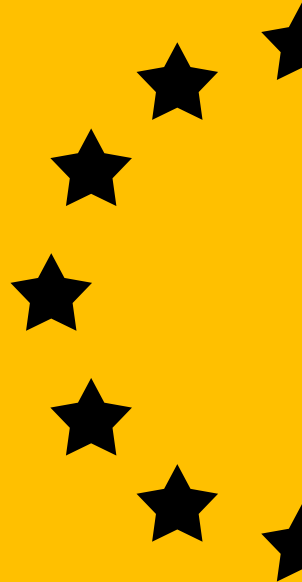


TIMBRO

DRAGHI PÅ SVENSKA

SÅ STÄRKER VI EUROPAS KONKURRENSKRAFT I EN GEOPOLITISK TID

CARL-VINCENT REIMERS
APRIL 2025



OM FÖRFATTAREN



Carl-Vincent Reimers är projektledare för europeisk konkurrenskraft på Timbro och har tidigare arbetat bland annat som talskrivare till statsminister Ulf Kristersson och politiskt sakkunnig vid utrikesdepartementet. Han har en kandidatexamen i statsvetenskap från Institut d'études politiques de Paris och en magisterexamen i historia från Lunds universitet.

Författaren vill rikta ett stort tack till Pehr-Johan Norbäck, Jacob Lundberg, Patrick Krassén och Calle Håkansson för värdefulla synpunkter och kommentarer i arbetet med denna rapport.

Tidigare publikationer:

- "Europeisk federalism: skydd för nationellt självstyre". Bokkapitel i Linder & Almqvist (red.), *Idéer om Europas framtid*, Axess, 2022
- *Eld och elegans – det högerradikala idéarvet från Schmitt till D'Annunzio*. Essä. Timbro förlag, 2021
- "Att vilja vara svensk". Bokkapitel i Örtengren & Carlander (red.), *Efter Alliansen: Idéer för en ny borgerlighet*, Timbro förlag, 2021

© Timbro
APRIL 2025
www.timbro.se
info@timbro.se
Sättning: Erik Johnsson
Omslag: Erik Johnsson

INNEHÅLLSFÖRTECKNING

INLEDNING: KOMMER EUROPA ATT DÖ?	7
BAKGRUND: EN BREDARE SYN PÅ KONKURRENSKRAFT	11
KONKURRENSBEGREPPETS HISTORIA I EU: EN KORT TILLBAKABLICK.....	11
KONKURRENSKRAFT FÖR EN GEOPOLITISKT MEDVETEN MARKNADSEKONOMI	12
KONKURRENSKRAFT I EKONOMISK TEORI.....	14
GEOPOLITISKA PERSPEKTIV PÅ KONKURRENSKRAFT	16
SAMMANFATTNING AV DRAGHI-RAPPORTEN	21
ROTEN TILL DET ONDA: LATHET ELLER LAPTOPS?	21
VARFÖR DEN GEOPOLITISKA VÄNDNINGEN SLÅR HÅRDARE MOT EU	23
ANALYS AV EU:S BRISTANDE KONKURRENSKRAFT	25
INNOVATIONSGAPET	25
FRAGMENTISERAT OCH BYRÅKRATISKT INNOVATIONSSYSTEM	25
ÖVERREGLERING, UNDERMÅLIG REGLERING OCH FALSK HARMONISERING.....	28
EN ÅLDERDOMLIG KONKURRENSLAGSTIFTNING.....	32

GRÖN OMSTÄLLNING OCH ENERGIFRÅGAN.....	33
EKONOMISK SÄKERHET OCH FRIHANDEL	37
KAPITALMARKNADER.....	39
DET SVENSKA FRAMGÅNGSEXEMPLET	40
FEM POLICYFÖRSLAG FÖR ÖKAD EUROPEISK KONKURRENSKRAFT	43
1. FASA UT DIREKTIV	43
2. PÅBÖRJA RESAN MOT EN HELT HARMONISERAD BOLAGSRÄTT	46
3. EUROPEISKT INNOVATIONSKLUSTER FÖR FÖRSVARSTEKNIK	48
4. REFORMERA EU:S KONKURRENSREGLER.....	51
5. MODERNISERA EUROPAS KAPITALMARKNAD.....	52
SLUTSATS: DEN SVÅRA BALANSGÅNGEN MELLAN MARKNAD OCH STORMAKT.....	55
REFERENSER	61
EU-RAPPORTER.....	61
ÖVRIGA KÄLLOR	61

Kommer Europa att bli vad hon i realiteten är, det vill säga: en liten halvö på den asiatiska kontinenten? Eller kommer hon att fortsätta att vara vad hon förefaller vara: den ädla delen av ett jordiskt universum, planetens pärla, hjärnan i en väldig kropp?

Fred, det är kanske det tillstånd i vilket den naturliga mellanmänskliga fientligheten manifesterar sig i kreationer, i stället för att förmedlas i form av krigets förstörelse. Det är en tid för kreativ konkurrens och produktionernas kamp. Men Jag, är jag inte trött på att producera?

Paul Valéry, 1919
ur artikeln ”La Crise de l’esprit”,
*Nouvelle Revue Française*¹

1 Citaten översatta från franska originalet av författaren.

INLEDNING: KOMMER EUROPA ATT DÖ?

När poeten Paul Valéry för drygt hundra år sedan publicerade sin artikel om civilisationernas dödlighet, gjorde han det mot bakgrund av första världskrigets fasor. Sällan har Europas egen dödlighet framstått så bittert som när fredens bleka sol belyste de nedlusade och av förruttnelse dignande skyttegravarna.

Men kanske är det först nu, drygt hundra år senare, som vi verkligen förstår den fulla innebörden av hans ord. I dagens internationella ekonomi framstår Europa alltmer som ett bakvatten, en liten ”udde på den asiatiska kontinenten” samtidigt som vi knappast längre kan beskrivas som ”hjärnan” i världens ”våldiga kropp”. Vi ser det i hur Europa, den kontinent som uppfann den moderna vetenskapen och kapitalismen, blir förbispunget av andra mer dynamiska ekonomier i fråga om teknologisk innovation. Vi ser det också i, som Valéry beskriver, en sorts produktions-trötthet, när allt färre europeiska företag investerar i forskning och utveckling och i framtidens tekniker. Den hårdnande stormaktskonkurrensen har blottlagt Euro-

pas svagheter, och mot problemens vidd tvivlar vi på vår egen förmåga att göra något åt det. EU:s ekonomiska modell, särskilt den tyska ekonomins resa från *Wirtschaftswunder* till stagnerande industribälte, går en osäker framtid till mötes. Kriget i Ukraina har förvärrat svagheterna, men de geopolitiska problemen har växt sig stora redan under fredstid.

De senaste åren har Europas ledare sett detta, och visat vilja att göra något åt det. Därför var det ingen slump att det var just Paul Valérys insikt som den franske presidenten Emmanuel Macron upprepade när han våren 2024 talade om ”Europas dödlighet” i sitt andra stora Europatal vid Sorbonneuniversitetet.² Den språkdirkten iklädde sig även före detta chefen för Europeiska centralbanken (ECB) Mario Draghi när han hösten därpå lade fram sin stora rapport om Europas konkurrenskraft för Europeiska kommissionen, som med stor detaljrikedom lägger fram en hel palett av åtgärder för att möta Europas utmaningar. En kontinent, som

2 Elysée, 2024.

enligt Draghi, behöver frukta för sin ”självbevarelse”.³

I svensk politisk debatt har Draghis analys och policyförslag mottagits med intresse i en smal cirkel av EU-intresserade journalister och branschfolk. I *Svenska Dagbladet* skrev Katrine Kielos att Draghis rapport ”borde skrämman livet ur både europeiska medborgare och beslutsfattare”.⁴ På samma tidnings ledarsida skriver Fredrik Johansson att ”Europa behöver bli mer som Sverige” och riktar fokus mot en av de mest centrala frågorna i Draghis rapport: varför EU till skillnad från USA saknar en innovativ techsektor, och spårar orsakerna till både den inre marknadens överreglering och EU:s fragmentiserade kapitalmarknader.⁵ En liknande analys från borgerligt håll görs av Susanna Birgersson vid GP:s ledarsida som lägger fokus vid den ökande administrationen för företag till följd av hållbarhetsregler.⁶ ”Jag är orolig för framtiden”, konstaterade också Jacob Wallenberg i januari när Draghis rapport kom på tal vid norska arbetsgivarorganisationen Næringslivets Hovedorganisasjon (NHO).

Tyvärr har denna debatt alltför snabbt falnat, samtidigt som omvärldsutvecklingen flyttat fokus till försvars- och säkerhetspolitiken i den svenska EU-politiska debatten. Det är såklart rimligt att försvarspolitikerna ökar i betydelse till följd av USA:s förändrade säkerhetspolitik, men lika viktigt är att fortsätta den politiska diskussionen om konkurrenskraften.

Syftet med denna rapport är att återgå till botten med Draghis analys, men också att visa att situationen är långt ifrån olösbar. Tyvärr finns röster som vill göra gällande motsatsen. I *Financial Times* skriver krönikören Janan Ganesh apropå Draghi-rapporten att USA besitter beständiga demografiska, geografiska och kulturella fördelar som Europa inte kan efterhärma. Det lämnar läsaren med en förståelse av EU:s bristande konkurrenskraft som ett strukturellt olösligt problem.⁷

I Sverige har sådana analyser varit frånvarande i debatten, men mellan raderna på flera av ovan nämnda kommentarer kan man ändå ta på den allmänna pessimismen över läget. I den här rapporten vill jag visa varför sådan

3 Leggett & Gozzi, 2024.

4 Kielos, 2024.

5 Johansson, 2024.

6 Birgersson, 2025.

7 Ganesh, 2024.

pessimism är missriktad. Dels vill jag visa varför Europas ekonomiers problem kan förstås som resultatet av specifika institutionella och geografiska faktorer som i sin tur kan mötas av konkreta politiska lösningar. Men också varför EU, sina problem till trots, erbjuder unikt goda förutsättningar för att lösa dem. EU:s ekonomiska problem är reella, men vi befinner oss inte i ett patologiskt tillstånd. Vi besitter ett av världens mest högkvalitativa högskole- och forsknings-system, moderna välfungerande rättssystem, kapitalstarka företag, en välutbildad befolkning och en hög grad av ekonomisk frihet. Faktum är att ingen världsdel erbjuder så goda förutsättningar för att lösa politiska och ekonomiska problem, som Europa.

Huruvida vi väljer att ta vara på dessa styrkor för att lösa våra långsiktiga problem är en politisk fråga. EU är i sig själv inte resultatet av en oundviklig historisk process, utan av idéer och politiska beslut. Detsamma gäller den europeiska konkurrenskraftens framtid.

Som jag argumenterar för i rapporten kommer det i syn tur kräva en politisk kraftanstängning för att gå från ritbordet till handling. Det handlar om att genomföra en storskalig regel-

förenkling, att acceptera en mycket högre grad av centralisering av regler på EU-nivå för att på riktigt uppnå en helt harmoniserad marknad, att ha modet att koncentrera gemensamma resurser till spjutspetsforskning och en helt integrerad gemensam europeisk kapitalmarknad.

Allt detta förutsätter ett ökat politiskt förtroende mellan medlemsländerna. I klartext vill jag med denna rapport visa varför nationalstaterna måste lägga en politik som snarare syftar till att maximera det enskilda nationella intresset, till förmån för det som ligger i hela EU:s gemensamma intresse.

Som Valéry påminner oss är insikten om civilisationernas dödlighet essentiell för att vi ska greppa de politiska valmöjligheternas yttersta konsekvenser. Historiska civilisationer har gått under förr, och det är ett öde som även kan drabba Europa, om vi inte väljer att gemensamt ta kontrollen över vårt öde. Men Valéry är inte defeatistisk, utan ser insikten om dödligheten som en uppmaning till handling. Vi väljer själva hur vi förvaltar den insikten.

MARIO DRAGHI



FOTOGRAF: FATTILI (BILDEN HAR GJORTS SVARTVITT)

BAKGRUND: EN BREDARE SYN PÅ KONKURRENSKRAFT

KONKURRENSBEGREPPETS HISTORIA I EU: EN KORT TILLBAKABLICK

I juni 1993 höll Europeiska kommissionens ordförande, Jacques Delors, ett tal i Köpenhamn på temat konkurrenskraft. Talets utgångspunkt var egentligen Europas problem med hög arbetslöshet, men fokuserade lika mycket på den hårdnande konkurrensen mellan Europa, USA och Japan.

Där och då bestämde sig de europeiska ledarna för att ta fram ett så kallat "vitpapper", det första som EG tog fram på temat konkurrenskraft, vilken presenterades året därefter.

I förordet till vitpappret slår man fast att under de senaste tjugo åren har Europa sett sin potentiella tillväxt sjunka, arbetslösheten stiga och andel investeringar i förhållande till BNP falla. Kanske mest noterbart: redan då konstaterades att Europas position i förhållande till USA och Japan försämrats, inte minst sett till forskning och utveckling.

Man konstaterade också att USA tagit täten i utvecklingen av den nya informationsteknologin, även om man helt missbedömde hur den teknologiska utvecklingen skulle se ut. Bland annat slår rapporten fast att: "innan århundrades slut kommer det att finnas tio gånger så många TV-kanaler och tre gånger så många abonnenter på kabel-nätverk".⁸ Det uttalandet är ett bra exempel på hur fel politiker kan ha om sina förutsägelser om teknisk utveckling. Även om kabel-TV-nätverk var en stor teknik under 90-talet var det inte den, utan utvecklingen av internet, som kom att dominera och få tusentals nya plattformar och användare under efterföljande år.

Rapporten slog fast att den inre marknadens nya lagstiftning krävde "förenkling och lättnader" liksom att risken för motsättningar mellan nationell rätt och unionsrätt måste hanteras. Särskilt miljölagstiftning sågs som viktig för att garantera likabehandling över hela unionen. Man slog också fast att insatser för forskning behövde

8 Europeiska kommissionen, 1994, sid 13.

koordineras bättre, om än i mycket försiktiga ordalag.

Redan 1994 fanns alltså i EU:s ledarskap en medvetenhet om de problem som nu vuxit i betydelse. Sedan dess har konkurrenskraften varit ett återkommande tema i ett antal europeiska rapporter. Redan 2010 etablerades EU:s numera framgångsrika tradition att låta italienska toppolitiker skriva rapporter om EU:s konkurrenskraft, med en rapport av Italiens tidigare EU-kommissionär Mario Monti: "A new strategy for the single market at the service of Europe's economy and society".⁹

Den traditionen följdes under 2024 upp med två rapporter av två tidigare italienska premiärministrar: dels Enrico Lettas rapport om den inre marknadens framtid, dels Mario Draghis rapport om Europas konkurrenskraft som utgör den primära utgångspunkten för denna rapport.

Över tid har rapporterna stegvis vuxit i omfattning. 1994 års vitpapper omfattade blott 21 sidor, Monti-rapporten 46 sidor, Letta-rapporten 147 sidor och Draghi-rapportens fördjupade version hela 328 sidor. Komplexiteten och efterfrågan på djup analys

tycks alltså ha vuxit från EU:s ledarskikt i takt med att problemet blivit alltmer uppenbart.

KONKURRENSKRAFT FÖR EN GEOPOLITISKT MEDVETEN MARKNADSEKONOMI

Trots att begreppet "konkurrenskraft" alltså använts sedan 1994 på EU-nivån och har en vedertagen positiv laddning är det ett svårdefinierat begrepp. "Dags för EU:s ledare att fokusera på konkurrenskraften", skrev statsminister Ulf Kristersson i en debattartikel under våren 2024.¹⁰ Tidigare, under 2023, var det just begreppet "konkurrenskraft" som mer än något annat ord definierade prioriteringarna under det svenska EU-ordförandeskapet. Samma år antog regeringen en ny strategi för Sveriges "utrikeshandel, investeringar och globala konkurrenskraft". Men den politiska användningen inbegriper sällan en uttrycklig definition om vad konkurrenskraft faktiskt avser.

