige bli fortsatt framgångsrikt i den globala konkurrensen? Mitt svar är att vi ska värna de byggstenar som tjänat oss väl hittills: utbildning och kunnande, organisationsförmåga och internationalisering. Vi ska belöna idéer, arbetsinsatser och investeringar. Och till detta foga en kombination av mjuka faktorer som världens företag och investerare kommer att efterfråga alltmer: Ett välorganiserat samhälle med aktörer som hyser ett grundläggande förtroende (*trust*) för varandra. Ett samhälle som kännetecknas av konsensus, egenmakt och systemtänk. Ett land med en god miljö där det är enkelt att göra affärer.

Men viktigast av allt är kanske att vi har ett ledarskap som lyfter frågan om Sveriges framtida konkurrenskraft och som visar det engagemang och åtagande (*commitment*) som alltid är en förutsättning för att ett land – eller ett företag – ska vinna marknadsandelar.

Källförteckning:

Columbia University (2008): Columbia FDI perspectives, no 1.

Economist Intelligence Unit (EIU, 2006): Foresight 2020.

Globaliseringsrådet (2007-2009): Underlagsrapporter.

ISA (2008): Investeringar i den globala och svenska ekonomin.

ISA (2008): Utländska investeringar i den svenska life science-industrin.

Nutek (2008): Årsbok 2008.

Unctad (2009): Unctad investment brief, no 1.

Världsbanken (2009): Global economic prospects 2009.

WTO (2009): Press release: World trade 2008, prospects for 2009.