

ETT STARKARE EUROPA KRÄVER STARKARE EKONOMIER

Varför halkar EU efter?

Fredrik Erixon

chef och grundare av European Centre for International Political Economy (ECIPE),
en världsekonomisk tankesmedja i Bryssel

Inledning

En stark och dynamisk europeisk ekonomi, som fostrar snabb teknikomvandling och god tillväxt i produktivitet, är viktigt för att EU ska kunna bemästra världens geopolitiska utvecklingar. En ekonomi med hög tillväxt gör det naturligtvis enklare – politiskt och finansiellt – för regeringar att rusta upp och för samhällen att möta andra behov, som till exempel klimatomställningen. Men det finns också en direkt internationell effekt av ekonomisk styrka: ekonomier som bidrar till andras välbefinnande med teknologi, innovation, konkurrenskraftiga företag och köpkraft är ekonomier med förmåga att påverka internationella villkor för krig och fred. Ekonomisk makt är nu inte ett substitut för militär kapacitet att försvara sig själv och en liberal regim från externa hot. Den är heller inte synonym med dominans, eller strävan efter det. Men i dagens globaliserade ekonomi – med täta och ömsesidiga beroenden av idéer, innovationer, teknologi, kunskap, företag, energi och råvaror – är en stark och dynamisk ekonomi en central del av ekonomisk makt och en politik som eftersträvar geopolitisk stabilitet.

Europa är fortsatt en av världens mest utvecklade regioner med högt välbefinnande, stor köpkraft och goda liberala institutioner. Samtidigt arbetar många av de globala och långa trenderna emot regionen. Gravitationen i världsekonomin har rört sig från Atlanten till Stillahavsregionen – kraftigt påverkad av Kinas ekonomiska uppgång och, på senare tid, acceleration i andra ekonomier. En världsekonomi med flöden som blir mer regionala än globala – driven av ny protektionism eller strukturella förändringar i handel (mer tjänsteorienterad och mindre industri orienterad) – kommer sannolikt att påverka Europa mer negativt än Stillahavsområdet.



Fredrik Erixon är ekonom och författare. Han har varit verkställande direktör för European Centre for International Political Economy (ECIPE) ända sedan starten 2006. Financial Times har rankat Erixon som en av det Bryssels 30 mest inflytelserika personer. Han har skrivit flera böcker och studier inom områdena internationell ekonomi, ekonomisk politik och regulatoriska frågor (välfärdsreformer, hälso- och sjukvård, konkurrens politik, etc.).

Utgångsläget är inte heller optimalt. 1980 representerade dagens EU-länder 27 procent av den globala bruttonationalprodukten (BNP) och sedan dess har andelen fallit med tio procentenheter (se Tabell 1). Under samma period har Kina gått från att stå för mindre än 2 procent av global BNP till cirka 18 procent i dag. En del andra regioner har också vuxit, men ingen i en sådan remarkabel utsträckning som Kina.

Tabell 1: Regionala andelar av världsekonomin (BNP mätt i konstant 2015 USD)

	1980	1990	2000	2010	2022
USA	26.8%	27.2%	28.4%	25.2%	23.3%
Kina	1.6%	2.9%	5.7%	11.6%	18.1%
EU	27.0%	25.1%	23.2%	19.9%	17.0%
Sydostasien/ Oceanien	13.9%	16.4%	16.1%	15.6%	14.7%
Afrika	6.4%	5.3%	5.5%	6.4%	6.3%
Indien	1.0%	1.3%	1.7%	2.4%	3.3%
Andra delar av världen	23.3%	21.8%	19.4%	19.0%	17.3%

Källa: Världsbanken

Fotnot: Denna tabell använder inte köpkraftsjusterad data, men sådan data skulle accentuera Kinas välståndresa och göra dess andel av världsekonomin i dag ännu större. Sådan data används inte här då diskussionen handlar om globalt ekonomiskt inflytande.

Det är en god nyhet att andra delar av världen har vuxit snabbt, även om en sådan utveckling har den aritmetiska konsekvensen att Europas andel av världsekonomin har kommit att minska. Men EU:s relativa fall är också en konsekvens av andra faktorer – till exempel låg ekonomisk tillväxt. USA:s position har naturligtvis påverkats i samma riktning, men dess nedgång är inte lika stor som Europas. USA har heller inte varit något ekonomiskt under, men landet har de senaste årtiondena haft bättre skjuts i produktivets- och välståndsutvecklingen, och därför kunna parera de externa faktorer (andra länders tillväxt) som drivit dess relativa ekonomiska fall. Amerikas roll i världsekonomin är

också under press, men landet har också en del andra tillgångar som underhåller dess ekonomiska inflytande i världen – inte minst en central global transaktionsvaluta och världsledande universitet.

Man ska vara försiktig med att extrapolera den ekonomiska trenden, men det är inte en djärv spekulation att EU:s relativa fall kommer att fortsätta samtidigt som USA kan fortsätta att delvis parera sin nedgång. Stillaavsregionen kommer sannolikt att tuffa på samtidigt som Indiens ekonomi växer. Andra regioner ökar också sin andel. Redan nu kommer 85 procent av den globala tillväxten från andra regioner än Europa, och Europas andel lär fortsätta minska. Europas demografiska utveckling är ogynnsam med en åldrande befolkning och fallande arbetsutbud, vilket förstärker andra faktorer bakom den relativa nedgången. Bedömare som konsultfirman PwC och ekonomiprofessor Danny Quah har estimerat att EU:s andel av världsekonomin år 2050 kommer att vara knappt 9 procent.¹

Men Europa kan också parera sin nedgång och vidta åtgärder för att förstärka delar av sin globala ekonomiska förmåga. Centralt i en sådan politik är att göra Europas ekonomi mer intressant för omvärlden. En ekonomi med hög tillväxt, särskilt om den startar från en signifikant bas, attraherar företag i andra delar av världen som vill sälja sina varor och tjänster dit eller investera på plats. Regioner med hög innovationstakt skapar sin egen gravitation då den teknologi eller de nya affärsmodeller den utvecklar kommer att efterfrågas av andra och den drar till sig kapital och talanger. Länder och regioner med globalt ledande universitet som satsar på forskning och utveckling (FoU) kommer att locka till sig humankapital från hela världen. En ekonomi som överlag fostrar god produktivitet, internationell marknadsorientering, ny teknik och nya snabbväxande företag har genom sina bidrag till andras ekonomier internationell makt. Inom geoekonomi är ekonomisk dynamism en stark tillgång som ger ett land eller region internationellt inflytande.