Denna brist syns tydligt i Draghis rapport, som inte gör någon ansats att definiera vad konkurrenskraft faktiskt är. Det närmaste vi får är en mängd olika positiva värdeord vars innehåll

⁹ Monti, 2010.

¹⁰ Kristersson, 2024.

delvis står emot varandra: "skills", "knowledge", "security", "industrial policy", "sustainable growth" och "market". Det speglar en politisk svaghet: konkurrenskraft kan betyda olika saker, vilket i sin tur har att göra med en djupare ideologisk motsättning mellan å ena sidan ett nordeuropeiskt perspektiv som betonar mikroekonomiska faktorer som produktivitet och företagens villkor, och ett makroekonomiskt/geopolitiskt synsätt som kanske mest förknippas med Frankrike och som lägger tonvikten vid den globala stormaktskonkurrensen.

I den här rapporten avser jag utgå från en problembeskrivning som inkluderar båda dessa perspektiv. Geopolitiken spelar en central roll i Draghi-rapportens analys över vad som utgör EU:s problem, men det gör också en marknadsliberal analys över den inre marknadens svagheter och bristande produktivitet. Att inkludera ett geopolitiskt perspektiv på internationell ekonomi borde dock inte automatiskt leda till att vi frångår de marknadsliberala lärdomarna om vad som långsiktigt bygger en produktiv och innovativ ekonomi. Tvärtom pekar mycket på att dessa marknadsliberala lärdomar spelar en central roll

även i en beskrivning av konkurrenskraften mellan stater på makronivå. I en mycket bred genomgång av forskning kring stormakters strategiska konkurrens pekar den amerikanska tankesmedjan RAND Corporation på fem faktorer som speciellt avgörande för att avgöra länders nationella styrka och konkurrenskraft: övergripande ekonomisk produktivitet, förmåga att dominera i front-teknologier, förmåga att mobilisera kapital, kvalitet på nationella institutioner (bland annat rättsstat och korruption), samt militära resurser och förmågor.¹¹ Ekonomisk produktivitet spelar alltså stor roll i den geopolitiska stormaktskonkurrensen.

Samtidigt är en geopolitisk analys också relevant utifrån en marknadsliberal grundsyn, eftersom de politiskt motiverade åtgärder som stater i dag vidtar för att hävda sig i den globala stormaktskonkurrensen skapar marknadsmisshandlingar och stör en fri marknadskonkurrens. Det är också fallet med en del av den gröna politiken, och de olika industripolitiska initiativ som tagits fram i syfte att från politiken styra framväxten av gröna industrier. I värsta fall kan det skapa stora kostnader för europeiska företag,

11 Mazarr & Frederick & Crane, 2022, sid 13.

och ibland är just det själva syftet (se mer under avsnitten om grön omställning och ekonomisk säkerhet).

Geopolitikens ökade betydelse är alltså ett faktum som också den fria marknadens försvarare behöver förhålla sig till om man intresserar sig för en konkurrenskraftig europeisk ekonomi, och det motiverar geopolitiska perspektiv också när man tar ställning till olika policyförslag. De maktmedel som stater vidtar för att störa marknader och strypa ekonomisk utveckling i andra länder kan dock i sin tur skapa reaktioner som är politiskt motiverade men som är ekonomiskt kontraproduktiva. I klartext finns det alltså både en mållkonflikt och en överlappning mellan ekonomisk konkurrenskraft och geopolitisk konkurrens.

Utmaningen för dagens marknadsliberala EU-vänner är att föra en politik som långsiktigt stärker de interna drivkrafterna för konkurrenskraften, samtidigt som man bemöter de destruktiva geopolitiska maktmedel som skadar densamma. I den här rapporten avser jag därför att göra ett försök till en sådan analys utifrån följande frågeställningar:

1. Hur kan EU öka sin långsiktiga produktivitetstillväxt?

2. Hur kan EU effektivt öka sin attraktivitet i den internationella lokaliseringskonkurrensen om produktionsfaktorer (kapital, talang, och teknologi)?
3. Hur kan EU hantera och bemöta kostnader för företag och medborgare som uppstår till följd av geopolitiskt motiverade åtgärder från andra stater (till exempel tullar, icke-monetära handelshinder, ekonomisk krigföring) som hämmar konkurrens på en fri marknad?

Nedan följer en kort genomgång av ekonomisk och geopolitisk teori som utgör centrala utgångspunkter för dessa frågeställningar.

KONKURRENSKRAFT I EKONOMISK TEORI

Att konkurrenskraft kan betyda flera olika saker har sin grund i vilket perspektiv man antar på de krafter som formar en innovativ ekonomi. Som frågeställningarna antyder ovan är dock de flesta ekonomer överens om att produktivitet är en viktig ingrediens. Följande aforism av ekonomen Paul Krugman är träffande: *"Productivity is not the only thing – but in the long run it is almost everything"*¹². När staters inhemska

12 Krugman, The age of diminishing expectations, 1994.

produktivitet växer kan man få ut mer för samma resurser, och som en konsekvens blir landet mer konkurrenskraftigt på en internationell marknad.

Produktiviteten, och därmed attraktiviteten för investeringar, påverkas i sin tur av en rad faktorer. Den klassiskt liberala ekonomen Horst Siebert, mångårig ledamot av Tysklands ekonomiska råd¹³ och ekonomisk rådgivare till både Romano Prodi och José Manuel Barosso menar att länder konkurrerar geografiskt om produktionsfaktorer: kapital, teknologi och talang (humankapital), det som i tysk akademisk tradition kallas för *Standortswettbewerb*, och kan översättas som "lokaliseringskonkurrens".

Produktionsfaktorerna är rörliga, något som dessutom förstärks i en globaliserad ekonomi. Förmågan att attrahera kapital, teknologi och talang beror i sin tur i hög grad på staternas egna val som påverkar dess relativa attraktionskraft, vilket beror på tillgången på kollektiva nyttigheter (till exempel forskningsmiljö, infrastruktur), skattebörda, arbetsvillkor, affärsklimat och institutionella ramverk. Mellan dessa faktorer råder i sin tur ofta en målkonflikt: ett land behöver

väga värdet av en viss kollektiv nytthet, såsom en ny flygplats eller järnvägsförbindelse, mot målet att hålla skattebördan på en rimlig nivå.¹⁴

Medan vissa ekonomer pekar på att denna konkurrens i grunden är ett plussummespel, blir det i praktiken en konkurrens om kapital, teknologi och talang mellan länder som befinner sig på liknande utvecklingsnivå. Sverige och Brasilien konkurrerar inte, av uppenbara skäl, om lokalisering för produktionsfaktorerna i odling av exotisk frukt. Men, under vissa förutsättningar, konkurrerar exempelvis Tyskland eller Kina om produktionsfaktorer för elbilsindustrin.¹⁵

Krugman var tidigare mycket kritisk till politikens fokus på staters konkurrenskraft. I artikeln "Competitiveness: A Dangerous Obsession" i *Foreign Policy*, publicerad 1994, samma år som EG:s vitpapper, ställer han sig skeptisk till konkurrenskraft som begrepp när man talar om stater eftersom det lätt leder till att stater antar en merkantilistisk logik och en syn på internationell ekonomi som ett nollsummespel. Det som gäller för enskilda bolag, gäller inte för stater, var hans slutsats. Dessutom saknar

13 Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (SVR).

14 Siebert, 2005.

15 Prestowitz, 2000.

stater den väldefinierade bortre gräns som för varje bolag är det yttersta måttet på dess prestanda: konkurs.¹⁶

På senare tid verkar dock Krugman ha ändrat sig, vilket speglar en förändring också i synen på vilka faktorer som avgör länders konkurrenskraft.¹⁷ Om diskussionen för 20 år sedan nästan uteslutande handlade om produktivitet och tillväxt handlar den nämligen i dag minst lika mycket om hur stater ska hantera negativa externaliteter i form av geopolitisk konkurrens (ekonomisk säkerhet) och klimatförändringar (till exempel kostnad för koldioxid), något som beskrivs väl i Sieps genomgång av von der Leyens kommission.¹⁸

Nedan följer en kort genomgång över varför också geopolitiska perspektiv är relevanta när vi diskuterar länders, och EU:s, konkurrenskraft.

GEOPOLITISKA PERSPEKTIV PÅ KONKURRENSKRAFT

Att geopolitik spelar roll för staters konkurrenskraft kan inte förklaras med ekonomisk teori. Här behöver vi i stället vända oss till statsvetenskapen. Orsaken är att den ekonomiska

relationen mellan stater inte bara berörs av ekonomiska faktorer, utan också staters politiska mål. Exempelvis konstaterar Siebert i sin analys att en marknadsorienterad, ekonomisk lokaliseringskonkurrens sätt ur spel av staters politiska åtgärder.

Enligt den realistiska skolan präglas denna relation av ett nollsummespel.¹⁹ Staten, dess territorium och dess maktutövning kan inte växa obegränsat utan att inkräkta på en annan stat. Detta innebär inte att fredlig samexistens skulle vara omöjlig, exempelvis inom ramen för multilaterala ramverk, som FN eller Världshandelsorganisationen, utan enbart att statlig makt alltid utgör den minsta nämnaren i internationella relationer. Den realistiska skolans perspektiv har på senare tid bekräftat sin relevans mot den liberala institutionalismen, inte minst mot bakgrund av Kinas ekonomiska utrikespolitik, men också den nya utrikespolitiken under Donald Trump. Vi ser det i hur dessa båda länder i ökad utsträckning utmanar de multilaterala institutionernas regelverk i syfte att värna sina egna stormaktsintressen.

16 Krugman, 1994, sid 34.

17 Trade Talks, 2025.

18 Håkansson, 2024.

19 Guizzini, 2013.

I statsvetenskap kallas detta ibland för ”strategisk konkurrens”, vilket inkluderar användning av statskonstens alla dimensioner: militära, diplomatiska, kulturella och ekonomiska medel. Den strategiska konkurrensen rör sig på en skala mellan ”samarbete” och ”totalt krig” och inkluderar maktmedel såsom spionage, ekonomisk tävlan, stöld av intellektuell egendom, cyberkrigsföring, handelspolitiska sanktioner, juridisk aktivism, militär positionering, diplomatisk och militär utpressning, skrämsel, och alliansbyggande.²⁰ Den amerikanska tankesmedjan RAND Corporations genomgång av stormaktskonkurrensens historia och teori listar i sin tur sju områden där stater tävlar med varandra: relativ makt (ekonomisk och militär), inrikes säkerhet, status och prestige, resurser, territoriella anspråk, värderingar och ideologi, samt förmåga att kunna forma karaktären på det internationella systemet och paradigmet (normer, värderingar, regler och institutioner).²¹

EU har framgångsrikt lyckats tygla den strategiska konkurrensen mellan medlemsländerna på flera av

dess områden inom ett institutionellt ramverk och för ett högre politiskt syfte (fred, rättsstat och en gemensam marknad). Ideologi utgjorde å andra sidan en central del i konkurrensen mellan USA:s liberal-kapitalistiska modell och det kommunistiska Sovjetunionen. Denna konkurrens bedömdes av amerikanska strateger som oöverbryggbar, just eftersom de båda staternas ideologiska anspråk var oförenliga. I ett betydelsefullt dokument för geopolitisk strategi, USA:s nationella säkerhetsråds dokument 68 från 1950 slår man fast: *”Vad som är nytt, vad som utgör den fortsatta konflikten, är polariseringen av makt som nu ofrånkomligen konfronterar slavsamhället mot det fria”*.²²

De senaste årens utveckling har bekräftat det geopolitiska perspektivets relevans när vi studerar marknader och internationell ekonomi. Från en ordning under 1980- och 90-talen som präglades av sammanfallande intressen mellan staters geopolitiska intressen och en klassiskt liberal syn på internationell ekonomi och globalisering är vi nu i stället inne i vad statsvetare benämner som en ”suddig klyvning”²³ mellan geopolitik och

20 Van de Velde, 2024.

21 Mazarr & Frederick & Crane, 2022, sid 6.

22 Federation of American Scientists, 2009.

23 Översatt från engelskans ”Fizzy bifurcation” i Balfour, 2024, sid 97.

globalisering. Ett tydligt exempel på tiden under 1980- och 90-talen när en marknadsliberal idé om ekonomisk utveckling och geopolitik sammanföll manifesterades genom det som brukar benämnas som *Washington Consensus*, en samling policyrekommendationer som framför allt applicerades på latinamerikanska länder och som förespråkades av Världsbanken, Internationella Valutafonden, och USA:s finansdepartement som åtgärder till krisdrabbade länder. Rekommendationerna inkluderade bland skattereformer, handelsliberalisering och öppenhet för utländska direktinvesteringar.²⁴

Nu ser vi i stället den liberala, multilaterala ordningens sammanbrott och nya motsättningar mellan geopolitik och ekonomisk globalisering. Man kan argumentera för att det mellan Kina och den fria världen (USA, Europa) föreligger en liknande ideologisk rivalitet som var fallet med USA och Sovjetunionen. Vad värre är utgör Kina en tuffare ekonomisk rival i dag än vad Sovjetunionen utgjorde under dess sista årtionden. Vårt ekonomiska utbyte med Kina är betydligt större, till följd av Kinas anpassning till en

kapitalistisk logik, samtidigt som man behållit kommunistpartiets statliga kontrollapparat.

Kina är en viktig ekonomisk aktör och handelspartner till EU, och en total fränkoppling från Kina skulle sannolikt vara mycket ekonomiskt kostsamt för EU, vilket är något som Draghi konstaterar i sin rapport. Mycket av den handel som sker mellan EU med Kina är ömsesidigt fördelaktig, och en viktig komponent i EU:s öppna ekonomiska modell.

Samtidigt utnyttjar Kina ekonomiska rivalers svagheter genom spionage, intellektuell egendomsstöld, ekonomisk utpressning och informationspåverkan. Kina följer inte heller WTO:s regelverk och ägnar sig åt egendomsstöld. De maktmedel som Kina tillgriper förstör därmed den fria lokaliseringskonkurrensen mellan aktörer på en internationell marknad men utgör också ett direkt hot mot vårt välstånd och vår frihet.

I det yttre upprätthåller Kina en fasad av att agera inom ramen för de regelbaserade institutionella normer som etablerats i väst sedan efterkrigstiden. Så här skriver exempelvis Kinas

24 Irwin & Ward, 2021.

utrikesminister Wang Yi i propagandatidskriften *Foreign Affairs Journal*²⁵:

We will actively engage in economic diplomacy, facilitate inbound and outbound travels, and foster a first-rate business environment that is market-oriented, law-based and internationalized for foreign investment and trade.

Under ytan arbetar Kina dock för att ändra samma internationella ramverk, med nya regler, anpassade för att stärka kommunistpartiets kontroll och en auktoritär samhällssyn på tvärs mot det multilaterala systemets historiska värderingar. Det gäller FN-systemet, Världshandelsorganisationen liksom bilaterala relationer.²⁶

Mycket tyder på att den pågående teknologiska kapplöpningen under 2000-talet ytterligare har förstärkt staters möjligheter att militarisera ekonomiska relationer i former av investeringar, teknologi och kommunikation. Alltså precis den typen av produktionsfaktorer som stater, med Sieberts ord, tävlar om på en marknad. Den pågående teknologiska globaliseringen, i form av global mobil kommu-

nikation, uppkopplade enheter (bilar, hushållsutrustning) och digitala nätverk har ökat staters möjligheter att utnyttja detsamma för militära eller semi-militära ändamål mot andra stater.

