

Mer måste göras nu för framtida tillväxt

Svenska Dagbladet den 13 juli 2012

Den europeiska krisen har lett till en stor aptit på tillväxt runt om i världen. En kombination av ofinansierade skulder och en avsaknad av ekonomisk tillväxt pekar mot en dystert framtid. Även Sverige, som överlevde finanskrisen relativt väl, riskerar att gå mot sämre tider om världsekonomin går in i en recession med fallande exportefterfrågan som följd.

Lösningen är att stimulera tillväxten. Högre tillväxt ger sannolikt lägre arbetslöshet, större skatteintäkter och minskar den ekonomiska pressen många länder befinner sig under. Förenklat sett finns det två vägar till ökad tillväxt: mer input eller högre produktivitet.

Den första vägen, att öka inputen, innebär exempelvis senarelagd pensionsålder eller att låta fabriker gå fler timmar per dygn. Men det är endast i en viss utsträckning det går att pressa fram mer arbetsinsatser (om det inte är som i Grekland där kockar och trombonspelare har kunnat pensionera sig redan vid 50 års ålder på grund av sin farliga arbetsmiljö).

Att öka de materiella inputfaktorerna är inte heller eftersträvänsvärt i en värld där resurstillgångarna blir alltmer begränsade.

Den andra vägen är mycket mer tilltalande: att få ut mer av redan satsade resurser genom högre produktivitet. Produktivitet drivs av nya innovationer, vilka kan ta många former. Exempel är nya produkter och tjänster, nya produktionsprocesser, och bättre sätt att organisera och styra arbete. Sedan pionjärinsatserna på 1950-talet av Moses Abramowitz och Robert Solow har det varit klart att teknologisk utveckling är avgörande för ekonomisk tillväxt. Nya innovationer har inte bara gjort våra liv mer bekväma och längre än våra förfäders, de har också gjort oss rikare.

Flertalet studier har dokumenterat sambandet mellan nya innovationer och ekonomiskt välstånd. Sambandet är särskilt starkt i industriländer som inte lätt kan kopiera andra länders innovationer, inte har en snabb befolkningsökning, eller inte kan arbeta mer/pensionera sig senare för att sporra tillväxten.

Det är således centralt för makthavare runt om i världen jobba för att främja innovationsprocessen. Entreprenörer som tar innovationer till marknaden spelar en central roll för att öka produktiviteten och därmed förbättra konkurrenskraft och tillväxt.

Men för varje lyckat offentligt ingrepp för att sporra entreprenörskap finns det många misslyckade försök som kostar skattebetalarna miljarder.

Varför fungerar vissa offentliga initiativ medan andra är fulla av fallgropar? En framgångsrik offentlig agenda för understöd av entreprenörskap och nya innovationer har flera gemensamma komponenter.

Följande tre punkter framstår som särskilt relevanta ur ett svenskt perspektiv.

- Den första punkten, och förmodligen den viktigaste, är att institutionerna så som lagar, regler, och skattesystem bör vara gynnsamma för entreprenörskap. Utan möjlighet att ingå bindande avtal, att lätt kunna anställa och avskeda personal, och att få behålla en skäligen andel av avkastningen på investeringar är det osannolikt att en god miljö för entreprenörskap utvecklas.

Ett exempel på detta är att marknaden för riskkapital till småföretag utvecklades mycket senare i Sverige än i USA, något som antagligen berodde på att Sverige under en lång tid hade en hårt reglerad finansiell marknad, en aggressiv skattepolitik och ett mycket starkt skydd för anställda vilket gjorde det riskabelt för småföretag att nyanställa. De liberaliseringar vi sett under de senaste decennierna i Sverige har lett till en aktiv marknad för riskkapital till småbolag, men det återstår en hel del att göra. Exempel på goda initiativ är lägre företagsskatter, flexibla regelverk på arbetsmarknaden och uppmuntran till teknik- och patentöverföring mellan forskare och entreprenörer.

- Den andra punkten är att offentliga riskkapitalprogram kan finansiera entreprenörer som privata aktörer bedömer alltför riskfyllda. Men även här finns flera fallgropar. Det finns inte någon anledning att subventionera branscher eller investeringsfaser där privata aktörer redan är aktiva eftersom risken då är stor att offentliga investerare tränger ut privata investerare (i Sverige kan det till exempel handla om att investera i redan delvis etablerade bolag och i USA kan det handla om att investera i företag som sysslar med sociala medier).

I offentliga satsningar måste initiativtagaren också motstå frestelsen att införa för strikta restriktioner. Regionala och/eller branschspecifika program misslyckas ofta eftersom affärsmöjligheterna inte uppstår inom den specifika regionen eller branschen. Utöver detta är en god riktlinje för offentliga riskkapitalprogram att göra kompletterande investeringar till investeringar gjorda av privata aktörer: då kan man dra nytta av de privata aktörernas nätverk och kompetens.

- Den tredje punkten är att uppmuntra internationella nätverk. Sverige har många exempel på framgångsrika företag som mottagit investeringar av internationella riskkapitalföretag, som till exempel Skype och Spotify. Förutom att bidra med nödvändigt kapital kan utländska riskkapitalföretag hjälpa svenska företag att expandera globalt. De internationella riskkapitalföretagen samlar då även på sig erfarenheter från Sverige, vilket banar väg för nya investeringar i framtiden.

Internationella framgångar för svenska entreprenörer skapar också förebilder vilket bidrar till att stimulera det lokala entreprenörsklimatet. Initiativ till att uppmuntra framgångsrika entreprenörer att återvända till Sverige med sin förmögenhet, samt offentliga investeringar i samarbete med utländska riskkapitalbolag är två sätt att stimulera internationella nätverk.

Sverige har hanterat den internationella finanskrisen väl, men krisen i euroområdet kan hota framtida tillväxt. Utöver detta kommer en allt hårdare internationell konkurrens att ställa ökade krav på de etablerade industriländerna, däribland Sverige. Väl utformade offentliga initiativ för att stödja entreprenörskap och främja riskkapital till småbolag sår frön för innovation, ökad konkurrenskraft och högre tillväxt. Det är dags att så nu.

JOSH LERNER

professor i investment banking på Harvard Business School

JOACIM TÅG

ekon.dr, programchef Globaliseringen och företagen, Institutet för Näringslivsforskning