1. PwC, 2017, The World in 2050 – the Long View: How will The Global Economic Order Change by 2050; Danny Quah, 2011, "The Global Economy's Shifting Centre of Gravity", *Global Policy Journal*, 2:1 3-9.

Vad behöver EU göra för att parera sin relativa ekonomiska nedgång? I första hand behöver den se nyktert på sin nuvarande ekonomiska prestation. Det har på flera håll i Europa spridits en idé under senare år att Europas internationella ekonomiska makt är på uppgång. Med regionens ledarskap i den globala klimatpolitiken har det till exempel följt ett regulatoriskt inflytande för EU som har varit viktigt. Detta är delvis korrekt. Klimatpolitiken har också bidragit till en del kommersiella framgångar, till exempel inom Cleantech och förnyelsebar energi, som skapat intresse för EU. Men alltför ofta har det varit ett glapp mellan de regulatoriska och kommersiella trenderna som gjort det svårt att bygga ekonomiskt ledarskap på basis av regulatoriskt ledarskap. EU har till exempel varit ambitiöst i politiken för att fasa ut förbränningsmotorn i transportsektorn men har inte haft de företag eller den teknologi som kommit att leda den kommersiella och teknologiska utvecklingen, trots (eller kanske på grund av) att regionen har en stor bilindustri.

Men i andra områden och sektorer är idén om Europas växande ekonomiska makt en illusion. På basis av nya idéer som "the Brussels effect" och liknande koncept om ett regulatoriskt "first-mover advantage" har föreställningen om Europas växande internationella makt fått vingar. Förslag på att till exempel reglera den digitala ekonomin eller särskilda teknologier som Artificiell Intelligens (AI) har presenterats som en europeisk konkurrensfördel.²

Politiken som ledde till förbud mot genmodifierade grödor ansågs vara en del av EU:s ambition att stärka den internationella konkurrenskraften för Europas producenter av traditionellt odlade eller ekobaserade matprodukter. Även om det ibland erkänts att EU infört sektor- eller produktregleringar, eller allmänna kommersiella regleringar, som är mer restriktiva än i OECD-området, har föreställningen ofta varit att Europas ekonomiska styrka medger en sådan inriktning. Om inte andra länder direkt imiterar EU:s

reglering kommer omvärlden ändå att behöva anpassa sig till Europa på grund av dess många konsumenter.

Nya tongångar börjar nu höras. Europas konjunkturella kräftgång de senaste åren har fått några att ifrågasätta idén om Europas växande ekonomiska makt. En längre period med frånvaro av nya europeiska bolag av rang i den globala teknikutvecklingen har gett ytterligare kraft till den slutsatsen – och, för en del, triggat känslor om att Europa är hotat och behöver skydd från omvärlden.³ Det saknas inte ekonomisk evidens för påståendet att Europas ekonomiska hälsa inte är bra, och tabeller och figurer i denna rapport kommer att peka på en del av denna evidens. Till exempel: det dussin europeiska företag inom ICT-sektorn som 2022 spenderade mest på forskning och utveckling (FoU) nådde tillsammans bara en nivå som motsvarar en tiondel av vad de fem största amerikanska bolagen lade på FoU samma år. Europeiska investeringar i AI växer men uppskattas fortfarande vara en tjugondel av amerikanska AI-investeringar. Danska Novo Nordisk är en ny stjärna inom den globala läkemedelsindustrin, men den FoU-intensiva läkemedelssektorn är alltmer dominerad av amerikanska bolag. Tidigare europeiskt kommersiellt ledarskap inom Cleantech och materialteknik har försvunnit. Av alla transversala teknologisektorer leder Europa (mätt i patentäggande) i exakt noll sektorer.

Europa behöver nu återkomma till en politik som skapar bättre förutsättningar för snabb ekonomisk tillväxt. Syftet med denna rapport är att belysa Europas ekonomiska prestationer och skapa en bättre förståelse för hur och varför EU har halkat efter. I nästa kapitel behandlas ett antal indikatorer på ekonomisk prestation, och utvecklingen inom EU jämförs så långt det går med USA. Nu är USA inte alltid ett ekonomiskt föredöme som Europa bör imitera, men det är uppenbart att dess ekonomiska dynamism är större än Europas och att landet har bättre förutsättningar än EU att hävda geoeconomiskt inflytande.

2. Se till exempel Kommissionens "Impact Assessment" av AI-akten,

<https://digital-strategy.ec.europa.eu/en/library/impact-assessment-regulation-artificial-intelligence>

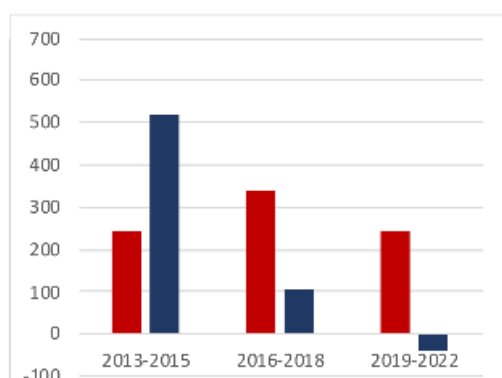
3. "A Europe that protects" har varit en slogan för den sittande Kommissionen och använts för att motivera industripolitik och restriktioner på handel.

Hur har Europa halkat efter?

Låt oss börja med Europas produktivitet utveckling, ett bra mått på den övergripande hälsan i en ekonomi och dess förmåga att följa med breda trender i teknik. Figur 1 presenterar ett standardmått på produktiviteten – hur ett lands BNP per arbetad timma har utvecklats över tid – och inkluderar hela EU (EU-27) och länderna som delar euron (EA-19). Bilden som ges är tydlig. Produktiviteten har haft en stabil tillväxt över tid men det är också uppenbart att den europeiska produktiviteten inte har utvecklats i samma takt som i USA. I en bredare internationell jämförelse skulle både Europa och USA framstå som regioner med en avmattning i produktivitetstillväxten över tid – med undantag för en acceleration i mitten av 1990-talet, driven av ICT-boomen. Men dessa två regioner började att avvika från varandra i början av 2000-talet. Sedan dess har BNP per arbetad timme börjat skilja sig nämnvärt mellan EU och USA.