Om en exporterad bil under 1900-talet enbart var en bit död metall vars politiska verktyg begränsades till en form av passiv ”soft power” – som en BMW är en symbol för tysk kvalitet – kan en självkörande och uppkopplad bil i dag både utgöra ett vapen (mobil kontroll), en spion (avlyssning) och ett utpressningsmedel (nedstängning, cyberhackning av mjukvara). Det är något som inte minst kan appliceras på Kina, som regelbundet använder affärsintressen för att främja strategisk-politiska mål för staten och kommunistpartiet, framför allt för att få tillgång till strategiskt viktig infrastruktur och teknik. Men också för att pressa företag/stater att inte kritisera Kinas auktoritära och expansionistiska utrikespolitik.

Det är i ljuset av dessa förändrade omständigheter man bör betrakta varför EU:s lagar, strategier och regleringar de senaste åren i högre grad tar hänsyn till geopolitiska perspektiv

25 Wang, 2024, sid 10.

26 Council on Foreign Relations, 2025.

på ekonomisk utveckling. Exempelvis har begreppet ”strategisk autonomi”, som för några år sedan mest förekom i ett antal franska säkerhetspolitiska kretsar, i dag blivit ett helt vedertaget begrepp i EU-maskineriets policyfabrik i allt från ekonomi, till hälsa och teknologi.

Tyvärr är det snarare regel än undantag att politiker utifrån en sådan analys drar slutsatsen att protektionism är bästa metoden för att skydda konkurrenskraften. Begrepp som strategisk autonomi har därför inte bara ökat medvetenheten om geopolitiska risker, utan också inneburit en politisk öppning i EU för politiska intressen som på bred front förordar neo-merkantilism.²⁷ Vi ser det delvis i EU:s Economic Security Strategy, liksom i kinesisk och amerikansk politik. I USA var det just den strategiska konkurrensen med Kina på tre områden – (1) ekonomisk styrka och innovation, (2) allianser, och (3) amerikanska värderingar – som motiverade en ström av ekonomisk nationalism, inte minst

den ursprungliga *American Jobs Plan* på 2 biljoner dollar för att med statsstöd subventionera amerikansk industri.²⁸

I vissa länder, som Frankrike, finns en lång tradition av att låta ”strategiska intressen” få en mycket långtgående betydelse, till den grad att statlig intervention kan motiveras inom nästan vilken sektor som helst. Det såg vi redan 2005 när rykten om att Pepsi övervägde att lägga ett bud på det franska mejeriföretaget Danone fick premiärminister Dominique de Villepin att kalla till mobilisering för ”Frankrikes intressen”. Det fick tjänstemän i Bryssel att skämta om ”strategisk yoghurt” och det visar vad som händer där geopolitiska argument får fritt spelrum och totalt utanför sin kontext.²⁹

I analysen av EU:s konkurrenskraft behöver vi alltså inkludera både ekonomiska och geopolitiska perspektiv om hur internationella marknader fungerar, utan att för den skull kantra över i protektionism.

27 Schmitz & Seidl, 2022, sid 835.

28 Winkler, 2023, sid 352.

29 The Economist, 2020.

SAMMANFATTNING AV DRAGHI-RAPPORTEN

ROTEN TILL DET ONDA: LATHET ELLER LAPTOPS?

Liksom i den ekonomiska teorin speglar produktivitet en avgörande betydelse i Draghis analys av Europas problem. Både i rapporten och i den efterföljande debatten framförs att EU har halkat efter USA i produktivitetstillväxt. Det som man alltså hävdade var på väg redan i Delors-rapporten 1994 har nu blivit fullbordat faktum, menar Draghi. Tyvärr har den politiska debatten kraftigt överdrivit dessa skillnader.

För det första har skillnaden i produktivitet mellan USA och EU per arbetad timme inte uppstått det senaste decenniet, utan mellan 2000 och 2009. Som ekonomen Harry Flam visar i sin genomgång var ökningen i BNP per arbetstimme, rensat för skillnader i inflationstakter, prisnivåer och växelkursförändringar, nämligen i praktiken densamma efter 2009: 18 procent i USA och 15 procent i EU. De senaste 15 åren har alltså ingen nämnvärd klyfta i produktivitetökning uppstått mellan USA och EU.

Tvärtom har EU hållit någorlunda jämna steg med USA, om vi ser till ekonomin som helhet.³⁰

För det andra har skillnaden i BNP mellan Europa och USA kraftigt överdrivits i den politiska debatten, efter lanseringen av Draghi-rapporten. Amerikaner är fortsatt rikare än europeér (mätt i BNP per capita), men siffrorna har misstolkats. I Sydsvenskan skriver exempelvis Erik Magnusson att ”För tjugo år sedan var USA:s ekonomi 17 procent större än EU-ländernas. I fjol var den 30 procent större”. Det är ett korrekt konstaterande i nominella termer (mätt i dollar), men detta mått säger väldigt lite om den faktiska ekonomiska standarden i amerikansk jämfört med europeisk ekonomi eftersom en stor del av skillnaden kan förklaras av förändringar i växelkurser.

År 2000 var EU:s ekonomi ungefär som i dag en tredjedel mindre än USA:s i nominella termer. Sedan växte EU:s ekonomi växte kraftigt relativt till den amerikanska från 2000 till 2008 så att skillnaden nästan utrades, något som intuitivt går emot

30 Flam, 2024.

den relativa produktivetsförsämring som alltså uppstod under samma period. Därefter ökade dock skillnaden igen till 2022, till den grad att den i dag motsvarar omkring 30 procent av BNP. Växelkurserna förklarar en stor del av denna historiska utveckling, som annars felaktigt kan tolkas dels som ett europeiskt ekonomiskt mirakel (2000–2008), följt av en katastrof (2008–2022).

År 2000 var 1 euro värd 0,92 dollar. År 2008 hade värdet stigit kraftigt till 1,47 dollar, vilket kraftigt ökade EU:s BNP mätt i dollar. Det var dock en tillfällig uppgång, för 2022 var 1 euro återigen värd 1,05 dollar. En stark dollar är alltså en stor orsak till att BNP-gapet i nominella termer vuxit mellan USA och EU.

Det relevanta mått som kompenserar för dessa fluktuationer, BNP kompenserad för inflationstakter, prisnivåer och växelkursförändringar (förkortat PPP), ger en radikalt annorlunda bild. Då har EU:s ekonomi gått från något större 2002 till att vara omkring 12 procent mindre än USA:s 2022. Det är också en skillnad värd att ta på allvar, men den är markant mindre än den tredjedel som framhävts i den politiska debatten.

Lägger vi dessutom till jämförelsen med BNP per capita (PPP), ändras bilden ytterligare. EU har då ökat något från en BNP per capita motsvarande 67 procent av USA:s 1995 till 72 procent 2022. Skillnaden blir ännu mindre om man kompenserar för att européer arbetar färre timmar och är lediga fler dagar än amerikaner. EU har då gått från ca 73 procent till 82 procent av USA:s BNP (PPP) per arbetat timme under åren 1994 till 2024. Européer har alltså blivit mer produktiva jämfört med amerikanerna om vi undersöker hela perioden från 1994 till 2024.³¹ I vissa mer produktiva länder, som Tyskland, ligger den siffran på strax över 100 procent av amerikansk produktivitet. Att européer totalt arbetar färre timmar jämfört med amerikaner kan såklart ändå ses som en del av EU:s konkurrenskraftsproblem, oaktat produktiviteten per arbetat timme.

Den skillnad som Harry Flam observerar i USA:s överlägsna produktivitetstillväxt mellan 2000–2009 vid konstanta priser (USD) är dock värd att ta på allvar, och det är också den som Draghi lägger sitt fokus vid när han utvecklar sin analys kring Europas produktivetsproblem. Den

31 Darvas, 2023.

skillnaden förklaras av IT-sektorn och det faktum att det i USA under dessa år utvecklades en produktiv IT-industri. Faktum är att gapet i produktivitetssökning mellan USA och EU nästan helt förklaras av denna bransch, samt dess effekter också för produktiviteten i den amerikanska finansbranschen. I andra branscher är produktiviteten jämförbar med USA.

EU har alltså ett begränsat men allvarligt problem med en mindre produktivitetstillväxt i de innovativa delarna av ekonomin, vilket nästan uteslutande förklaras av avsaknaden av en ”amerikansk” IT-industri. I takt med att vår befolkning väntas minska blir också produktivitetssutveckling i denna bransch relativt sett viktigare för att kunna generera tillväxt på sikt. I förlängningen hotas därför EU:s samhällsmodell som ytterst bygger på en fortsatt innovativ och produktiv ekonomi, menar Draghi.

VARFÖR DEN GEOPOLITISKA VÄNDNINGEN SLÅR HÅRDARE MOT EU

Draghi slår också fast att ökad geopolitisk osäkerhet gör konkurrenskraftsproblemen värre för EU än för andra länder. För det första har EU

dragit mer nytta än USA av den globala frihandelsboom som vi såg i världen mellan år 2000–2019. USA är och förblir, sin ekonomiska storlek till trots, en ekonomi som i mindre grad än EU bygger sitt välstånd på utrikeshandel vilket i orostider minskat de amerikanska företagens kostnader för ekonomisk säkerhet. Det har däremot gjort EU mer sårbart för den enorma ökning av handelshinder vi sett under åren 2010–2022.³²

För det andra har det som utgjort en viktig kompetent för tillväxt historiskt, ett stabilt och billigt energibehov, försvunnit i och med den ryska invasionen av Ukraina. Den billiga ryska gasen utgjorde länge en förutsättning för Europas industriella modell, med stark exportindustri, även om det innebar stora geopolitiska risker. USA har å sin sida kunnat tillgodose sitt inhemska energibehov tack vare en stor inhemsk produktion av olja och gas, något Europa inte har (förutom Norge vars produktion inte är tillräcklig).

Därtill har ytterligare sådana geopolitiska svagheter tillkommit, framförallt beroendet av exempelvis kinesiska mineraler för tillverkning av teknologi som är av avgörande betydelse

32 Europeiska kommissionen, 2023, sid 5.

för utvecklingen av gröna industrier och digitaliseringen.

Nedan följer en mer detaljerad genomgång av EU:s konkurrenskraftsproblem som i hög grad följer Draghi-rapportens analys, liksom till viss del Letta-rapportens. Analysen av problembilden är uppdelad på fyra huvuddelar som även utgör centrala delar i Draghi-rapporten: innovationsgapet, den gröna omställningen, ekonomisk säkerhet och kapitalmarknader. Särskild tonvikt har jag dock valt att lägga på det förstnämnda området, innovationsgapet, som är det område som tydligast knyter an till ett marknadsliberalt perspektiv på EU:s haltande konkurrenskraft.

ANALYS AV EU:S BRISTANDE KONKURRENSKRAFT

INNOVATIONSGAPET

De senaste 50 åren har inget EU-företag nått ett marknadsvärde på över 100 miljarder euro, medan alla sex amerikanska företag som nått det marknadsvärdet har skapats under denna period. Frånvaron av innovativa företag märks framför allt inom IT-sektorn, som alltså förklarar nästan hela skillnaden i produktivitetstillväxt mellan USA och EU.³³

Techsektorn står i dag för en så stor del av den ekonomiska tillväxten att bristerna där påverkar hela EU:s ekonomi, inte minst finanssektorn och finansieringen av framtidens tekniker. Av världens ledande företag inom kvantdatorer kommer till exempel fem från USA, fyra från Kina och noll från Europa.

Situationen som EU befinner sig i har därför beskrivits som en ”teknologifälla”.³⁴ Vi har alltså framstående företag inom tekniker som fortfarande används brett, och som vi

säljer till andra länder. Men vi är svaga i de nya, banbrytande tekniker där mycket av framtidens tillväxtpotential finns.

Fragmentiserat och byråkratiskt innovationssystem

Draghi beskriver flera orsaker till stagnationen i den europeiska innovativa ekonomin. Bristen på investeringar i de mest innovativa sektorerna har skapat en ond cirkel där frånvaro av innovation i sin tur leder till ännu mindre investeringar. Europeiska bolag spenderar hälften av vad USA:s spenderar på forskning och innovation, som andel av BNP (270 miljarder euro), något som framför allt drivs av investeringar av techsektorn i (mjukvara, databaser, immateriella tillgångar).³⁵

Jämför man USA och EU (inklusive medlemsländerna) spenderar EU dock en högre andel av de offentliga utgifterna på forskning och utveckling (0,74 % av BNP) än USA (0,65 %). Att

33 Produktivitetssökningen är något lägre i de västeuropeiska staterna än om man inkluderar de nyttillkomna post-kommunistiska länderna i Östeuropa. Skillnaden motsvarar dock endast 0,27 %.

34 Fuest & Gros & Tirole, 2024.

35 Draghi, 2024, sid 28.

USA presterar bättre är alltså tack vare sin starka privata kapitalmobilisering för forskning och utveckling. Att på statlig väg styra bolags investeringsbeslut så att de lägger mer pengar på forskning är inte en önskvärd väg och en ur marknadsliberalt perspektiv mycket tveksam politik, men indirekt kan mycket göras för att förmå bolagen att gå i en sådan riktning, inte minst avseende regelförenkling och kapitalmarknader. De lägst hängande frukterna politiskt handlar dock om att reformera de system där USA och EU är jämförbara, men där EU presterar sämre: den offentligt finansierade forskningen.

För det första har EU en fragmentiserad och nationaliserad finansiering av forskning och innovation. Det här blir ett problem eftersom innovation inom nya teknologier som AI och kvantdatorer kräver stor kapitalkoncentration, men också goda kontakter mellan universitet och investerare. Det kan både USA och Kina uppnå, eftersom man har storskaliga innovationskluster som binder ihop universitet med kapitalstarka företag, men det är enormt svårt för de relativt sett små europeiska stater och bolag som vill ge

sig in i racet. Europeiska universitet är enligt Draghi i betydligt mindre grad integrerade i sådana storskaliga kluster (nätverk av universitet, start-ups och riskkapitalister), något som får särskilt negativa effekter för högteknologiska sektorer som i högre grad än andra är beroende av sådana nätverk för innovation. Effekten syns framför allt i att endast en tredjedel av de patent som registrerats vid europeiska universitet får kommersiell användning.³⁶

Inget av världens tio största storskaliga innovationskluster ligger i EU medan fyra av dessa ligger i USA och tre i Kina.³⁷ Två exempel på sådana kluster är Shenzhen–Hong Kong–Guangzhou (Kina) och klustret kring Silicon Valley i San Jose–San Francisco (USA). EU har visserligen ett stort forskningsprogram: Horizon, med en budget på 100 miljarder euro. Draghi konstaterar dock att Horizon-programmets resurser är utspridda på alldeles för många olika forskningsprogram och är för byråkratiskt för att ge tillräckliga kommersiella effekter på innovativa tekniker. Dessutom spenderas endast en tiondel av de offentliga forskningspengarna på EU-nivå, nio tiondelar är i stället utspridda på 27 olika natio-

36 Draghi, 2024, sid 29.

37 [ibid].

nella forskningsadministrationer, vilket i sin tur motverkar framkomsten av storskaliga innovationskluster. Den främsta EU-institution som har till primär uppgift att finansiera forskning inom spjutspetsteknik, European Innovation Council (EIC), har en budget på 256 miljoner euro. Det kan jämföras med dess amerikanska motsvarighet DARPA (*Defense Advanced Research Projects Agency*) och dess systerorganisationer utanför försvarssektorn som har en gemensam budget på strax över 6 miljarder dollar – 23 gånger mer. Trots att EU har ett storskaligt offentligfinansierat forskningsprogram tycks vi alltså lägga pengarna på fel saker än det som driver innovation.

