

Vågghalsiga konsumenters betydelse

BOKANMÄLAN

Den indiskfödde ekonomen Amar Bhidé, som är verksam som professor vid Columbiauniversitetet, ger i sin senaste bok en optimistisk skildring av globaliseringen. Den första delen av *The Venturesome Economy* bygger på ett omfattande fältarbete som Bhidé gjort bland 106 amerikanska företag med *venture capital*-finansiering. Bhidé går in i sitt fältarbete utan starka hypoteser och avser att studera VC-företagens internationalisering. Han ser på deras export, deras *offshoring* och deras användning av utländsk arbetskraft.

Det han finner är att graden av internationalisering inte är speciellt hög, något som kan tyckas förvånande eftersom det handlar om företag med avancerade produkter och tjänster som borde vara intressanta för en global marknad. Bland företagen finns det flera som är höggradigt internationaliserade, men de utgör undantaget från helheten. Företagsledarna anger flera skäl till att hålla sig på hemmaplan i USA. USA är en tillräckligt stor marknad och företagen behöver ha en närhet till kunderna för att utveckla sina produkter. Det gäller att få det att fungera på hemmaplan först, internationaliseringen förläggs till framtiden.

Några företag använder *offshoring*, men de flesta ser stora problem med att köpa in eller bygga upp verksamhet i andra länder. Det är bättre att betala lite mer för personal i USA, men samtidigt ha kontroll över processen. Amar Bhidé, som tidigare har forskat om det indiska fenomenet Bangalore, menar att *offshoring* fungerar bäst för vissa

standardiserade uppgifter som testning av programvara, medan mer avancerad programvaruutveckling måste ske närmare marknaden.

I VC-företagen förekommer utländsk arbetskraft i relativt hög utsträckning. Bhidé påpekar att det bara speglar att utlandsfödda står för en stor del av den tekniskt utbildade personalen. Av den forskarutbildade personalen stod immigranter för 38 procent. Det kan tyckas högt, men då ska man ha klart för sig att i den här kategorin dominerar immigranter redan från början. Av alla forskarutbildade dataingenjörer i USA är 57 procent utlandsfödda. Det innebär att immigranterna egentligen är underrepresenterade i VC-företagen. Enligt Bhidé väljer många immigranter hellre att stanna i den trygga universitetsvärlden, medan de amerikanskfödda hellre tar risken att gå in i ett VC-företag.

I takt med att företagen växer blir teknikdelen mindre viktig och mer satsas på marknadsföring, legala frågor och organisationsutveckling. Inom dessa funktioner dominerar den inhemska arbetskraften. Bhidé slutsats blir att det inte pågår någon krypande internationalisering där den utländska välutbildade arbetskraften tränger undan den inhemska befolkningen från de bra jobben.

I bokens andra del går han med stor energi in i policydebatten om globaliseringen och framför allt är han kritisk till det han kallar *teknonationalismen*. I diskursen om globaliseringen kan man ofta höra resonemang i stil med detta: *Globaliseringen ökar konkurrensen på alla plan. Det började med tillverkningsindustrin som blev mer konkurrensutsatt och där de nya ekonomierna successivt har kapat åt sig marknadsandelar och också höjt sin kvalitet. Nu händer samma sak inom avancerade områden som forskning och utveckling. Antalet ingenjörer och forskarutbildade ökar dramatiskt i Kina och Indien och snart kommer*

Amar Bhidé: *The Venturesome Economy. How Innovation Sustains Prosperity in a More Connected World*, Princeton University Press, 2008, 508 sidor, ISBN 978-0-691-13517-5.

de att ha kommit ikapp och förbi den gamla världen även på detta område. USA och västvärlden tappar mark eftersom färre studenter intresserar sig för naturvetenskap och satsningarna på forskning minskar.

En tänkbar reaktion på en sådan utveckling skulle kunna vara ökad protektionism och det finns ingen brist på företrädare för den linjen, inte minst i USA. Men Bhidé menar ändå att protektionisterna ligger i underläge eftersom det finns en bred förståelse för att receptet inte fungerade när man prövade det under 1930-talskrisen.

Den vanligaste reaktionen är i stället vad Bhidé kallar teknonationalism. För att möta de stora satsningar som görs i andra länder måste USA öka sina satsningar på högteknologisk forskning. Enbart genom omfattande satsningar kan man bibehålla sitt försprång. Företrädare för den här linjen är författaren Thomas Friedman och ekonomer som Clyde Prestowitz och Richard Freeman. De har ett brett stöd i den amerikanska politiska debatten och också i Sverige får man nog beskriva detta som den rådande konsensusuppfattningen.

Amar Bhidé utmanar detta resonemang och han gör det på ett intressant och tankeväckande sätt. För det första menar han att alarmisterna inte har fått rätt. Diskussionen om hur USA tappar inom forskning och naturvetenskap har pågått länge. Ser man i statistiken så har också USA stadigt tappat i marknadsandelar både vad gäller antalet forskarutbildade och i totala forskningssatsningar. Trots detta har USA knappast förlorat sitt ekonomiska försteg, utan man ligger minst lika långt före både EU och Japan som man gjorde för 20 eller 30 år sedan. Kina och Indien har naturligtvis i någon mån knappt in, men det har att göra med normala upphinnareffekter. Det beror inte på deras forskningssatsningar utan är snarare ett resultat av att man har öppnat

sina marknader och genomfört olika ekonomiska reformer.