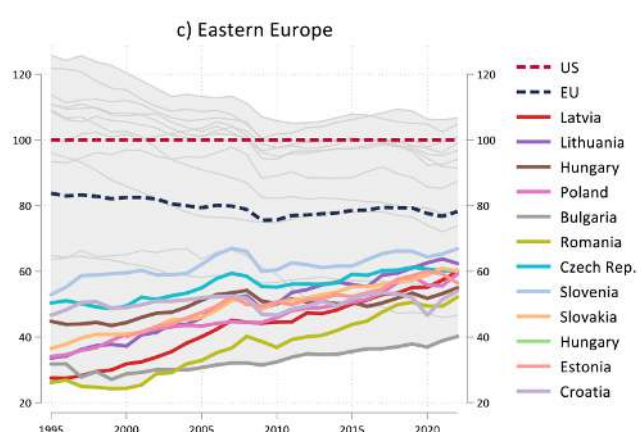
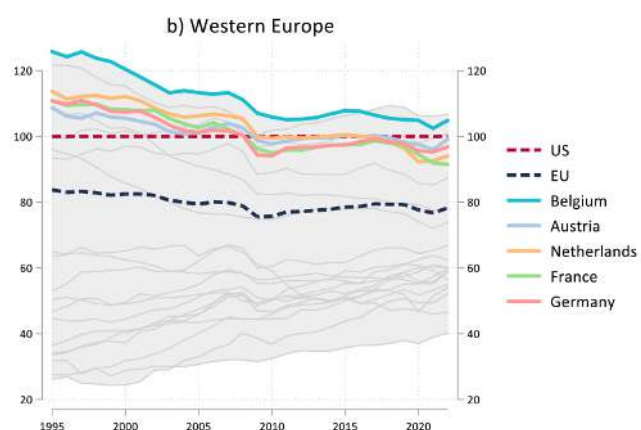
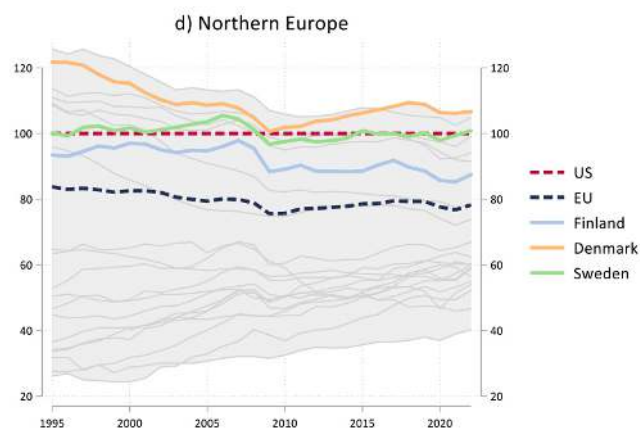
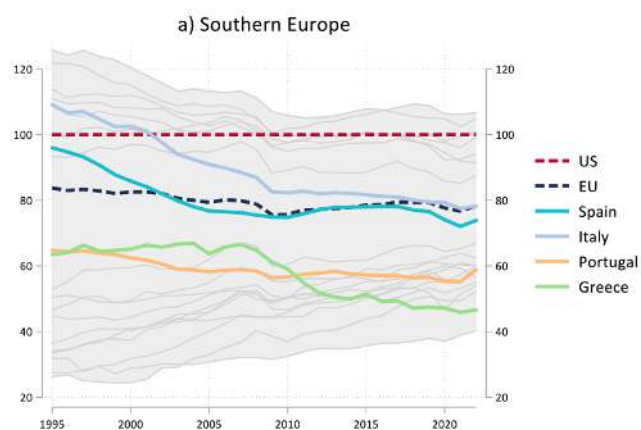
Figur 2 fortsätter denna jämförelse men bryter ned jämförelsen på specifika regioner – hur södra, västra, östra och norra Europa har utvecklats i relation till USA. Europas relativa fall är mest markant i södra Europa, där länder som Grekland, Italien och Spanien minskat sin relativa produktivitet markant. Västra Europa har heller inte presterat bra: dessa länder hade i regel högre produktivitet än USA i mitten av 1990-talet men ligger, med något undantag, nu under USA. Östra Europa har i sin process av ekonomisk återhämtning sedan Sovjetunionens fall ökat sin produktivitet snabbt och hämtat upp både övriga Europa och USA, även om man fortfarande ligger efter. Norra Europas produktivitetsprestation har varit mer lik USA:s än västra Europas utveckling: svensk utveckling tycks ha varit intimt förknippad med samma faktorer som drivit USA:s produktivitet. Det generella mönstret berättar att det geografiska skälet till att EU halkar efter finns i södra och västra Europa. De stora kontinentala ekonomierna har haft en låg produktivitetstillväxt och dragit ner EU-genomsnittet.

Figur 1: BNP per arbetad timma i EU och USA
(2022 konstant USD, köpkraftsjusterad)



Källa: The Conference Board, Total Economy Database. Fotnot: EA-19 inkluderar Belgien, Tyskland, Irland, Spanien, Frankrike, Italien, Luxemburg, Nederländerna, Österrike, Portugal, Finland, Grekland, Slovenien, Cypern, Malta, Slovakien, Estland, Lettland and Litauen.

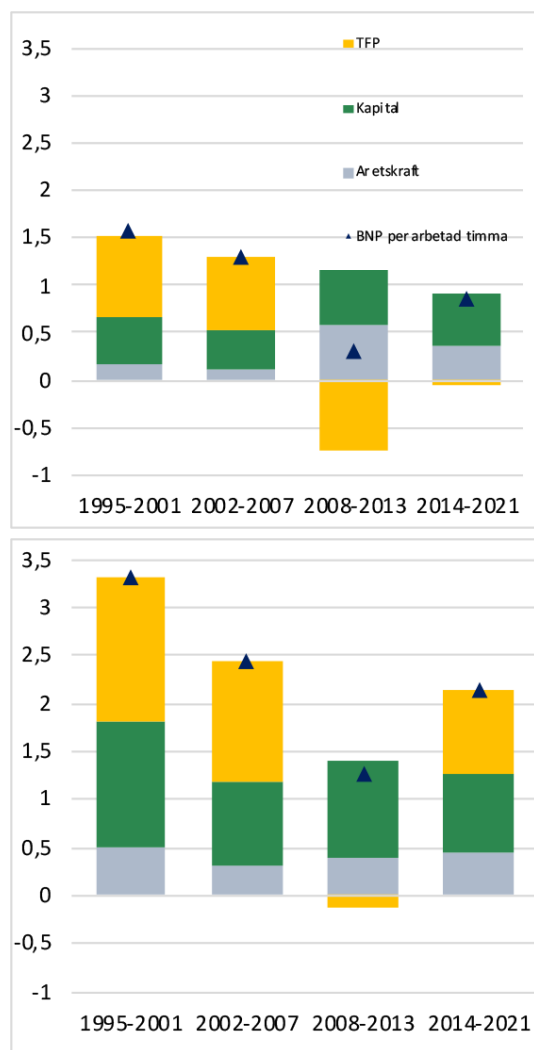
Figur 2. BNP per arbetad timma i EU relativt till USA (konstant 2015 USD, köpkraftsjusterad, USA=100)



Källa: Beräkning baserad på OECD och Världsbanken.