DARPA grundades 1958 för att möta det som man uppfattade som ett sovjetiskt övertag inom avancerad missilteknik. Med tiden har dock organisationens fokus breddats till andra spjutspetstekniker, men fokus ligger fortsatt på tekniker av intresse för nationell säkerhet. Organisationen spelade en nyckelroll i genombrottet för några innovationer som de flesta av oss känner till. Tekniker som ursprungligen hade militära syften och som sedan vidareutvecklades av det

privata näringslivet: internet, virtuell verklighet, jetmotorer, kameraövervakning, GPS, raketer, fjärrstyrning, mikrovågor, radar, nätverksdatorer, trådlös kommunikation och satellitövervakning.³⁸ Med dessa tekniska innovationer har en substantiell del av det amerikanska IT-undret byggts.

USA har alltså lyckats bygga ett näringslivstillvänt forskningssystem där de (något mindre) offentliga resurserna för forskning koncentreras till spjutspetstekniker av intresse för nationell säkerhet och där det ännu saknas intresse från marknaden att investera.

Ur ett europeiskt perspektiv är det särskilt DARPA:s styrningsmodell som är intressant eftersom den på flera punkter skiljer sig från den europeiska. Medan programansvariga inom spjutspetsforskning på EU-nivå oftast är EU-tjänstemän, är det i DARPA i stället innovationsexperten från näringslivet och akademien. Dessa styr program på treårsuppdrag i en modell som kallas "active program management". Modellen lyfts som ett framgångsexempel av Draghi, men har även hyllats av nationalekonomen Dani Rodrik som konstaterat att den mer närings-

38 Chin, 2024, sid 770.

livstillvända modellen är en del av dess stora framgång.³⁹ Modellen har även tidigare lyfts som ett föregångsexempel i europeisk politisk debatt, exempelvis i en debattbok av Frankrikes dåvarande finansminister Bruno Le Maire.⁴⁰

Draghi gör också en överblick över EU:s plats i forskningsvärlden, och kan konstatera att man halkar efter. Det mest oroväckande är att Kina nu gått om både EU och USA i så kallade ”high impact papers”, det vill säga forskning med banbrytande resultat. Under 2024 ägnade tidskriften *The Economist* intresse åt den kinesiska spjutspetsforskningens övertag. Kina är nu världsledande inom bland annat materialvetenskap, kemi, ingenjörsvetenskap och datavetenskap. Det är vetenskapsgrenar som är helt avgörande för innovationer och nya framsteg inom inte minst digital teknik, AI och kvantdatorer.⁴¹

Allt är inte nattsvart i Europas forskningslandskap. EU har fortfarande ett mycket högkvalitativt utbildnings- och forskningssystem, inte minst kvalitativ grundforskning och

en hög standard på universiteteten. Problemet är att vi saknar de världsledande institutioner som bedriver spjutspetsforskning.⁴² Av världens ledande 50 forskningsinstitutioner ligger 21 i USA, 15 i Kina och endast tre i Europa.

Kinas situation är den omvända: Man excellerar inom spjutspetsforskning, men universiteten utanför de stora innovationsklustren håller fortfarande undermålig kvalitet. Ett resultat av att man koncentrerar stora resurser kapital och forskningsresurser på ett fåtal institutioner.

Överreglering, undermålig reglering och falsk harmonisering

Det andra stora problemet som Draghi tar upp är den allt större regleringsapparaten och byråkratiseringen av den inre marknaden. Under perioden 2019–2024 har EU antagit 13 000 nya lagar. Under samma period antog USA 3500 lagstiftningsakter och 2000 resolutioner. Vi ser också en stor ökning av strategidokument, med en ibland mycket oklar plats i ett juridiskt ramverk.

39 Rodrik & Lane & Juhász, 2023, sid 32–33.

40 Le Maire, 2019.

41 The Economist, 2024.

42 Några undantag finns, inte minst CERN, världens största partikelfysiklaboratorium utanför Genève som ska-
pats tack vare samarbete mellan europeiska stater.

Överregleringen syns brett, men kanske är den mest allvarlig för techsektorn där regleringarna hindrar nya innovativa bolag från att växa fram och vilja stanna i Europa. De senaste åren har EU antagit 100 lagar för techsektorn och 270 regleringar för digitala nätverk.

Draghi lyfter här exemplet med EU:s reglering kring datainsamling som effektivt hindrar infrastruktur för exempelvis AI att växa fram. Träning av AI-modeller försvåras till den grad att företag väljer att utföra träningen utomlands. Nya företag växer inte fram, eller flyttar när de vill växa. Kort sagt har överregleringen blivit ett hinder för EU i lokaliseringskonkurrensen.

Förutom att mängden nya lagar och regler sticker ut i en internationell jämförelse med USA finns också studier som tyder på att EU:s regleringar håller undermålig kvalitet. Draghi bygger detta bland annat på en analys från den europeiska branschorganisationen Business Europe som undersökt 13 EU-lagar, där man fann skillnader i de krav som ställdes i 29 procent av fallen. En tiondel av reglerna i lagarna hade regelrätta motsägelser.⁴³

Enrico Letta ägnar sig också åt denna fråga i sin rapport och kommer fram till att det är EU:s unika lagstiftningsprocess som är problemet. Eftersom EU-institutionernas lagstiftningsprocess bygger på ett sökande efter kompromiss mellan tre institutioner under tidspress (den så kallade trilogien mellan parlamentet, kommissionen och ministerrådet) blir resultatet ofta lagstiftning som snarare reflekterar maktbalansen mellan institutionernas ibland olikartade intressen, än själva ändamålet med lagen. Resultatet ser vi i lagstiftning som saknar koherens och begriplighet vilket skapar svårigheter för företag som vill följa lagen, och underminerar den inre marknaden.

Att enbart lägga skulden på lagstiftningsprocessen är dock lite för enkelt. Mycket tyder på att kvaliteten på de lagförslag som kommissionen lägger på Europaparlamentets och rådets bord också brister i kvalitet. EU-kommissionens konsekvensutredningar av ny lagstiftning gör inte tillräckliga analyser av samhällskostnaden för ny reglering. Exempelvis utgår EU-kommissionen från en mycket snäv standardmodell när man beräknar kostnaden för att genomföra nya lagar. Modellen kommer från Tysk-

43 Draghi, 2024, sid 69.

lands myndighet *Normenkontrollrat* och bygger på en konservativ beräkning av hur lång arbetstid det tar för en människa läsa igenom ny lagstiftning. Något som fick EU-kommissionen att dra slutsatsen att det endast tar tre minuter för ett företag att förstå AI-förordningens krav, och att den totala kostnaden för att genomföra AI-förordningen endast uppgick till ett spann mellan 100 och 500 miljoner euro.⁴⁴ Frånsett att siffran tre minuter i sig utgör en mycket optimistisk kalkyl tar inte heller denna modell hänsyn till de dynamiska kostnader som AI-akten ger upphov till, exempelvis minskad innovation och investeringar. Något som sannolikt hade gjort den reella kostnaden betydligt högre.⁴⁵

Om EU-kommissionen i sina interna beredningsprocesser i högre grad hade tagit hänsyn även till dessa kostnader, hade en bättre utformning av lagförslagen kunnat säkerställas.

Andra studier visar på att regler avseende arbetsrätt skapar stora kostnader för europeiska bolag. Exempelvis har forskare vid Bocconi-universitetet i Milano räknat på att kostnaden för rekonstruktion är tio gången så hög i Västeuropa som i USA, inte minst

till följd av arbetsrättens utformning. Något som påverkar innovationslandskapet negativt, då kostnaden för misslyckade affärsidéer gör europeiska företag mer försiktiga än amerikanska när det gäller att satsa på banbrytande tekniker. Detta syns exempelvis i att de ledande europeiska investerarna i techsektorn – Ericsson, Nokia och SAP – snarare investerar i förbättringar av produkter som redan används, än i nya banbrytande tekniker, som är fallet med amerikanska bolag som Google, Nvidia eller OpenAI.⁴⁶

EU:s lagstiftning leder också till det som Letta i sin rapport kallar ”falsk harmonisering”. Det karaktäriseras av EU-lagstiftning som motiveras av syftet att skapa ett gemensamt regelverk på unionsnivå, men som i själva verket sår ett frö till nationella sär-regler genom undantag, minimikrav och öppningar för det som kallas ”gold-plating” – alltså möjligheter för medlemsländer att gå längre än vad lagstiftningen faktiskt föreslår. Det har skapat en politisk fasad av gemensamma regler, medan slutresultatet fortsatt är nationell fragmentisering, ibland till och med förstärkt sådan. GDPR utgör här ett bra exempel på

44 Europeiska kommissionen, 2021.

45 Bauer m fl, 2023, sid 27.

46 Coatanlem & Coste, 2024.

en sådan lagstiftning, vars ursprungliga syfte om en gemensam europeisk modell i själva verket utmynnat i delvis olika nationella regelverk. Men som Näringslivets regelnämnd visar kan listan på gold-plating göras lång (enbart i det svenska fallet).⁴⁷

Det finns också en rad områden på den inre marknaden där EU helt enkelt saknar harmoniserad rätt. Ett illustrativt exempel är att europeisk bolagsrätt fortfarande skiljer sig mellan olika europeiska länder. Som en jämförelse skapade USA redan 1952 en universell bolagsrätt, *Uniform Commercial Code* (UCC), som sedan dess antagits av alla delstater (med undantag för Louisiana). Arbetet med att ta fram UCC påbörjades redan 1945 och var ett av de största kodifieringsprojekten i amerikansk rättshistoria. Projektet drevs av två privata juridiska organisationer. Följaktligen är själva lagsamlingen bara en rekommendation, som sedan har antagits av nästan varje delstat genom lagstiftning. Ett intressant exempel på hur privata aktörer kan bidra till harmonisering av faktiskt lagstiftning.

I EU, som kontrast, bildar den nationella bolagsrätten ett lapptäcke

som gör att den inre marknaden harmonisering inte kan liknas vid den amerikanska. En fråga är därför om det är önskvärt att också EU ska harmonisera bolagsrätten, på samma sätt som USA. Det kan åtminstone ses som en naturlig följd av den harmonisering som under 1900-talet ägde rum inom europeiska stater på civilrättens område. Enrico Letta ger i sin rapport stöd till en sådan uppfattning, vilken också stärks av opinionen bland europeiska företagare. I 2024 års marknadsundersökning genomförd av Eurochambres – en europeisk paraplyorganisation för europeiska handelskammare – uppgav 68 procent av respondenterna skillnader i kontraktsrätt eller legala praktiker på den inre marknaden som ett ”signifikant” hinder till handel. Letta menar vidare att dessa hinder slår hårdast mot små- och medelstora bolag, som saknar storbolagens legala och tekniska expertis för att kunna hantera nationella skillnader i bolagsrättens regelverk.⁴⁸ Lösningen ser Letta i att skapa en helt harmoniserad europeisk bolagsrätt genom ett så kallat ”tjugooåttonde regelverk” (*28th regime*), alltså ett regelverk som bolag kan välja som

47 Fors, 2024.

48 Letta, 2024, sid 108.

ett alternativ till den inre marknadens lapptäcke av olika nationella regleringar (se mer om detta under avsnittet om policyförslag).

Sammanfattningsvis får fragmentiseringen i regler konsekvenser för affärslandskapet. Internationella valutafonden har visat att interna handelshinder inom EU motsvarar en tull för varor på 45 procent och en tull på tjänster på 110 procent.⁴⁹ Som en jämförelse är de tullar som USA införde 2025 på stål- och aluminiumimport 25 procent. Kvarvarande handelshinder mellan EU-länder är alltså ett betydligt större än de externa tullar som införts mot EU.

En ålderdomlig konkurrenslagstiftning

Det tredje stora problemet inom EU:s innovationsproblem är den föråldrade konkurrenslagstiftningen. Dagens EU-lagstiftning på konkurrensområdet utgår från EU som den givna marknaden där konkurrensen bör upprätthållas. På så sätt ska lagstiftningen slå vakt om att storbolag, eller karteller, inte utnyttjar en dominant position. Detta är såklart rimliga principer på en välfungerande marknad, som har gjort det möjligt för EU-kom-

missionen att hindra fusioner av bolag som skulle urholkat konkurrensen på en europeisk marknad med högre konsumentpriser som effekt.

I vissa fall menar dock Draghi att EU-kommissionen använt sig av en snäv, nationell kontext när man bedömt konkurrens. Det är fallet på telekommarknaden, vilket låst fast EU i ett fragmentiserat lapptäcke av 34 mobila nätverksoperatörer, ofta i strukturer där tidigare statsägda bolag cementerats i ledande position. Orsaken är att man betraktat konkurrens inom varje nationell marknad som önskvärd, i stället för EU som helhet. Effekten är ineffektiva bolagsstrukturer som gör det omöjligt att mobilisera de privata resurser som krävs, något Draghi menar inte minst påverkat europeiska investeringar i 5G-nätverk negativt.

Detta relaterar till det som den österriske ekonomen Joseph Schumpeter oroad sig för, att alltför hög konkurrens skulle minska möjligheterna för bolag att göra vinst och därmed finansiera forskning och utveckling. Något som delvis bekräftas i empiriska studier, förutsatt att bolagen de facto är utsatta för ett preventivt hot

49 Draghi, 2025.

om kreativ förstörelse.⁵⁰ En förutsättning för att ett sådant ”preventivt hot” upprätthålls är i sin tur en fungerande marknad med låga trösklar där stater eller EU inte utformar regelverk i syfte att gynna enskilda bolag.

Till detta ska läggas att konkurrensen förändrats. I dag konkurrerar europeiska bolag i många sektorer mot betydligt större amerikanska eller kinesiska rivaler, där konkurrensen tidigare var inomeuropeisk. På så sätt har dagens konkurrenslagstiftning blivit en faktor som håller kvar Europas bolag i en artificiell fragmentisering, med den inom-europeiska konkurrensen som utgångspunkt, samtidigt som detta minskar bolagens konkurrensmöjligheter på en internationell marknad och försenar innovativa investeringar i framtidens tekniker. Inom flera sektorer bär denna internationella konkurrens också spår av geopolitiska målsättningar och strategisk konkurrens, vilket diskuteras mer i följande avsnitt.

GRÖN OMSTÄLLNING OCH ENERGIFRÅGAN

Konkurrenskraften är enligt Draghi starkt förknippad med den gröna

omställningen, som dels berör klimatfrågan, dels energifrågan.

Hälften av Europas företag ser höga energipriser som ett hinder för investeringar, 30 procent högre än motsvarande siffra i USA.⁵¹ Förutsätter vi att detta speglar verkligheten blir alltså energikostnaden en tydlig fördel för USA i den lokaliseringskonkurrens om energiintensiva industrier som nu äger rum.

För att förstå hur viktig energifrågan är för den europeiska konkurrenskraften kan det vara en fördel att sätta in den i sitt historiska sammanhang. Sedan uppkomsten av det oljeberoende industrisamhället har Europa i hög grad förlitat sig på billig energi från andra världsdelar. Europa är alltså en relativt energifattig kontinent. Det är viktigt att förstå, inte minst ur ett skandinaviskt perspektiv, eftersom vår del av Europa utgör ett undantag med vår stora tillgång på vattenkraft, vilket historiskt gjort oss mindre oljeberoende för vår elkonsumtion, redan innan kärnkraftens utbyggnad.

Under 1900-talets första hälft underlättades Europas tillgång på billig energi av imperialismen. Europas import av mellanösterns stora oljefyn-

50 Nicholas, 2003.

51 Draghi, 2024, sid 39.

digheter säkrades inte minst genom Storbritanniens militära kontroll över den arabiska halvön, genom mandat från Nationernas förbund. Denna energipolitiska geopolitik ställde ofta europeiska stater mot varandra. Exempelvis i 1920 års avtal vid San Remo-konferensen övertog franska *Compagnie Française de Pétroles* 25 procent av aktierna i *Turkish Petroleum Company* (som hade monopol på Iraks oljefyndigheter) från *Deutsche Bank*, i utbyte mot att Frankrike erkände Mosul som en del av det brittiska protektoratet.