För att inte missuppfattas känner sig Bhidé tvungen att deklarerar att hans position inte ska tolkas som att han förespråkar *laissez-faire*. Han ser det som naturligt att staten successivt har fått en större roll inom olika områden i takt med att ekonomin har blivit mer utvecklad och att staten även har en viktig roll som forskningsfinansierare. Han har egentligen ingen åsikt om den nuvarande omfattningen på den statliga forskningsfinansieringen är lagom, för stor eller för liten. Det han menar är att man inte kan använda konkurrensargumentet för att motivera satsningarna.

Enligt Bhidé vore det mer logiskt att använda argumentet precis åt andra hållet. Om andra länder ökar sina satsningar på grundforskning borde det snarare vara ett argument för USA att satsa mindre, eftersom man ändå kommer att kunna dra nytta av resultaten oavsett var de forskas fram.

Bhidé ser det som att det finns en bias som gör att man lätt överdriver betydelsen av den högteknologiska grundforskningen. Ju mer grundläggande forskning det handlar om, desto mer rörlig är den globalt. Forskningsresultat som publiceras kan läsas av vem som helst, var som helst. Forskningsresultat som patenteras licensieras ofta ut till låga priser och när man säljer patent brukar man inte favorisera inhemska köpare. Det första patentet på en transistor togs fram i Tyskland 1928 och blev inte ens till en användbar prototyp. Den första användbara transistorn togs fram vid Bells laboratorier på 1940-talet och 1950 gjordes ett genombrott och man fick fram en riktigt bra transistor. Japanska Sony köpte sedermera en licens för 50 000 dollar som gav dem rätt att använda transistorn och det sparkade igång en dramatisk utveckling som gjorde Sony och Japan till ledande inom

hemelektronikbranschen. Allt detta kunde man göra utan att ha varit inblandade i grundforskningen.

Till skillnad mot den högteknologiska grundforskningen uppströms är det mer tillämpade utvecklingsarbetet nerströms mindre geografiskt rörligt. Enligt Bhidé är det en viktig observation eftersom det största värdeskapandet sker på dessa lägre nivåer av innovationsprocessen. När man ägnar sig åt tillämpat utvecklingsarbete är det viktigt att befinna sig nära marknaden. Mycket av utvecklingsarbetet sker i en interaktiv process tillsammans med kunderna och det blir därför naturligt att man väljer att lägga sådan verksamhet i USA som är den största marknaden.

Men Bhidé stannar inte vid att betona utvecklingsarbetet före grundforskningen, han följer strömmen ännu längre ner och ser på konsumenternas roll i innovationsprocessen. Han myntar begreppet *venturesome consumption* och med det menar han att konsumenten är medskapare i innovationsprocessen.

Tidiga konsumenter medverkar ofta i en iterativ process där företaget får impulser till hur produkten bör utvecklas och anpassas. Tidiga konsumenter tar också en stor risk när de köper något nytt. Satsar man på fel sorts HDTV så kan det visa sig att man har valt en produkt som senare inte blir standard. Man har då betalat dyrt för något man inte får ut något värde av. Den här typen av våghalsiga konsumenter är en förutsättning för den tekniska utvecklingen.

Utvecklingsarbetet tar inte heller slut i och med att man har köpt något.

Det är först när man lär sig använda en produkt som det fulla värdet realiseras. Sådana lärandeprocesser kan vara omfattande och även om de består av insatser på en låg teknisk nivå så kan värdeskapandet vara omfattande om man ser till helheten. Bhidé's exempel här är *spreadsheet*. Forskare tog först fram konceptet och det finns nu i flera produkter, varav Excel är vanligast. Men det mesta arbetet har sedan skett hos kunderna som har byggt alla sina egna excel-tillämpningar; värdet på det samlade arbetet är otroligt stort och sysselsätter många fler än de som har varit med om att ta fram datorprogrammen.

I boken finns inte något tydligt detaljerat policyförslag för hur man ska göra konsumenterna mer innovationsbenägna. Sjukvården är dock ett område som behandlas i slutet av boken och Bhidé ser en stor utväxling i systemförändringar som släpper fram konsumenternas kraft i högre utsträckning än i dagens amerikanska sjukvårdssystem.

Amar Bhidé har ett positivt budskap om globalisering. Enligt honom sker det mesta värdeskapandet nerströms i innovationsprocessen, det sker i det tillämpade utvecklingsarbetet, det sker nära marknaden och det sker i konsumtionsprocessen. Samhällen som har en tillåtande och bejakande attityd till risktagande, konsumtion och marknadsföring har därför alla förutsättningar att fortsätta vara framgångsrika.

Jonas Frycklund

Civilingenjör, verksam som ekonom vid Svenskt Näringsliv