Skillnaden i produktivitetstillväxt mellan Europa och Amerika kan också bestämmas närmare i typ (Figur 3). Det traditionella måttet på produktivitet, arbetsproduktivitet, kan brytas ner i olika delkomponenter: kapitalfördjupning (exempelvis investeringar), arbetskraftens komposition, och totalfaktorproduktivitet (TFP) – det sista ett grovt mått på teknikomvandlingen i en ekonomi. Jämför man bidraget till arbetsproduktiviteten från varje delkomponent framstår det tydligt att skillnaden i produktivitetstillväxt mellan EU (i detta fall de 12 länder som ursprungligen deltog i Euro-zonen) och USA finns i kapitalfördjupningen och särskilt i totalfaktorproduktiviteten. Den genomsnittliga årliga tillväxten i USA från dessa två faktorer är väsentligt högre än i Europa. Med andra ord: produktiviteten i USA har utvecklats bättre än i EU för att kapital används bättre och, framför allt, för att dess ekonomi är bättre på att absorbera ny teknik och nya sätt att organisera produktion.

Figur 3: Tillväxt i arbetsproduktivitet i EA-12 och USA (procentenheter över panel, EA-12, undre panel USA.)

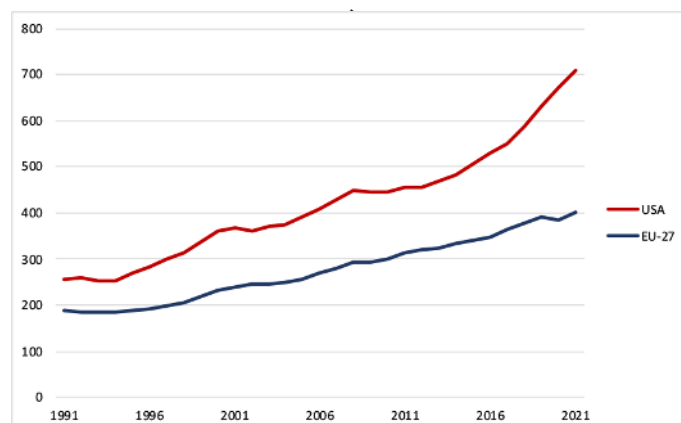


Källa: Beräkningar på data från EU KLEMS - INTANProd. Data är enbart för marknadsekonomiska sektorer, och exkluderar offentlig administration, utbildning och sjukvård.

Ett sätt att närmare undersöka hur denna skillnad i teknikomvandling uppstått är att studera indikatorer på teknikintensitet i en ekonomi – och vilka källor som visar på avvikande mönster mellan jämförbara ekonomier. Figur 4 börjar en sådan jämförelse med att visa på FoU-utgifterna i EU och USA, och figuren pekar på en markant skillnad. USA lägger i dag ungefär 300 miljarder dollar mer än EU

på FoU per år, och gapet mellan de två vidgades särskilt i mitten av 2010-talet. EU når fortfarande inte upp till målet om att lägga 3 procent av BNP på FoU (det saknas ungefär 120 miljarder euro per år för att nå det målet) samtidigt som USA:s utgifter motsvarar lite mindre än 3,5 av dess BNP.

Figur 4: FoU-utgifter i EU och USA (miljarder, konstant)



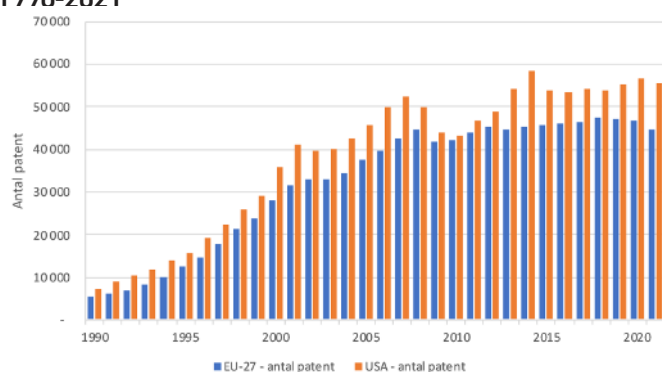
Källa: OECD-MSTI.

Givet skillnaden i teknikutvecklingens effekt på produktiviteten i EU och USA är det intressant att studera patentintensiteten. En ekonomi ökar naturligtvis TFP genom att inkorporera ny teknologi i produktionen – oavsett dess geografiska ursprung – men det finns också över tid en relation mellan TFP-tillväxt, å ena sidan, och intensitet i FoU, humankapital och patent, å andra sidan. Den relationen har också blivit mer intim över tid. Att driva produktivitetstillväxt med hjälp av den globala tekniska fronten blir alltmer resurskrävande och förutsätter en hög initial resursintensitet.

Både EU och USA har haft en tillväxt i teknologipatent över tid, även om den har mattats av en del under de senaste tjugo åren (Figur 5). Gapet mellan EU och USA har dock vuxit över tid och den amerikanska ekonomin har nu en betydligt högre patentintensitet i teknologi. Skillnaden blir ännu mer markant när den breda kategorin bryts ned och fokuseras på de mer komplexa teknologier som driver

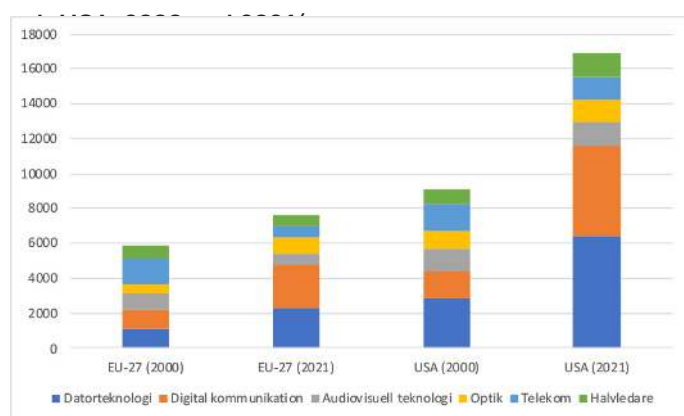
mycket av teknikomvandlingen nu (Figur 6). Medan EU haft en moderat tillväxt i dessa patent har USA haft en mycket kraftig tillväxt, särskilt i patent på datorteknologi och digital kommunikation.