Efter andra världskrigets ransoning fortsatte denna politik, men då genom enad västeuropeisk front genom bundsförvanten USA. Som en del av den så kallade Carterdoktrinen säkrades Europas oljeimport genom den amerikanska flottans patrullering av Persiska viken. Det var en typ av politisk och militär dominanspolitik som framför allt gynnade USA:s allierade Europa, inte USA självt. USA hade nämligen då redan börjat att exploatera sina egna inhemska resurser. Vi ser fortsättningen i denna politik i ett nära samarbete mellan västländer och länderna kring den persiska viken, Saudiarabien, Förenade Arabemiraten och Kuwait.

Under 2000-talet har USA utökat sin inhemska olje- och gasproduktion

ytterligare till den grad att man i dag är självförsörjande. EU å andra sidan, löste detta behov genom att importera främst naturgas från Ryssland. Detta fick ett abrupt slut vid den fullskaliga invasionen av Ukraina 2022. EU söker nu återigen att hitta andra källor för att kompensera för sin relativa energifattigdom, i syfte att undgå energipolitisk utpressning från Ryssland. Tyvärr kan man konstatera att EU inte lyckats helt med denna uppgift. Det är ett starkt skäl till att elpriserna därför är omkring 2–3 gånger högre i Europa än i USA, och naturgaspriser omkring 4–5 gånger högre.

Till detta har EU ökat kostnaden för energi ytterligare genom ett antal olika styrmedel för att minska koldioxidutsläpp. EU:s klimatpolitik är världens mest ambitiösa, betydligt mer ambitiös än USA:s och Kinas. Verktögen och målsättningarna har varit legitima utifrån ett klimatperspektiv men har fått som effekt att kostnaden för energi ökat ännu mer från redan höga nivåer, vilket Draghi även konstaterar.

Det gäller inte minst den energiintensiva industrin. Kostnaden för europeiska företag inom de fyra mest energiberöende sektorerna (kemi, metall, mineraler, papper) väntas öka med 500 miljarder euro till följd av EU:s ökade klimatambitioner. Som en jäm-

förelse uppgick den europeiska kemiindustrins försäljning till strax under 650 miljarder euro 2023.⁵²

ETS-systemets handel med utsläppsrätter har skapat en väl fungerande marknad för handel med koldioxid, men denna sätts delvis ur spel av nytillkomna instrument, såsom EU:s koldioxidtullar (CBAM). Till detta ska läggas att EU har höga energiskatter, främst till följd av hög nationell beskattning. USA har som jämförelse inga federala skatter på el- eller naturgaskonsumtion.

Om man betraktar höga skatter som en ”pushfaktor” i lokaliseringskonkurrensen om nya industrier, kan skattesubventioner och statsstöd ses som en ”pullfaktor”. Läger man till dessa blir spelplanen ännu mer ojämn, till EU:s nackdel. Kina är världsledande i att ge kraftiga subventioner till gröna industrier. Enligt Draghi står Kina för 90 procent av de globala subventionerna på 70 miljarder dollar för aluminiumindustrin, liksom stora subventioner för stålindustrin.⁵³

Situationen är liknande i elbilstindustrin, en nyckelsektor i den gröna omställningen, där Kina har under

lång tid lagt stora statsstöd på kinesiska elbilstillverkare. EU-institutioner pekar på de kinesiska statsstöden som en viktig förklaring till de kinesiska biltillverkarnas ökade marknadsandelar i Europa, med bilar omkring 20 procent billigare än europeiska tillverkare.⁵⁴ Denna aktiva industripolitik påbörjades redan under den tionde femårsplanen 2001–2005, när EU fortfarande var helt inriktat på förbränningsmotorer. Samtidigt har andra kvalificerade bedömare invänt att även om historiska statsstöd sannolikt spelat roll för Kinas övertag beror dagens relativa konkurrenskraft avseende pris och kvalitet framför allt på andra faktorer än just statsstöden: Kinas enorma skalfördelar, låg kostnad för arbete, väl etablerade leveranskedjor för teknologier och råvaror, liksom en hög inhemsk konkurrens mellan tillverkare.⁵⁵

Europeiska kommissionen menar på goda grunder att Kina med sina statsstöd bryter mot WTO:s regler. Samtidigt har Kinas marknadsandelar på den europeiska marknaden ökat från 5 procent 2015 till 15 procent 2023. När det gäller USA:s statsstöd i form av IRA-

52 The European Chemical Industry Council, 2023.

53 Draghi, 2024, sid 48.

54 Grieger, 2023.

55 Bruegel, 2024.

paketet har detta, enligt en studie från Svenskt Näringsliv och Köpenhamns universitet, sannolikt fått europeiska gröna företag att flytta produktion till andra sidan Atlanten⁵⁶. Engie, BASF, BMW, Solvay, Siemens och Volkswagen är några av de europeiska storföretag som redan 2023 hade ökat sina investeringar i USA efter IRA.⁵⁷ Man ska inte glömma att detta i hög grad subventionerar europeiska konsumenters bilköp, samt ger europeiska biltillverkare möjlighet att hitta en komparativ fördel inom ett annat prissegment. Men i fallet med Kina är det inte givet att dessa fördelar överväger de långsiktigt negativa effekterna att i ökad utsträckning vara beroende av en kinesisk bilindustri, givet de säkerhetspolitiska risker som finns med en batteridrivna, uppkopplad och delvis självkörande elbilflotta.

Parallellt med detta har EU gått in som en aktör i statsstödsracet, men på ett fragmentiserat och okoordinerat sätt. Medlemsländernas statsstöd ökade tredubbligt mellan 2015 och 2021. Bara mellan mars 2022 och augusti 2023 beviljade EU-kommissionen 733 miljarder euro i statsstöd, där Tyskland stod för hälften. Inte sällan har EU agerat reaktivt för att matcha kinesiska eller ame-

rikanska statsstöd, vilket var fallet med statsstödet till Northvolts tyska fabrik 2024.

Medan kinesiska och amerikanska statsstöd slår undan benen för en marknadsorienterad konkurrens om de gröna industrierna på lika villkor lägger alltså EU-länderna ytterligare börda på sig självt när man söndrar den inre konkurrensen mellan tillverkare med egna nationella statsstöd. Dessutom försöker EU, en ur geopolitiskt hänseende energifattig kontinent, genomföra en industriell omvandling och bygga nya energiintensiva industrier genom att fasa ut den hittills största energileverantören (Ryssland) samtidigt som man för en klimat- och energipolitik och har hög energibeskattnings som ytterligare ökar priset på energi relativt våra konkurrenter.

EU saknar också en gemensam energipolitik samtidigt som nationella beslut i energipolitiken får långtgående konsekvenser för hela unionen. Exempelvis fick Tysklands beslut att fasa ut kärnkraften konsekvenser för fler länder, inklusive Sverige.

56 Svenskt Näringsliv, 2023.

57 Charrel, 2023.

EKONOMISK SÄKERHET OCH FRIHANDEL

Det tredje huvudområdet i Draghi-rapporten är konkurrenskraftens externa dimensioner, nämligen dess förhållande till internationell handel och säkerhet. Att båda dessa frågor behandlas inom ett och samma avsnitt betonar det geopolitiska perspektiv som Draghi lägger över handelsfrågorna. Här behöver vi påminna oss om de observationer som lyftes inledningsvis, och de geopolitiska perspektiven på konkurrenskraftsbegreppet. Nämligen i vilken grad EU påverkas av de militära, diplomatiska och ekonomiska medel som stater använder för att sätta en normalt fungerande internationell marknad ur spel.

I Europas fall finns särskilda sårbarheter då runt 40 procent av vår import kommer från ett litet antal leverantörer som är svåra att ersätta. Häften av detta kommer dessutom från länder som inte delar Europas strategiska värderingar. Samtidigt driver geopolitiseringen av handelsflöden stater mot något som *The Economist* kallar "friendshoring", en process där företag och stater styr om handelsflöden och leveranskedjor till länder som ligger närmare det egna landets strate-

giska synsätt. Det uppenbara exemplet här är såklart Kina.

Kina har redan berörts i föregående avsnitt. En övergripande genomgång har publicerats av den amerikanska tankesmedjan Council on Foreign Relations som beskriver en sammanhållen kinesisk strategi att influera den globala världsordningen med sina egna värderingar. Ledorden under Xi Jinpings ledarskap är *fairness* och *justice*. Under denna till synes harmlösa paroll utmanas västerländska multilaterala institutioner som tidigare utgjort garantier för en fri och regelbaserad handel. Samtidigt som man bygger upp egna institutioner i linje med kommunistpartiets värderingar, såsom Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB), eller Belt and Road Initiative.

Ett exempel på hur Kina styr bort från liberala principer i multilaterala relationer är agendan för cyber-suveränitet. I klartext att man i olika multilaterala fora driver på för standarder som öppnar för mer statlig kontroll av internet och fritt informationsutbyte. En liknande filosofi utnyttjar man genom kinesiska bolag. Huawei och Cloudtalk är två exempel på kinesiska IT-företag som gett repressiva regimer tillgång till teknik för ansiktsgenkän-

ning, i exempelvis Venezuela och Zimbabwe.⁵⁸

Draghi konstaterar att varken EU eller Kina har intresse av att accelerera processen mot en total fränkoppling (*decoupling*) från handeln med Kina, vilket sannolikt skulle vara mycket kostsamt.⁵⁹ Samtidigt har Draghi rätt i att EU:s substantiella beroenden av inte minst Kina, i kombination med användandet av handeln som geopolitiskt vapen, utgör en stor osäkerhetsfaktor vilket påverkar affärs miljön negativt. I förlängningen är detta ett hinder också för EU:s konkurrenskraft. En invändning är såklart att det finns ett pris för att ersätta leverantörer med nya (och kanske mindre effektiva sådana). Mot detta invänder Draghi att i ett läge där en geopolitisk rival utnyttjar ekonomiska sårbarheter är alternativkostnaden ändå så extrem att det ändå lönar sig att ”försäkra” EU mot alltför stora beroenden.⁶⁰

Dessvärre har vi redan fått erfara vad en sådan kinesisk ekonomisk utpressningspolitik, i syfte att skada europeiska företags konkurrenskraft, skulle kunna innebära.

Litauen drabbades 2021 av en blockad av Kina, till följd av att Litauen uppgaderat de diplomatiska relationerna med Taiwan. Detta fick allvarliga effekter för landets högteknologiska laserindustri som är beroende av handel med Kina.⁶¹ Även Sverige drabbades redan 2020 av ett omotiverat stopp för importen av kinesisk grafit, helt avgörande för tillverkning av anoden till bilbatterier till elbilar. Kina har inte uttalat sig om importstoppet, men bör betraktas som en typ av ekonomisk krigsföring i sammanhanget av att Sverige i detta läge var det enda europeiska land som var i närheten att kunna producera egna bilbatterier (genom Northvolt), vilket *P1 Konflikt* uppmärksammat.⁶²

Just kritiska råmaterial är den enskilda sektor där EU:s beroende av Kina är som störst. Men fler exempel finns. Draghi konstaterar att kinesiska exportrestriktioner ökade niofaldigt mellan 2009 och 2020.⁶³

Kinas geopolitiska dominanspolitik inom detta område är resultatet av en medveten strategi. Redan 1987, vid ett besök vid en av Kinas största

58 Council on Foreign Relations, 2020.

59 Draghi, 2024, sid 54.

60 [ibid], sid 55.

61 Cutler & Wester, 2024.

62 Sveriges Radio, 2024.

63 Draghi, 2024, sid 56.

gruvor i Inre Mongoliet yttrade Kinas dåvarande ledare Deng Xiaoping de bevingade orden

*Mellanöstern må ha sin olja, men
Kina har sällsynta jordartsmetaller.*

Det visade sig vara en helt korrekt strategisk prioritering att utveckla en sådana försörjningskedjor.

Det centrala i Kinas dominans inom jordartsmetaller bygger inte på fyndigheter av mineraler, de finns även i Europa (inte minst Sverige), utan hur man steg för steg byggt upp en hel, extremt effektiv värdekedja för att processa råmaterialen till färdiga produkter. Precis den infrastruktur som vi saknar i Europa, men som inte minst Japan steg för steg byggt upp sedan man själv utpressades av Kina i ett liknande händelseförlopp 2010. Även USA:s så kallade *Inflation Reduction Act* har använts i syfte att möta den geopolitiska svagheten och bygga upp inhemsk kapacitet för bearbetning av kritiska råmaterial (däribland sällsynta jordartsmetaller).

EU saknar dock en sådan sammanhållen värdekedja – även om man nu antagit en strategi för att skapa en sådan. Här märks skillnaden mellan ambition och resultat. Den svenska regeringen var mycket kommunika-

tivt framgångsrik när man vid starten av det svenska EU-ordförandeskapet offentliggjorde upptäckten av en av Europas största fyndigheter av sällsynta jordartsmetaller i Kiruna. Dessvärre kommer storskalig produktion sannolikt att först komma i gång först efter 2030. Likaså var Northvolt framgångsrikt på att sälja idén om en europeisk, storskalig batteriproduktion, men misslyckat vad gäller att åstadkomma det i praktiken.

KAPITALMARKNADER

Alla tre tematiska huvuddelar i Draghis analys av Europas bristande konkurrenskraft – innovationssystemet, energiförsörjningen och ekonomisk säkerhet – kräver resurser. Därför är finansieringen intimt förknippad med lösningarna som läggs fram. I avsnittet om finansiering konstaterar Draghi att investeringarna som krävs är mellan 750 och 800 miljarder euro årligen, motsvarande fem procent av EU:s BNP. Han konstaterar också att privat kapital inte kommer att vara tillräckligt för att möta det behovet. Följaktligen efterfrågar han fler gemensamma lån efter den modell som användes efter pandemin, för att finansiera

åtminstone en del av investeringarna.⁶⁴

Det går dock att på goda grunder ifrågasätta om det är ökade offentliga resurser som bör utgöra merparten av finansieringen för att möta Draghis investeringar. Den europeiska centralbanken har visat att om européerna sparade lika stor andel på börsen som amerikanerna, skulle åtta biljoner euro göras tillgängligt för investeringar på Europas kapitalmarknader.⁶⁵ Det är alltså omkring tio gånger mer än den summa Draghi menar krävs från främst offentligt håll för att möta investeringsbehoven. Det borde visa vilken potential som finns i europeisk privat kapitalmobilisering, bara vi lyckas ändra européernas sparbeteenden och få på plats bättre fungerande europeiska kapitalmarknader.

Draghi konstaterar också själv att historiskt har omkring fyra femtedelar i produktiva investeringar kommit från den privata sektorn, medan endast en femtedel kommit från offentligt håll. En bättre utgångspunkt vore därför att ha den historiska jämförelsen som riktmärke, och lägga fokus vid privat kapitalmobilisering för att kunna finansiera Draghis förslag.

Redan i avsnittet om innovation konstaterar Draghi att EU:s innovativa bolag i den digitala sektorn saknar riskkapital jämfört med USA. EU har endast en femtedel av USA:s investerade riskkapital, ett enormt gap. I avsnittet om investeringar analyserar han närmare dessa skillnader. Inte minst utgör sparande på finansmarknaderna en betydligt större andel i USA (43 % av hushållens förmögenhet jämfört med 17 % i Europa). Den totala mängden sparande är dock högre i EU än i USA, 1390 miljarder euro jämfört med 840 miljarder. Européer sparar alltså i högre grad utan att investera sina pengar i bolag genom aktier eller fonder, vilket gör att europeiska bolag går miste om många miljarder i investeringskapital.

Det svenska framgångsexemplet

En del av orsaken till detta kan ligga i en skillnad i ekonomisk kultur, och ökad riskbenägenhet i USA jämfört med i Europa. Men det hänger sannolikt även ihop med institutioner och kapitalmarknadernas ålderdomliga utformning. Sverige utgör i det avseendet ett undantag, både avseende de svenska spararnas intresse för att

64 Draghi, 2024, sid 63.

65 Lagarde, 2024.

spara i fonder och akier, liksom i kapitalmarknadernas utformning, något Draghi visar stort intresse för.

Till skillnad från övriga EU har Sverige sedan flera decennier en kapitalmarknad med ett brett deltagande från både bolag, småsparare och riskkapitalister. Det syns, inte minst på det faktum att Sverige har europeiskt rekord i antal börsintroduktioner. De senaste tio åren har mer än 500 bolag introducerats på börsen, vilket är mer än i Frankrike, Tyskland, Nederländerna och Spanien tillsammans. Den unika svenska formen av bred, folklig kapitalism tog sin början på 80-talet med de så kallade Allemansfonderna, och tog ytterligare fart efter 90-talskrisen, då aktiesparande blev ännu mer allmänt utbrett.

Men modellen har utvecklats och förbättrats, senast med investeringssparkonton (ISK), som gjort det ännu mer attraktivt för breda samhällsgrupper att investera på börsen i en modell med gynnsam beskattning och i princip inga administrativa krav. Draghi lyfter särskilt upp ISK som en modell för andra länder att inspireras av.

Den andra delen av den svenska framgången som Draghi lyfter handlar om vårt välfungerande pensionssystem. Medan många europeiska länder fortfarande sitter kvar i ett pensions-

system som enbart bygger på inbetalningar ("*pay as you go*"), medan det svenska systemet i högre grad bygger på fondsparande. Exempelvis premiepensionssystemet ("*second pillar pension*") där 2,5 % av den pensionsgrundande inkomsten avsätts till privata fondbolag eller sjunde AP-fonden. Det har i sin tur tillgängliggjort en stor mängd av inbetalda svenska pensionsavgifter för svenska innovativa bolag, och bidragit till en miljö där svenska bolag vill vara kvar i Sverige och inte flyttar utomlands. Men Sverige utgör som sagt ett undantag. I EU som helhet utgör pensionsplaceringar bara 32 procent av BNP medan de utgör 142 procent i USA eller 100 procent i Storbritannien. En remarkabel och extrem skillnad.

Att EU både kan inkludera länder som ligger långt fram vad gäller moderna och effektiva kapitalmarknader (Sverige) och länder som ligger hopplöst efter USA (merparten av de kontinentaleuropeiska länderna) hänger samman med bristen på integration mellan EU-ländernas kapitalmarknader. Medan USA har en handfull handelsplatser för kapital har EU sammanlagt 295 stycken. En liknande bild framträder avseende clearing och avveckling, alltså de finansiella system som hanterar finansiella betalningar

och transaktioner med värdepapper, där reglerna inte är harmoniserade som är fallet i USA. Europeiska värdepappers- och marknadsmyndigheten (ESMA) har i dag en samordnande funktion mellan de nationella myndigheterna, men utan makt att skapa gemensamma regelverk över hela unionen. USA, som kontrast, har en enda myndighet, *United States Securities and Exchange Commission*, som med sin regelproduktion och tillsyn säkerställer efterlevnad i ett enda gemensamt, amerikanskt regelverk.

I spåren av denna fragmentisering ser vi europeiska kapitalmarknader som låses fast i nationella strukturer, och med liten grad av integration mellan länderna. Trots sin stora framgång i Sverige, är ISK fortfarande ett unikt svenskt fenomen som inte kopierats till fler länder.

FEM POLICYFÖRSLAG FÖR ÖKAD EUROPEISK KONKURRENSKRAFT

De många och detaljerade policy-förslag som Draghi presenterar i sin rapport svarar i hög grad på ovanstående fyra huvudområden. Sedan presentationen av rapporten i september 2024 har dessutom ett nytt dokument tillkommit: EU-kommissionens kompass för konkurrenskraft, som presenterades i januari 2025 av kommissionens ordförande Ursula von der Leyen. Kompassen är kommissionens handlingsplan, och lägger stort fokus vid sektorsspecifika planer och lagstiftningspaket. Kommissionen ligger nära Draghi i både analys och åtgärder. Fokus ligger vid innovationsgapet, reducera utsläpp (klimat/energi), liksom ekonomisk säkerhet/minskade beroenden. Det finns en hög grad av samstämmighet mellan Draghi och kommissionen i de konkreta politiska förslagen.

Nedanstående fem förslag har valts ut på grundval att de knyter an till de problemformuleringar som presenterades inledningsvis, samt till ovan nämnda analys av EU:s haltande konkurrenskraft. Alla fem förslag har en marknadsliberal utgångspunkt, med ett tydligt fokus på att åtgärda innova-

tionsgapet. Vissa av förslagen knyter också an till grön omställning eller ett geopolitiskt perspektiv på konkurrenskraften, i linje med problemformuleringarna. Förslagen har också valts för att de innebär genomgripande reformer och för att de inte attraherat särskilt stor uppmärksamhet i den svenska politiska debatten, varför jag ser en anledning att höja kunskapen om argumenten för just dessa av Draghis förslag.

Fyra av förslagen (2–5) lyfts i Draghi-rapporten medan ett förslag (1) presenteras i Letta-rapporten. Samtidigt finns stora överlappningar och stora likheter mellan flera olika förslag i både Draghis och Lettas rapporter, varför en strikt uppdelning mellan dem inte är helt enkel.

1. FASA UT DIREKTIV

Draghis analys pekar på att överreglering utgör en av de allvarligaste orsakerna till att EU halkar efter USA och Kina i innovationen, inte minst i de nya tekniker som vi vet driver mycket av produktivitetsutvecklingen i ekonomin som helhet. EU-kommissionen har anammat rapportens synsätt

och i kompassen inkluderat målet om att minska företagens rapporteringskrav med 25 procent (35 procent för små- och medelstora). Enligt kommissionens beräkningar kan en sådan åtgärd spara 37 miljarder euro årligen för företagen. Förslaget är långt ifrån en minskning av det totala antalet regleringar, men ändå en bra start för att minska regelbördan för europeiska företag och för att adressera problemet med överreglering.

I februari tog kommissionen med detta som utgångspunkt ett första steg genom att presentera ett antal regel-lättnader (*Omnibus I och II*). Bland annat ska omkring 80 procent av företagen exkluderas från kraven på rapportering enligt hållbarhetsdirektivet (CSRD), ett första nödvändigt steg mot att minska den totala regelbördan.⁶⁶

Ett mer komplext problem på den inre marknaden som diskuterats i denna rapport rör den dåliga kvaliteten på lagstiftningen, och den systematiska nationella fragmentiseringen i regelverk, trots årtal av harmoniserings-ambitioner. Som redogjorts för ovan kan det finnas flera skäl till denna utveckling. En orsak som Enrico Letta

pekar på är de inbyggda drivkrafterna i EU:s lagstiftningsprocess som driver institutionerna mot kompromisser som snarare speglar de olika institutionernas politiska intressen, än en ändamålsenlig reglering. Inte minst har det lett till vad Letta beskriver som ”falsk harmonisering”, det vill säga lagstiftning präglad av en rad undantag, minimikrav, och öppningar till ”gold-plating” vilket vi sett exempel på i en rad fall av svensk implementering av EU-rätt.

Utifrån en analys av detta problem föreslår Enrico Letta i sin rapport att successivt fasa ut direktiv, och i stället göra förordning till den prioriterade lagtypen för bindande regler på den inre marknaden. Letta konstaterar att förordning är den lagtyp som har bäst förutsättningar att skapa faktisk harmonisering i regelverken, och därmed uppnå den målsättning som kallas för Delors-metoden: maximal harmonisering parat med ömsesidigt erkännande.⁶⁷ Det är en rimlig övergripande princip som, när den appliceras på specifika lagkrav, har potential att undanröja den bristande koherensen, men också signifikant reducera öppningar

⁶⁶ Europeiska kommissionen, 2025.

⁶⁷ Letta, 2024, sid 121.

för ”gold-plating” och nationella särregler.

Ett problem med en sådan ordning är att det skulle minska utrymmet för länder att ur ett marknadsliberalt perspektiv anta bättre regler på nationell nivå, än de europeiska regelverken. Det exemplifierar en viktig politisk målkonflikt i EU-politiken: det gemensamma EU-intresset av harmonisering mot enskilda länders intresse av en viss typ av regelverk. Denna rapport intresserar sig dock inte för vad som ligger i ett enskilt medlemslands intresse, utan för vad som ligger i EU:s gemensamma intresse och hur vi når detta mål.

Man kan förvisso argumentera för att direktivens möjlighet att skapa bättre nationella regler, är en källa till institutionell konkurrens mellan medlemsländerna och därmed är bättre också för *EU som helhet*. Här behöver vi dock komma ihåg det som Draghi visar i sin analys: att bristen på harmonisering i sig utgör ett centralt hinder för konkurrenskraften. Vi kan dock anta att detta värde till viss del står i relation till kvaliteten på regelverket. Kort sagt kan nationella särregler som är bättre anpassade till företagens villkor ur ett marknadsliberalt perspektiv vara att

föredra framför ett helt harmoniserat men byråkratiskt regelverk. Just därför behöver EU:s institutioner para ambitionen att öka harmoniseringen med en politisk ambition att öka kvaliteten på de lagförslag som läggs fram.

Att göra förordning till huvudregel är dock inget alexanderhugg för att totalt ta bort den nationella fragmentiseringen. Problemen med ”falsk harmonisering” och nationell fragmentisering finns också i förordningar på den inre marknaden. Exempelvis visar kommissionens andra rapport om tillämpningen av GDPR att nationell fragmentisering kvarstår, trots ambitionen om att skapa ett enhetligt regelverk för dataskydd. Fragmentiseringen beror delvis på klausuler om frivillig specificering, det vill säga öppningar för egna nationella regler. Men framförallt rapporterar många berörda parter att den nationella fragmentiseringen främst beror på att de nationella dataskyddsmyndigheterna tolkar GDPR:s bestämmelser olika, något som skapar juridisk osäkerhet och hindrar den fria rörligheten för data på den inre marknaden.⁶⁸ Den amerikanska organisationen *Future of Privacy Forum* konstaterar att vissa parter uppger fall där nationella myndig-

68 Europeiska kommissionen, 2024.

heter inte följer den Europeiska dataskyddsstyrelsens (EDPB) riktlinjer eller utfärdar egna riktlinjer som står i direkt konflikt med dessa riktlinjer.⁶⁹

Detta ställer frågor om fullgod harmonisering ens är möjlig att uppnå utan europeiska myndigheter som har tolkningsföreträde framför nationella myndigheter.

Men även om problem med nationella myndigheters tolkning av förordningar kvarstår som en grund för fragmentisering, kan förslaget om att göra förordning till huvudregel åtminstone komma åt en del av problemet. Lettas princip bör därför anammas brett av både medlemsländerna, liksom av EU:s institutioner, i kombination om en ökad politisk medvetenhet om vikten av att undanröja öppningar för gold-plating i EU:s lagstiftning.

2. PÅBÖRJA RESAN MOT EN HELT HARMONISERAD BOLAGSRÄTT

Ett annat förslag som bemöter bristen på faktisk harmonisering i den inre marknadens regelverk är att ta fram en helt harmoniserad europeisk bolagsrätt, en *European Business Code*. Ett utkast på tretton band lades

fram redan 2017 som ett förslag av den Paris-baserade juridikföreningen Henri Capitant. Ett sådant projekt skulle utan tvekan möta stora utmaningar i att förena den avtalsrättsliga traditionen i Nordeuropa med den kontinentala, men målsättningen att på sikt skapa ett enda rättsligt regelverk för all bolagsrätt bör påbörjas. Som redan konstaterats upplever många företag skillnader i kontraktsrätt och legala praktiker som ett viktigt hinder för ökad handel på den inre marknaden, särskilt för små- och medelstora företag.⁷⁰ En djärv men absolut inte onåbar målsättning bör vara en helt harmoniserad bolagsrätt likt den *Uniform Commercial Code* som presenterades i USA 1952. Ett sådant arbete kommer utan tvekan att ta tid och stora resurser i anspråk, men ett första steg kan tas redan nu.

Både Draghis och Letta tar steg mot en sådan ordning med förslagen om en ny europeisk bolagsform, i Letta-rapporten ”Simplified European Company”, och i Draghi-rapporten ”Innovative European Company”. Båda syftar till att skapa en bolagsform för ett 28:e regelverk – ett helt harmoniserat och förenklat regelverk avse-

69 Future of Privacy Forum, 2024.

70 Letta, 2024, sid 108.

ende insolvens, arbetsrätt, skatterätt – som ska kunna användas av bolag som vill kunna utgå från ett gemensamt regelverk och undvika den nationella bolagsrättens lapptäcke. Genomförbarheten i förslaget ökar genom att det undviker ett motsatsförhållande mellan ett gemensamt europeiskt regelverk och de nationella regelverken.

Det skapar helt enkelt en valmöjlighet för företag att välja vilket regelverk man vill tillhöra, samtidigt som det erbjuder en väg för små- och medelstora företag bort från orimligt höga krav på juridisk och byråkratisk expertis.

Ett motargument mot en sådan reform skulle vara att det finns redan en pan-europeisk bolagsform som introducerades som Societas Europaea (SE) 2004. Europeiska näringslivsorganisationer har dock vittnat om att denna modell är alltför krånglig och är dåligt anpassat för mindre, innovativa och dynamiska bolag.⁷¹ Societas Europaea erbjuder inte heller den typen av helt harmoniserade regelverk, som både Draghi och Letta vill skapa.

Ett annat motargument mot en helt harmoniserad bolagsrätt är, liksom i fallet med utfasning av direktiv, att

konkurrens mellan olika avtalsrättsliga traditioner och bolagsregelverk innebär en form av institutionell konkurrens, som är av godo för den inre marknaden. Som vi har sett kan det argumentet inlemmas i lokaliseringskonkurrensen mellan olika länder, för att erbjuda så fördelaktiga villkor som möjligt. Det har länge varit ett viktigt argument som marknadsliberaler har använt för att motivera fragmentiseringens positiva effekter. Frågan är om denna institutionella konkurrens positivt överväger de negativa effekter som Draghi visar fragmentiseringen för med sig för innovationen på den inre marknaden, där inte minst i techsektorn tar skada av fragmentiseringens effekter för att uppnå en kritisk skala på investeringar.

Exempelvis ser den Brysselbase-rade marknadsliberala tankesmedjan ECIPE ett 28:e regelverk som en bärande del i att åstadkomma “konkurrenskraftig harmonisering” mellan EU:s medlemsländer.⁷²

71 France Digitale, 2024.

72 Bauer, 2024, sid 3.

3. EUROPEISKT INNOVATIONSKLUSTER FÖR FÖRSVARSTEKNIK

Om borttagande av överreglering och harmonisering är att lätta på bromsen, är bättre forskningssystem att trycka på gasen i innovationspolitiken. Draghi föreslår i sin rapport att fördubbla budgeten för EU:s stora forskningsprogram Horizon, men det är ett tveksamt förslag. EU:s problem är inte för lite offentlig finansiering till forskning. Som tidigare påpekats utgör EU:s samlade offentliga medel till forskning, EU-institutioner samt medlemslänternas budgetar, högre andel av BNP än i USA. Skillnaden är att USA har en högre andel av privata bolags omsättning som går till forskning och utveckling, samt att man förmår koncentrera sina offentliga resurser på federal nivå i ett innovationssystem för spjutspetsforskning som är näringslivstillvänt. På detta sätt har USA ett innovationssystem där offentliga resurser kompletterar och ger en hävstång till den forskning och utveckling som redan finansieras av privata resurser. Som Draghi visar präglas Horizon i stället av en utspridning av resurser på för många projekt i ett system som saknar fokus och är överbyråkratiskt.