Figur 5: Antal teknologipatent i EU-27 och USA, 1990-2021



Källa: Beräkning baserad på OECD-REGPAT.

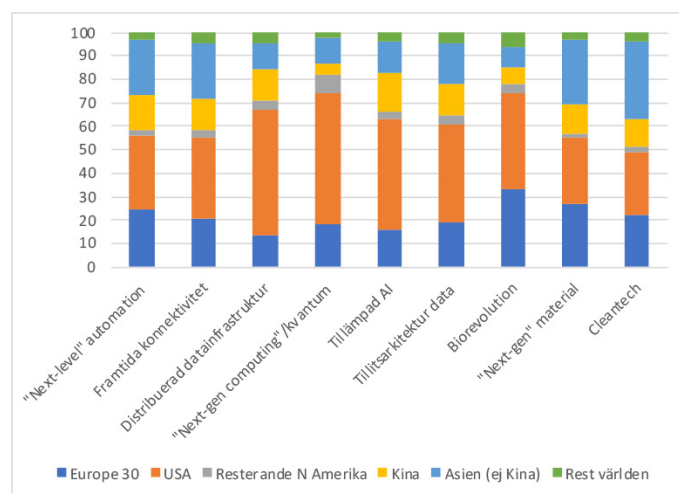
Figur 6: Antal patent i komplex teknologi i EU-27



Källa: OECD-REGPAT

Fotnot: Kategorisering av komplex teknologi är hämtad från Valentina di Girolamo, et al., 2023, *The Global Position of the EU in Complex Technology*. Europeiska kommissionen, Generaldirektoratet för Forskning och Innovation.

Resultat som visar på amerikanskt ledarskap framkommer också i andra slags internationella jämförelser – också om man inkluderar andra teknikförändringar än dem som är associerade med den breda ICT- och datautvecklingen. Figur 7 jämför en rad olika regioner och länder i vad som kallas transversala teknologier – teknologier som bedöms komma att leda mycket av kommande innovation och strukturell omvandling i ekonomin. Europa (här inkluderat Norge, Schweiz och Storbritannien) tycks stå sig relativt väl i vissa sektorer, men de stora trenderna om, man ser bakåt i tiden, är att Kina och Asien representerar allt större andelar av patent i teknikfronten. USA leder i de flesta kategorier av transversala teknologier och ökar också sin andel av patent i teknologier som landet traditionellt inte varit framträdande i, till exempel materialutveckling. Europa är inte ledare i någon teknologi. Det är också tydligt att Europa ligger efter USA i dataorienterade teknologier.



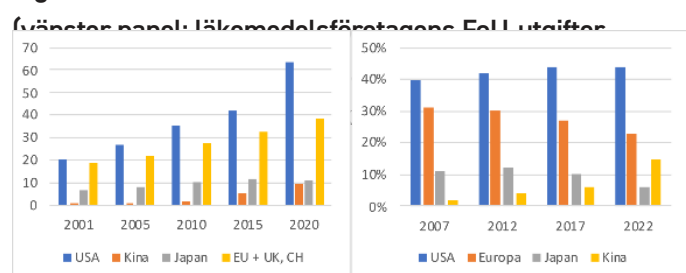
Källa: McKinsey Global Institute på basis av data från Bertelsmann Stiftung.

4. Kategorisering av komplex teknologi är hämtad från Valentina di Girolamo, et al., 2023, *The Global Position of the EU in Complex Technology*. Europeiska kommissionen, Generaldirektoratet för Forskning och Innovation.

Läkemedelssektorn är också ett intressant exempel. Europa har länge varit i framkant i denna sektor och många av de bolag som givit stora avtryck på branschens utveckling har varit FoU-intensiva bolag från Europa. Utvecklingen tycks dock delvis ha sprungit ifrån Europa. Nya aktörer i branschen med påtaglig FoU-kapacitet har vuxit fram, och en del av dem har sin bas i Kina. Men branschen har också genomgått en strukturomvandling som skapat nya marknadspositioner för rätt unga företag. Denna omvandling är inte minst ledd av USA.

Både amerikanska och europeiska bolag har fortsatt att öka sina satsningar på FoU, men tillväxten i FoU har varit betydligt starkare i USA än i Europa (Figur 8, vänster panel). I början av 2000-talet spenderade amerikanska och europeiska bolag ungefär samma summor på FoU, men skillnaden 2020 var markant: amerikanska bolag lade 63 miljarder euro på FoU medan europeiska bolag spenderade 39 miljarder euro. Europeiska bolag inkluderar också företag med sin bas i Schweiz och Storbritannien. USA har också ökat sin globala andel något vad gäller ansökningar till läkemedelsmyndigheter för nya läkemedel samtidigt som Europas andel har sjunkit markant (Figur 8, höger panel).

Figur 8: FoU och innovation i läkemedelssektorn

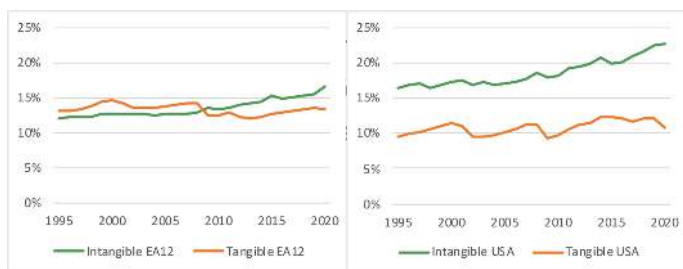


Källa: Charles River Associates, 2022, "Factors affecting the location of biopharmaceutical investments and implications for European policy priorities"; IQVIA Pipeline Intelligence.

Om vi återgår till källorna till dessa skillnader är det viktigt att studera investeringar och hur kapital används i ekonomin. Den digitala och databaserade ekonomin kräver investeringar i infrastruktur och hårdvara och desto mer man rör sig mot den teknologiska framkanten ju tydligare blir kapitalintensiteten. Cloud, AI och kvantum är teknologiområden som är betydligt mer kapitalintensiva än mjukvaruprogram, sociala medier, gaming och sökmotorer. Samtidigt är denna slags ekonomi också märkbar för att investeringar också görs i annat än hårdvara eller materiella tillgångar. Det är snarare den immateriella delen av ett företags investeringar som är intressant för hur kapabelt det är att leda eller delta i den internationella teknikutvecklingen. Dessa immateriella tillgångar handlar särskilt om data, systemkvalitet, avancerat humankapital, forskningsstruktur, managementförmåga, och annat som definierar förutsättningarna för kommersiell framgång.⁵ Dessa tillgångar är särskilt utmärkande för fronten inom cloud och AI.

Man kan därför jämföra hur ekonomier fördelar investeringar mellan det materiella och det immateriella – eller, för att använda de mer internationella definitionerna, "tangibles" och "intangibles" (Figur 9). En skillnad som framstår generellt för de ursprungliga Euroländerna och USA är att den senare investerar betydligt mer i intangibles än Europa. Euroländer har en högre andel investeringar i tangibles än USA, men den amerikanska accelerationen i intangibles-investeringar från 2010 och framåt har gjort gapet mellan de två i totala investeringar större.

5. Jonathan Haskel och Stian Westlake, 2022, *Restarting the Future: How to Fix the Intangible Economy*. Princeton University Press.



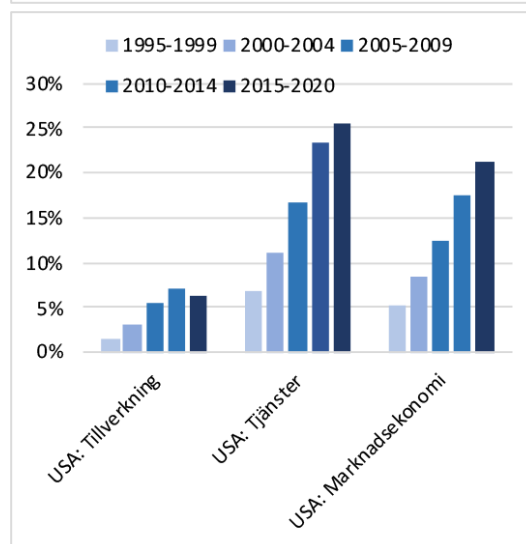
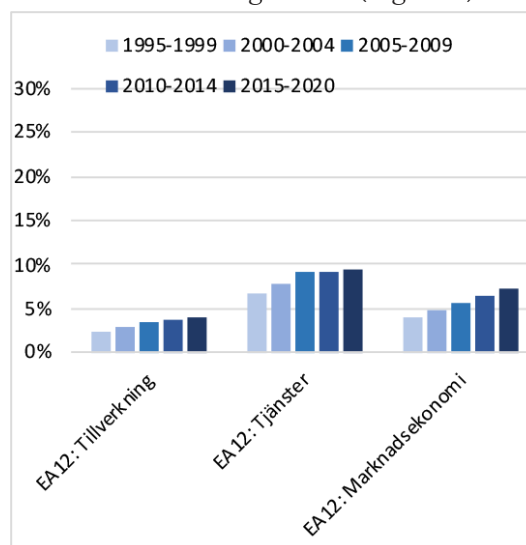
Källa: EU KLEMS & INTANProd.

Fotnot: Investeringar är mätt som Gross Fixed Capital Formation, och bruttovärdet (Gross Value Added) är deflaterat med 2015 prisindex.

På samma sätt som den digitala och databaserade ekonomin har drivits på av immateriella investeringar har den gått från att vara varuorienterad till att bli tjänsteorienterad. Europas ekonomi har överlag och över tid varit mer orienterad mot den breda tillverkningssektorn – och många europeiska företag inom industriell produktion har varit (och är) i den globala teknikfronten. Men tjänstesektorn har generellt inte varit en framträdande sektor för europeiskt kommersiellt ledarskap – och särskilt inte om man exkluderar stora sektorer som finansiella tjänster. Kombinationen av dessa två utvecklingar – tillväxten i den digitala ekonomin och den ökade rollen för tjänstesektorn – leder till mönster som är talande för vad som skiljer mellan EU och USA.

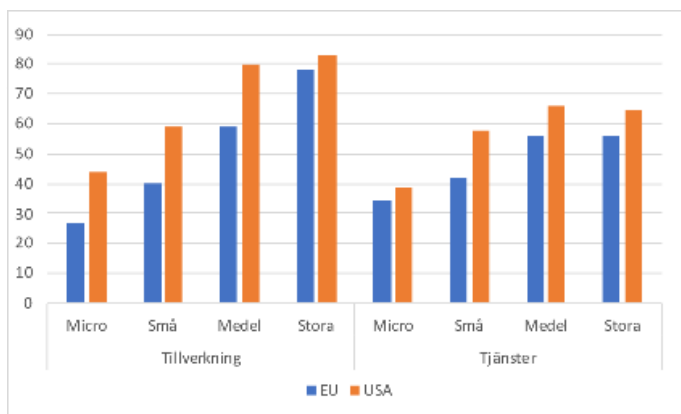
Figur 10 visar på ICT-investeringar i tillverknings- och tjänstesektorn – och, sammantaget, den marknadsbaserade delen av ekonomin (tjänster exkluderar offentligt orienterade tjänster). Det är en markant skillnad mellan Eurozonen och USA i ICT-investeringar i tjänstesektorn, och den skillnaden driver också ett allmänt glapp mellan de två i marknadsekonomsorienterade sektorer. Den

amerikanska tjänstesektorn är större än den europeiska, och den är också mer teknik- och dataorienterad. Intensiteten i investeringar, teknik och produktivitet skiljer sig i regel mellan den industriella ekonomin och den tjänstebaserade ekonomin. I USA tycks det gapet vara mindre än det är i Europa, även om det också finns variation mellan företag på olika nivåer av företagsstorlek (Figur 11).



Källa: Beräkning av data från EU KLEMS & INTANProd.

Fotnot: Investeringar i ICT som andel av "non-residential gross fixed capital formation". Tillverkning (NACE C); Tjänster (NACE G-N); Marknadsekonomi (Alla NACE-koder förutom L, O, P, Q, T och U).



Källa: EIB Investment Surveys 2022.