Medlemsländerna kan göra mycket för att öka den privata sektorns incitament för att öka finansiering av innovation, inte minst avseende skatter på innovation och kapital (se nedan förslag om kapitalmarknader). Mycket av detta faller dock utanför den europeiska nivåns beslutskompetens. Vad vi däremot kan besluta om politiskt på EU-nivå är hur EU:s offentliga forskningsmedel ska användas.

EU borde vara försiktig med att skapa forskningssystem som konkurrerar med den privata sektorn, när det gäller tillämpad forskning inom nya tekniker. Det finns dock områden där offentlig finansiering alltid utgjort en central och naturlig komponent i teknologisk innovation, nämligen i försvarssektorn. Något som hänger samman med försvarssektorns intima band till staters försvarspolitiska prioriteringar. Från den amerikanska erfarenheten med DARPA vet vi samtidigt att innovation i teknologier med bäring för nationell säkerhet också kan ha spin-off-effekter inom civil teknik.

I ljuset av den geopolitiska utvecklingen, och Trump-administrationens omorientering i säkerhetspolitiken, behöver EU nu kraftigt öka sina offentliga investeringar i försvars- och säkerhetsteknologin. EU bör därför se detta som en chans att skapa ett storskaligt

innovationskluster för försvarsteknik som i sin tur kan bidra till att stärka innovationen i andra delar av ekonomin, och öka den ekonomiska konkurrenskraften. Bättre än att fördubbla Horizon-budgeten är därför ett annat av Draghis förslag, nämligen att efter amerikansk modell skapa ett europeiskt DARPA. Det borde göras genom att omvandla den EU-institution som i dag är EU:s främsta instrument för att finansiera banbrytande teknik med låg mognadsgrad, European Innovation Council (EIC), och tillföra en budget liknande dess amerikanska motsvarighet (omkring 6 miljarder dollar). Det kan göras till exempel genom att omfördela en del av de medel som i dag går till Horizon-forskningsprogrammet, eller genom omfördelning från nationella forskningsbudgetar.

Ett europeiskt DARPA bör inte förvandlas till den typ av industripolitik som vi av historisk erfarenhet är negativ utifrån ett nationalekonomiskt perspektiv. Här kan inte minst nämnas boken *Questioning the Entrepreneurial State* (2022) som argumenterar emot det industripolitiska manifest som formulerats av den italiensk-amerikanska ekonomen Maria Mazzucato,

till exempel på området grön omställning.⁷³ Innovation inom nationell säkerhet och militär innovation tycks dock delvis lyda under andra spelregler, eftersom denna typ av innovation drivs av en geopolitisk logik och den strategiska konkurrensen mellan stater. Forskning om banden mellan teknologi, stater och krig visar att även i de mest kapitalistiska ekonomierna, som USA och Storbritannien under kalla kriget, utgjorde stater den centrala aktören för att finansiera innovation av försvarssektorn, accelerera kreativ förstörelse, och satsa på nya tekniker. Denna modell har även fortsatt i våra dagar, något som både gäller de västerländska kapitalistiska ekonomierna och Kina.⁷⁴

Det tycks alltså finnas skäl utifrån beprövad erfarenhet att utgå från att ett europeiskt DARPA kan ha en viktig roll i den europeiska upprustningen. En roll som, korrekt genomförd, kan ha positiva spinn-off-effekter också för den civila ekonomin. Samtidigt bör just denna roll vara strikt begränsad till tekniker med bäring för försvars- och säkerhetsfrågor, i syfte att undvika uppbyggnaden av en skadlig ”entreprenörsstat” i rent civila teknologier

73 Bland annat böckerna *The entrepreneurial state* (2011) och *Mission Economy* (2021).

74 Chin, 2019.

och i konkurrens med den privata sektorn.

För att ett europeiskt DARPA ska ta efter den amerikanska framgången och inte reproducera redan existerande ineffektiva forskningssystem krävs därför några tydliga prioriteringar. För det första bör ett europeiskt DARPA lägga sitt fokus vid ett fåtal innovationprogram där det kan och särskilt i det amerikanska systemet, nämligen banbrytande teknik och innovation i försvarssektorn. EIC saknar i dag ett sådant fokus och 2023 spenderade man 159 miljoner euro på 43 nya projekt inom ramen för fem områden.⁷⁵

För det andra behöver ett europeiskt DARPA bygga på de positiva lärdomarna om den amerikanska industritillvända modellen, där programmen styrs av experter med hög grad av autonomi, inte EU-tjänstemän. I USA har det gett DARPA:s programansvariga hög autonomi att identifiera så kallade ”teknologiska vita fläckar” där det saknas finansiering och sedan välja ut projekt. Det kan kontrasteras mot EIC som bygger på en strikt institutionaliserad process med referentbedömning och stark politisk hänsyn till

forskningsprogrammets spretiga mål. Enligt tech-experten Lars Frølund, ledamot i EIC:s styrelse, saktar det ned den kreativa innovationsprocessen och leder till att de mest innovativa teknologerna eller idéerna exkluderas.⁷⁶

För det tredje måste ett europeiskt DARPA bygga på dess amerikanska motsvarighet när det gäller strikta krav på att satsa där det växer. Det amerikanska DARPA:s programansvariga har full autonomi att avbryta finansiering till de projekt som efter ett tag visar sig sakna potential. Dessa rätt så hårda nypor kan kontrasteras mot EU:s finansiering som i princip aldrig avbryter finansiering för att ett program inte når önskat resultat.⁷⁷

En modell som bygger på dessa premisser förutsätter i sin tur en betydligt högre grad av tillit från både medlemsländerna och EU:s institutioner till programansvarigas oberoende. Det innebär att helt och håller sätta innovativ excellens i centrum, och frångå hänsyn baserat på geografisk balans eller hänsyn till politisk detaljstyrning.

⁷⁵ Frølund & Murray, 2024.

⁷⁶ [ibid].

⁷⁷ [ibid].

4. REFORMERA EU:S KONKURRENSREGLER

En naturlig slutsats av den ökade internationella konkurrensen, men också det geopolitiska perspektivet på dagens konkurrens, är att EU:s konkurrensregler måste reformeras. Draghi föreslår att detta kan göras utan en fördragsändring, genom att Europeiska kommissionen uppdaterar riktlinjer för sammanslagningar av bolag som generaldirektoriet för konkurrens (DG COMP) förhåller sig till i sina beslut.

Draghi föreslår även att en sådan förändring bör ta sikte på att möjliggöra fler samgåenden mellan bolag, om bolagen kan presentera giltiga skäl för att detta skulle stärka innovationskapaciteten. En sådan uppdatering av reglerna bör också möjliggöra att hänsyn tas till geopolitiska risker och ekonomisk säkerhet, exempelvis för att undanröja potentiella kostnader till följd av den typ av geopolitiska utpressning vi sett exempel på från Kina. Det kan exempelvis handla om försörjning av strategiska råmaterial, innovation inom digital infrastruktur eller europeisk tillverkning av mikrochips. Samtidigt finns ett starkt värde att upprätthålla en robust konkurrenslagstiftning i syfte att undvika att enskilda företag utnytt-

jar dessa legitima skäl i syfte att undvika konkurrens och i värsta fall skapa monopolsituationer. Kommissionen kommer därför att ha en viktig roll i att balansera dessa båda intressen mot varandra i väl grundade avvägningar.

Balansen mellan dessa två värden är inte självklar, vilket belystes i EU-kommissionens beslut att säga nej till fusionen av franska Alstom och tyska Siemens 2019 som häftigt kritiserades som ett uttryck för EU:s föråldrade konkurrenslagstiftning. Argumentationen för en fusion var att Alstom och Siemens i en internationell jämförelse är två ganska små bolag, inte minst jämfört med kinesiska rivalen CRRC som står för över 50 procent av den globala marknaden för höghastighetståg. Men beslutet kan också försvaras, inte minst mot bakgrund av de regionala monopol som skulle ha skapats inom EU på nationella marknader, om en fusion hade tillåtits.

Diskussionen aktualiserar den målkonflikt som finns mellan konkurrenskraft i ett mikroekonomiskt och ett makroekonomiskt perspektiv med starka inslag av geopolitik. Men mot bakgrund av att den relevanta nivån för konkurrens förskjutits från en inomeuropeisk till en global nivå, är det den senare som konkurrensregler framför allt måste värna. Alternativet

vore ett system som är anpassat för gårdagens konkurrens, och som i värsta fall kan hindra effektivisering och konsolidering av den europeiska marknaden från att äga rum, med följderna att europeiska bolag slås ut i konkurrensen med kinesiska eller amerikanska (ibland statsstödda) konkurrenter.

Resultatet av detta kan i sin tur bli en europeisk marknad där kinesiska och amerikanska bolag utnyttjar sin marknadsledande ställning i en typ av geopolitisk utpressning, med potential för stora ekonomiska och politiska kostnader för EU. Ovan har redovisats några exempel på hur kinesiska statsstyrda bolag ägnar sig åt denna taktik. Det senaste året tycks denna strategi även i ökad utsträckning ha anammats av det amerikanska politiska ledarskapet med den till Donald Trump närstående entreprenören Elon Musk. Musks hot att stänga av Starlinks satellit-uppkoppling till ukrainska förband och aggressiva retorik mot Polens regering, i syfte att skrämma dessa länder och åstadkomma en uppslutning bakom Trump-administrationens utrikespolitik utgör ett flagrant exempel.⁷⁸

Precis som Draghi argumenterar denna rapport för att den globala nivån

i dag alltmer är den mest relevanta när vi applicerar principer om konkurrens och anti-trust, inte den inomeuropeiska. Därför är en reformerad konkurrenslagstiftning enligt hans förslag en rimlig väg att gå.

5. MODERNISERA EUROPAS KAPITALMARKNAD

Som redan konstaterats sparar européerna mer än amerikanerna, men dessa medel ställs i regel inte till förfogande på kapitalmarknaderna. Det har skapat en europeisk situation med strukturellt lägre tillgängligt privat kapital för produktiva investeringar, något som bidragit till innovationsproblemet, liksom till systematiskt lägre investeringar i forskning och utveckling än i USA. Med utgångspunkt i ECB:s siffra om potentialen i mängden kapital som kan mobiliseras till följd av ett mer intelligent sparande – åtta biljoner euro – kan vi anta att åtgärder som ändrar européernas sparbeteende kan ha stora långsiktigt positiva effekter också för konkurrenskraften.

För det första konstaterar Draghi att skattemässiga incitament verkar nödvändigt för att låsa upp potentialen i privat finansiering. Här kan man exempelvis tänka sig att Draghi avser

78 Looker & Abdurasulov, 2025.

en generell sänkning av den samlade beskattningen på kapital i EU. Detta ligger dock i hög grad inom ramen för medlemsländernas kompetens. EU kan dock som helhet också bidra till att öka effektiviteten på EU:s kapitalmarknader, genom att på riktigt bygga samman EU:s nationella kapitalmarknader till en modern, gemensam kapitalmarknadsunion.

Draghis viktigaste förslag för att möjliggöra detta är att göra om europeiska värdepappers- och marknadsmyndigheten (ESMA) till den enda reglerande myndigheten för europeiska kapitalmarknader med en roll som liknar *United States Securities and Exchange Commission*, USA:s federala myndighet för reglering av kapitalmarknader. Draghi föreslår även en modell för ESMA som tar inspiration från ECB:s styrande råd, som infört mekanismer för att undvika politisk inblandning i styrningen.

En sådan reform skulle ha flera goda effekter för kapitalmarknaderna. För det första skulle en gemensam reglering öppna upp EU:s kapitalmarknader för högre grad av marknadsmässig konkurrens mellan fler aktörer, med potential att öka mängden finansiella sparprodukter tillgängliga på

marknaden. Fortfarande i dag präglas EU:s kapitalmarknader av nationella regelverk, vilket minskar den gränsöverskridande handeln med kapital. För det andra har ett enda gemensamt regelverk potential att minska kostnader kopplade till regelefterlevnad för företag som är verksamma på flera kapitalmarknader. Detta skulle i sin tur sannolikt göra EU till en mer attraktiv destination för utländskt kapital.

Allt detta är bra för en mer effektiv europeisk kapitalmarknad, men det är inte någon enskild åtgärd som kan öka européernas sparande på börserna. Däremot skulle en gemensam europeisk reglering öppna upp EU:s kapitalmarknader för de mer moderna sparprodukter som redan finns tillgängliga hos finansiella institut i några medlemsländer, till exempel Sverige. På så sätt kan ESMA och ett harmoniserat regelverk bli ett verktyg för modernisering av kapitalmarknaderna i de medlemsländer där man ännu ligger långt efter. Draghi nämner till exempel den svenska modellen med investeringssparkonton (ISK), vilket borde bli brett tillgängligt för alla européer, i alla länder, men också den svenska modellen med premiepension

(”Second pillar pension”).⁷⁹ ECB-chefen Christine Lagarde har också lagt fram idén om en europeisk sparstandard, ett antal sparprodukter, som bör finnas brett tillgängliga.

Europeiska kommissionen har dragit inspiration av detta förslag och i mars 2025 lade man fram en strategi för en *Investment and savings union*. I den meddelade kommissionen att man under 2025 kommer att lägga fram en sådan sparstandard (*European blueprint*) som baseras på de mest framgångsrika exemplen med spar- och investeringskonton, tillsammans med rekommendationer till medlemsländerna om beskattning av sådana konton. En sådan sparstandard kan dra

lärdom av den svenska modellen med ISK, med schablonbeskattning, noll rapporteringskrav och användarvänliga och digitala handelsplatser.

Att göra sådana nya sparprodukter tillgängliga för europeiska sparare behöver dock göras av banker och finansiella institut, inte av EU-institutionerna. Därför behöver integrationen av EU:s kapitalmarknader och den gemensamma regleringen genom ESMA vara marknadsbaserad. Så kan EU effektivt öka mängden privat kapital för företagens investeringar.

79 Draghi, 2024, sid 285.

SLUTSATS: DEN SVÅRA BALANSGÅNGEN MELLAN MARKNAD OCH STORMAKT

Denna rapport har med Mario Draghis rapport som utgångspunkt försökt formulera en vision för att öka Europas konkurrenskraft. Ambitionen har varit att förena de delvis olika ideologiska utgångspunkter som kommit att prägla mycket av den europeiska debatten kring konkurrenskraft, dels en marknadsliberal idé med tonvikten på inhemsk produktivitet, dels ett geopolitiskt perspektiv på den hårdnande konkurrensen mellan världens stormakter. På så sätt har jag sökt lägga fram en pedagogisk analys som är anpassad efter den verklighet och de svåra mållkonflikter som europeiska politiker i dag möter, utan att för den skull vara helt uttömmande.

De senaste årens omvärldsutveckling har på olika sätt både stärkt det marknadsliberala och det geopolitiska perspektivets relevans i analysen av EU:s bristande konkurrenskraft. Dessvärre har den idépolitiska debatten kring dessa frågor såväl i medlemsländernas huvudstäder och Bryssel ofta förts i parallella spår, som effektivt undvikit de svåra avvägningarna mellan marknadsekonomi och geopolitik. Mario Draghi bryter detta mönster

genom att både sätta bristande innovation, energifrågan, den ekonomiska säkerheten liksom kapitalmarknadernas betydelse i centrum för analysen. Det svar som både Draghirapporten och denna analys ger kan något summariskt sammanfattas som följande: EU behöver hålla fast och påtagligt förstärka efterlevnaden av marknadsekonomska principer på den *inre* marknaden, samtidigt som man hanterar geopolitiska kostnader i den *yttre* handels- och utrikespolitiken. Kort sagt behöver EU lära sig att både vara en marknad och en stormakt, en avvägning som inte är lätt men helt nödvändig för att långsiktigt kunna stärka EU:s konkurrenskraft.