Skillnader i FoU-utgifter och investeringar blir också tydliga på företagsnivå. I takt med att ICT-sektorn allmänt rört sig mot dataintensiva tjänster har EU och USA kommit att divergera. Fram till ungefär tio år sedan spenderade EU-bolag antingen mer eller likvärdigt med amerikanska bolag i sektorn, men sedan dess har skillnaden blivit markant. Inom till exempel cloud-sektorn lägger de 12 största europeiska bolagen med cloudtjänster sammanlagt en fjärdedel av vad ett enskilt amerikanskt bolag, Amazon, lägger i FoU på cloud. Andelen av FoU som dessa 12 företag står för är ungefär en tiondel av vad dessa företag plus de fem största amerikanska bolagen lägger på cloud-FoU. Förutom telekombolagen, med betydande CapEx i nätverk, lägger de europeiska cloud-bolagen inte mycket i investeringar.

Företag	CapEx (miliarder USD, 2022)	Årliga investeringar (miliarder USD, 2022)	Årliga utgifter (miliarder USD, 2022)	Totala investeringar (miliarder USD, 2022)
Amazon (USA)	63.6	514.0	73.2	55.4
Microsoft (USA)	23.9	198.3	24.5	52.2
Alphabet (USA)	31.5	282.8	39.5	81.8
IBM (USA)	2.0	60.5	6.6	24.5
Oracle (USA)	4.5	42.4	7.2	22.4
SAP (Tyskland)	0.9	32.6	6.5	18.1
ATOS (Frankrike)	0.3	12.0	0.2	3.8
Capgemini (Frankrike)	0.3	23.2	n/a	3.5
Dassault (Frankrike)	0.1	6.0	1.1	3.6
Amadeus (Spanien)	0.6	4.7	1.06	1.0
Koninklijke (Nederländerna)	1.3	5.6	2.2	3.0
Deutsche Telekom (Tyskland)	25.4	105.0	0.0	52.2
Telefónica (Spanien)	6.7	42.2	0.7	25.0
Nokia (Finland)	0.6	26.3	4.8	8.2
Orange (Frankrike)	9.3	45.8	n/a	19.9
Telecom Italia (Italien)	6.6	16.7	1.0	8.4
OVH (Frankrike)	0.5	0.9	0.0	0.7
Total USA-företag	125.5	1,098.1	151.0*	236.4
Total EU-företag	52.67	320.83	17.76*	147.21
Andel USA-företag	70.4%	77.4%	89.5%*	61.6%
Andel EU-företag	29.6%	22.6%	10.5%*	38.4%

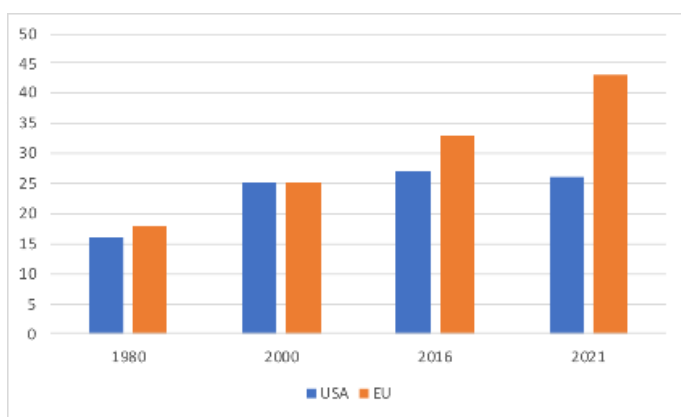
Källa: Bolagets årsredovisningar och Europeiska kommissionen, 2023, R&D scoreboard.

Fotnot: *Capgemini och Orange inte inkluderat.

EU har också styrkor, och en av styrkorna som Europa har i relation till USA är en mer internationellt orienterad ekonomi som är bättre på att omsätta internationella ekonomiska trender i den egna produktionen. Det är

resurskrävande att ligga i den globala teknologiska fronten. Ju mer som kostnader för utveckling kan delas på många konsumenter, desto större är möjligheterna till faktiskt adoption. En ekonomi som är mer baserad på handel får också en tydligare roll i andra länders ekonomier. Givet att EU är en sammanslutning av många relativt små ekonomier blir handelsöppenheten än mer viktig.

EU:s handelssektor har vuxit avsevärt snabbare än den amerikanska handelssektorn. Vid millennieskiftet var storleken på handelssektorerna likvärdiga mellan de två, men särskilt under senare tid har EU:s handelsprestation accelererat (Figur 12). EU har också en högre andel av utländsk värdetillagring i sin export än USA, och dess länkar framåt och bakåt i värdekedjor är också starka. EU får därför genom sin import tillgång till nya teknologier och tjänster som den kan omsätta i sin egen produktion – också för sin export. Ett bra exempel är digitala tjänster. EU har ett påtagligt bilateralt handelsunderskott med USA i datortjänster men ett ännu större generellt (multilateralt) handelsöverskott i samma kategori.

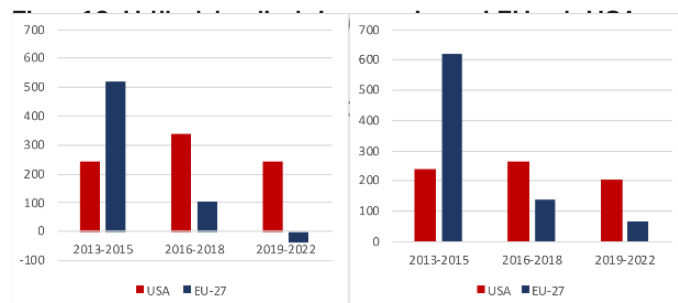


Källa: Eurostat

Fotnot: Import plus export; EU handel är enbart extern handel.

En annan del av den internationella orienteringen är dock mer bekymmersam för Europa – särskilt om man ser till utvecklingen under senare år. Precis som internationell handel har drivit ekonomisk utveckling i Europa och kommersiell framgång för europeiska företag har intensiteten i utländska direktinvesteringar varit en viktig faktor för att EU placerat sig i den globala fronten för teknik och produktivitet. Nivån på båda flödena av direktinvesteringar – inflöde och utflöde – har traditionellt varit större än i USA, och dess intensitet i ekonomin har också varit betydligt högre.

Trenden för EU är dock på väg ner. Nivån på utflödet av utländska direktinvesteringar har fallit över tid i EU, och samma trend märks också i inflödet av direktinvesteringar till EU (Figur 13). Det är variation också i den amerikanska nivån på utländska direktinvesteringar men trenden i EU är mer dramatisk och signalerar att det pågår en strukturell förändring i hur företag allokerar investeringar med relevans för EU. Det finns cykliska effekter under de studerade perioderna som är viktiga,⁶ men de påverkar både EU och USA i samma riktning – och i de fall de har stora konsekvenser borde det också vara synligt i data för USA.



Källa: Eurostat

6. Ett negativt inflöde, som för EU under perioden 2019-2022, handlar ofta vinster varit negativa och inte kunna återinvesteras. Men det finns också en cykler och volatilitet som kan komma från framväxten av t ex SPACs, som också gör mätningar svårare.

Vägen framåt

Den data som presenterats ovan leder till några övergripande slutsatser. Där några av de första slutsatserna är att EU:s bristfälliga produktivitetstillväxt och dynamism, generellt och i relation till USA, geografiskt kan bestämmas till södra och västra Europa, och att den huvudsakligen handlar om en lägre takt i kapitalfördjupningen och teknikomvandlingen. Det är med andra ord länderna i Eurozonen som är särskilt utmärkande för deras underprestation, och givet den tyngd som stora Euroländer (Tyskland, Frankrike, Italien och Spanien) spelar för hela regionen drar de ner EU:s genomsnittliga prestation.

Det tycks vidare som att den låga dynamiken i Europa kan förklaras av att regionen brister i tillväxt och/eller intensitet i FoU, kapitalbildning och tekniksatsningar. EU verkar särskilt halka efter i den breda ekonomiska omvandling som sker med hjälp av digital och databaserad teknologi. Denna utveckling har accentuerat den roll som mer "mjuka" och immateriella investeringar spelar för värdeförädling – och generellt uppvärderat den marknadsbaserade tjänstesektorn, som nu har möjlighet att ta rejäla kliv uppåt i produktivitet. Den utvecklingen har varit mycket starkare i USA än i EU.

Det finns mycket som EU och dess medlemsländer kan göra för att vända utvecklingen. Det är uppenbart att mer offentliga och privata resurser behöver läggas på FoU. Kapitalbildning i EU:s bolagssektor behöver också förbättras. EU har en högre sparandekvot än USA men sparandet når i samma utsträckning inte ut till den bolagsnära kapitalmarknaden, särskilt den som möjliggör

stora investeringar i företagstillväxt. Kapitalmarknadens impulser till tillväxten i unga och snabbväxande företag skiljer sig markant mellan regionerna: det finns en riskaversion i den europeiska kapitalmarknaden som är besvärlig.⁷ EU har valt en modell för reglering av data och den digitala ekonomin som är mer restriktiv än i USA, och det är en rimlig bedömning att en mer restriktiv regulatorisk miljö dämpar entreprenöriella och teknikorienterade experiment. Studier av databaserade marknader som cloud och appar ger en tydlig indikation på det förhållandet.⁸ Precis som Enrico Letta konstaterade i sin rapport över hälsotillståndet på EU:s inre marknad finns det fortsatt många barriärer att bryta ner, inte minst i den digitala ekonomin och finansiella tjänster.

Ett sådant reformprogram är utmanande eftersom EU:s politiska utveckling de senaste fem åren gått i en annan riktning – ofta till och med i motsatt riktning. Därtill kommer en nygammal frestelse till industripolitiska subventioner och handelsrestriktioner – en frestelse som är än mer uppenbar i USA. Båda regionerna tycks bli mer inåtvända som ett resultat av att deras internationella ekonomiska makt har minskat – även om USA kunnat parera utvecklingen med internationellt offensiva och FoU-intensiva sektorer.

En nygammal tankegång som sprids i både Amerika och Europa är att de har varit ekonomiskt naiva genom att exponera sina ekonomier till olika former av beroenden av omvärlden. EU importerar till exempel varor, tjänster och teknologier som är viktiga för produktion, "nedströms" värdeförädling och vårt allmänna välbefinnande precis på samma sätt som EU:s export gör andra beroende av EU. Denna form av ömsesidigt beroende, hävdar nu många, har gått för långt eller blivit obalanserad, och olika former av hot – krig och klimatförändring, till

7. Se till exempel McKinsey Global Institute, 2022, [Securing Europe's Economic Future: Addressing its Technology Gap](#) och David Evans, 2024, [Why can't Europe Create Digital Businesses?](#)

8. Se till exempel Chinchih Chen, Carl Benedikt Frey och Giorgio Presidente, 2022, Privacy Regulation and Firm Performance: Estimating the GDPR Effect Globally. The Oxford Martin Working Paper Series 22:1. Joshua Gans m.fl., 2023, Economic Analysis of Proposed Cloud Regulations in Europe, *European Competition Journal*, vol. 19:3.

exempel – gör att politiken behöver läggas om. EU, USA och Kina har alla en politik i dag för att minska sitt ekonomiska beroende av det som produceras i andra länder – generellt och särskilt i vissa sektorer.

Kritiken går djupare. Naiviteten, fortsätter en del kritiker, är delvis ett resultat av ett liberalt paradigm och dess rosenkindade idé om mänskligheten. I stället för en Adam Smith-inspirerad vision av människan som rationell och fredligt nyttomaximerande, som ser ”win-win”-utfall i den globala arbetsfördelningen, presenteras människan som hon är – ”warts and all”. Visst kan vi samarbeta med andra men vi har också en läggning för krig och destruktion, och för att exploatera andras svagheter. Ett land, fortsätter denna skola, har i sina internationella relationer inga vänner eller allierade, enbart aktörer som i bästa fall bara söker fördelar på andras bekostnad och i värsta fall strävar efter dominans.

Detta perspektiv leder helt fel och resultatet, om denna skola får ett större inflytande, kommer att leda både EU och USA till mindre internationellt inflytande och till mer geopolitisk instabilitet. EU har haft en del internationella beroenden att bryta, särskilt beroendet av rysk energi. En del av importen från Kina är också geopolitiskt besvärlig, till exempel av jordartsmetaller. Men den geopolitiskt besvärliga importen från Kina är inte större än några procentenheter av den totala importen från Kina. En betydligt större utmaning är att möta Kinas globala offensiv i teknikintensiv produktion, och den kan bara mötas om det finns en konkurrenskraftig företagssektor och ett nätverk av allierade länder som fortsätter att sträva efter liberala villkor för internationell konkurrens.