En sådan ansats kräver ett nytt tänkande och nya politiska reformer, vilket de fem policyförslag som läggs fram speglar. Samtidigt har dessa förslag inte fått den uppmärksamhet i den svenska och europeiska debatten som de förtjänar.

För det första behövs en betydligt ökad grad av centralisering av regler för att undanröja nationell fragmentisering på den inre marknaden. Därför föreslår jag att fasa ut direktiv och göra

förordning till den prioriterade lagtypen på den inre marknaden. Därtill behöver EU påbörja resan mot en fullt harmoniserad bolagsrätt genom ett 28:e regelverk, i linje med vad Draghi och Letta föreslår. Dessa åtgärder är genomgripande men helt nödvändiga för att bemöta en bitter sanning: trots decennier av politiska ambitioner har EU misslyckats med att åstadkomma det som utifrån marknadsliberal horisont är det viktigaste målet för en fungerande konkurrens och inre marknad: gemensamma, harmoniserade regelverk. Som Draghi visat motsvarar kvarvarande handelshinder på den inre marknaden en 45-procentig till på varor och en 110-procentig tull på tjänster. Till stor del är dessa hinder resultatet av nationell fragmentisering i regler till följd av ett systemfel i lagstiftningsprocessen.

För det andra borde EU se den geopolitiska vändningen och den pågående militära upprustningen som en chans att reformera sitt offentliga forsknings- och innovationssystem. För att öka de produktiva investeringarna i framtidens tekniker argumenterar jag därför att kopiera den amerikanska och näringslivstillvända modellen med *Defense Advanced Research Project Agency* (DARPA). Genom att koncentrera EU:s offentliga innovationsme-

del till banbrytande tekniker för nationell säkerhet kan EU skapa ett mer näringslivstillvänt system och minska byråkrati. Ett europeisk DARPA kan också bli ett embryo till att bygga ett storskaligt europeiskt innovationskluster, något vi i dag saknar, och bli en hävstång för kapitalmobilisering också i den privata sektorn.

EU behöver också anpassa sin konkurrenspolitik till den internationella konkurrensen och i fler fall tillåta europeiska storbolag (European Champions). Dels för att öka tillgängliga privata medel till innovation i banbrytande tekniker, dels för att bemöta en geopolitiskt motiverad och i flera fall orättvis konkurrens från andra stormakter. Det inkluderar att öppna för fler företagssamarbeten och sammanslagningar på strategiskt viktiga områden, såsom kritiska råmaterial, chiptillverkning eller digital infrastruktur i syfte att undanröja skadliga beroenden och minska exponeringen för orättvis konkurrens gentemot statsfinansierade konkurrenter. En förutsättning är att bolagen kan visa att sådana samarbeten och sammanslagningar skulle bidra positivt till innovation och investeringar. Samtidigt behöver EU hålla emot skadlig detaljstyrning och offentlig intervention i ekonomin,

som tyvärr också är ett tydligt inslag i Draghi-rapporten.

Här kan vi jämföra Deng Xiaopings viktiga insikt om sällsynta jordartsmetallers ekonomiska betydelse för Kina redan på 70-talet, kontrasterat mot den missriktade förutsägelsen i Jacques Delors konkurrenskraftsrapport från 1994, om att det i slutet av århundradet "kommer att finnas tio gånger så många TV-kanaler". EU behöver alltså använda sin förmåga att göra välgrundade förutsägelser om geopolitiska risker för att skapa ekonomisk säkerhet, samtidigt som man noga aktar sig för att denna slår över i en typ av en teknologisk och industriell detaljplanering som vi av historisk erfarenhet vet är ineffektiv för innovationen.

EU behöver vara uppmärksam på att det geopolitiska synsättet inte ska bli så dominant att det slår över i en bred protektionism, vilket exemplet med den franska "strategiska yoghurten" visar.

För det tredje behöver EU fullt ut åstadkomma en kapitalmarknadsunion och en gemensam europeisk regleringsmyndighet, efter amerikansk federal modell. Som den Europeiska centralbankens chef Christine Lagarde poängterat skulle åtta biljoner euro kunna frigöras i kapital för

investeringar, om européerna sparade lika mycket på börsen som amerikanerna – mer än tio gånger så mycket som Draghi menar behövs årligen från främst offentligt håll de kommande åren för att genomföra hans reformer. Genom en gemensam europeisk reglering skulle EU mer effektivt kunna verka för en marknadsbaserad modernisering av EU:s eftersatta kapitalmarknader och genom att ta inspiration från det svenska exemplet. Förslaget om en europeisk sparstandard som drar inspiration det investeringsspar-kontot (ISK) är ett bra första steg.

Gemensamt för alla dessa reformer är att de kräver ett nytt tankesätt från medlemsländerna. Strikt nationella intressen behöver sättas åt sidan till förmån för det som ligger i hela EU:s intresse. Det kräver i sin tur en ambitionshöjning från våra politiker. Den ljumma inställningen och nejsägandet som hittills varit vägledande i den svenska politiken till att öka EU:s politiska integration behöver läggas åt sidan om vi ska lyckas göra något åt EU:s haltande konkurrenskraft. Som Draghi själv konstaterade när han i februari 2025 talade om rapporten inför Europaparlamentet: "Man kan inte säga nej till allt. Annars får man också erkänna att man är oförmögen

att upprätthålla EU:s fundamentala värderingar.”⁸⁰

Det innebär också att våga ställa en fråga som för många är obekvämt, men som knyter an till förutsättningen att skapa en verkligt dynamisk inre marknad utan handelshinder. Som konstateras i rapporten är harmonisering av regelverk och fri konkurrens varandras spegelbilder, en grundbult för att upprätta en gemensam marknad. Men trots att detta har varit ett mål för EU i decennier, måste man konstatera att EU har misslyckats. Som både Draghi och Letta visar har EU-lagstiftning med intentionen att skapa gemensamma regler slutat i ännu mer komplexa lapptäcken av olika nationella regelverk.

Letta pekar på inneboende svagheter både i den politiska lagstiftningsprocessen och den administrativa modellen, inte minst hur nationella myndigheters roll i tolkning av regelverk undergräver deras enhetlighet. Samtidigt visar oss Draghi hur den amerikanska marknadens enhetlighet i regelverk och dess federala myndighetsmodell har skapat en grund för ett näringsliv som förmår kanalisera resurser till de mest innovativa näringarna. I detta ingår harmoni-

serad bolagsrätt, helt harmoniserad kapitalmarknad och federala gemensamma myndigheter som undanröjer oklarheter i tillämpning mellan delstaterna. Det amerikanska exemplet visar oss alltså med all tydlighet att överstatlighet är den dynamiska kapitalismens moder.

Trots de policyförslag som presenteras i denna rapport för att råda bot på dessa problem, inte minst förslaget att göra förordning till huvudregel på den inre marknaden, behöver frågan ändå ställas: Kan en verkligt dynamisk inre marknad som maximerar de marknadsliberala drivkrafterna ens bli möjlig utan en större fördragsreform i syfte att förverkliga fullskalig överstatlighet efter federal modell, inte minst i form av gemensamma europeiska myndigheter? Jag lämnar till läsaren att avgöra om detta är en politisk väg som EU, den världsdel där den moderna kapitalismen en gång såg dagens ljus, bör vandra.

Men oavsett om detta är en önskvärd väg för EU, är flera problem inte av sådan art att de inte kan åtgärdas inom ramen för dagens EU-fördrag. Som jag visar i problembeskrivningen av EU:s innovationsproblem saknas starka bevis för att EU skulle befinna

sig i en generell ekonomisk produktivitetsförsämring gentemot USA (frånsett vissa specifika sektorer). EU har starka företag, om än i traditionella sektorer, stort kapital, ett av världens mest framgångsrika utbildnings- och forskningssystem, liksom stabila politiska strukturer och välfungerande rättsstater. Vi har med andra ord alla förutsättningar för att klara av att genomföra de reformer som krävs.

Europa har också en särskild form av livskvalitet och mjuka värden som är unika för kontinenten, och som också gör de mest innovativa delarna av USA avundsjuka. En krönika i den San Francisco-baserade nättidskriften *Palladium Magazine* med rubriken "America and Europe Are Equally Poor" slår fast att Europa fortfarande kan erbjuda en typ av livskvalitet som amerikaner endast kan drömma om med levande städer, mångfacetterat kulturliv och hög grad av jämlikhet.⁸¹ Som Henrik Mittelman skriver på Handelsbankens ekonomisajt EFN borde detta leda till ett europeiskt självförtroende över den unika, europeiska kombinationen av

välskötta företag och hög grad av livskvalitet.⁸²

Sådana insikter borde inte leda till relativisering av de faktiska konkurrenskraftproblemen. Men de är viktiga att ha med sig för att analysen inte ska slå över i grundlös pessimism. Faktum är att Europas ofta förbisedda fördelar ger oss ett försprång i lokaliseringskonkurrensen för talanger. Många föredrar helt enkelt att bo i Europa på grund av våra kulturella värden. Som Draghi konstaterar: skulle Europa genomföra de konkurrenskraftsreformer han föreslår är sannolikheten hög att vi skulle vinna, om det innebär att skapa samhällen där både människor, idéer, företag och kulturer kan blomstra.

81 Jukic, 2024.

82 Mittelman, 2025.

JACQUES DELORS



EU-RAPPORTER

Draghi, Mario, 2024. "The future of European Competitiveness: Part A: A Competitiveness strategy for Europe". Rapport.

Europeiska kommissionen, Generalsekretariatet, 1994. "Growth, competitiveness, employment: The challenges and ways forward into the 21st century: White paper". Rapport. Luxemburg: Europeiska unionens publikationsbyrå

Letta, Enrico, 2024. "Much more than a market". Rapport.

Monti, Mario, 2010. "A new strategy for the single market at the service of Europe's economy and society". Rapport.

ÖVRIGA KÄLLOR

Balfour, Rosa, 2024. "EU Political Legitimacy in a Postneoliberal World" i Balfour, Rosa & Ülgen, Sinan (red) Geopolitics and Economic Statecraft in the European Union. Bryssel: Carnegie Europe.

Bauer, m.fl, 2023. "New regulations in Europe's digital economy: Design, structure, trade and economic effects". Rapport. Stockholm: Svenskt Näringsliv. <https://www.svensktnaringsliv.se/bilder_och_dokument/rapporter/ghrg6g_report_new_regulations_in_europepdf_1201015.html/Report_New_Regulations_in_Europe.pdf>

Bauer, Matthias, 2024. "Competitive Harmonisation: A Collaborative Framework for Intra-EU Reform and Competitiveness". Rapport. Bryssel: ECIPE.

Birgersson, Susanna, 2025. "EU-byråkrater kväver Europas framtid med regleringar". Göteborgs-Posten 1/2 <<https://www.gp.se/ledare/eu-byrakrater-kvaver-europas-framtid-med-regleringar.01fa32eb-61ac-4ae4-a6a9-aa143d3b95db>>

Charrel, Marie, 2023. "The US's industry is picking up as Europe's struggles". Le Monde 29/8. <https://www.lemonde.fr/en/economy/article/2023/08/29/the-us-s-industry-is-picking-up-as-europe-s-struggles_6114155_19.html> (Hämtad 4/4 2025).

Chin, Warren, 2019. "Technology, War and the State: Past, Present and Future." International Affairs, vol. 95, no. 4. Sid 765–783. DOI: 10.1093/ia/iiz106.

"China has become a scientific superpower", 2024. *The Economist* 12/6. <<https://www.economist.com/science-and-technology/2024/06/12/china-has-become-a-scientific-superpower>> (Hämtad 4/4 2025).

Coatanlem, Yann & Coste, Oliver, 2024. "Cost of Failure and Competitiveness in Disruptive Innovation". Rapport. Milano: Bocconi.

- Council on Foreign Relations, 2020. "China's Approach to Global Governance". <<https://www.cfr.org/china-global-governance/>
<<https://www.cfr.org/china-global-governance/>> (Hämtad 3/3 2025).
- Cutler, Wendy & Wester, Shay, 2024. "Resilience & Resolve: Lessons from Lithuania's Experience with Chinese Economic Coercion". Asia Society Policy Institute 17/4. <Resilience & Resolve: Lessons from Lithuania's Experience with Chinese Economic Coercion | Asia Society> (Hämtad 4/4 2025).
- Dadush, Uri, 2024. "The European Commission's duties on Chinese electric vehicles are a mistake". Bruegel 8/10. <<https://www.bruegel.org/first-glance/european-commissions-duties-chinese-electric-vehicles-are-mistake>> (Hämtad 4/4 2025).
- Darvas, Zsolt, 2023. "The European Union's remarkable growth performance relative to the United States". Bruegel 26/10. <<https://www.bruegel.org/analysis/european-unions-remarkable-growth-performance-relative-united-states>> (Hämtad 4/4 2025).
- Draghi, Mario, 2025. "Forget the US — Europe has successfully put tariffs on itself". Financial Times 14/2. <<https://www.ft.com/content/13a830ce-071a-477f-864c-e499ce9e6065>> (Hämtad 4/4 2025).
- Elysée, 2024. "Discours du Président de la République sur l'Europe à la Sorbonne". Tal vid Sorbonne-universitetet, Paris 25/4. <https://www.elysee.fr/emmanuel-macron/2024/04/24/discours-sur-leurope> (Hämtad 14/4 2025)
- European News Room, 2025. "Draghi warns the EU, 'we will be alone, enough with the no'" 20/2. <Draghi warns the EU, 'we will be alone, enough with the no'> (Hämtad 4/4 2025)
- Europeiska kommissionen, "Commission simplifies rules on sustainability and EU investments, delivering over €6 billion in administrative relief". Pressmeddelande. 26 februari 2025.
- Europeiska kommissionen, 2019. "Competitiveness". <https://web.archive.org/web/20190713092513/https://ec.europa.eu/europeaid/sectors/economic-growth/private-sector-development/competitiveness_en> (Hämtad 28/2 2025).
- Europeiska kommissionen, 2021. "Laying down harmonised rules on artificial intelligence and amending certain union legislative acts". Impact Assessment.
- Europeiska kommissionen, 2023. "Global Trade Fragmentation: An EU Perspective". Economic Brief 075. DOI:10.2765/576288.
- Europeiska kommissionen, 2024. "Andra rapporten om tillämpningen av den allmänna dataskyddsförordningen". Meddelande.
- Europeiska kommissionen, 2025. "A Competitiveness Compass for the EU". Meddelande.
- Europeiska unionen, 2025. "Competitiveness". <<https://eur-lex.europa.eu/EN/legal-content/glossary/competitiveness.html>> (Hämtad 28/2 2025).

- Federation of American Scientists, 2009. "NSC 68: United States Objectives and Programs for National Security (April 14, 1950): A Report to the President Pursuant to the President's Directive of January 31, 1950". <<https://irp.fas.org/offdocs/nsc-hst/nsc-68.htm>> (Hämtad 4/3 2025).
- Flam, Harry, 2024. "Draghirapporten: haltande diagnos men många recept i rätt riktning". Stockholm: Svenska institutet för europapolitiska studier.
- Fors, Christina, 2024. "Effektivt implementerad och tillämpad EU-rätt – avgörande för svensk konkurrenskraft". Rapport. Stockholm: Näringslivets Regelnämnd.
- France Digitale, 2024. "Non-paper: How can a 28th regime company status help young and innovative companies to scale in Europe?". <<https://media.francedigitale.org/app/uploads/prod/2024/10/22114209/France-Digitale-Non-Paper-28-Regime.pdf>>.
- Frolund, Lars & Murray, Fiona, 2024. "Can Europe Really Build Its Own DARPA?". Project Syndicate 24/10. <Can Europe Really Build Its Own DARPA? by Lars Frolund & Fiona Murray - Project Syndicate> (Hämtad 3/3 2025).
- Fuest, Clemens & Gros, Daniel & Tirole, Jean, 2024. "Europa in der Technologiefalle". Frankfurter Allgemeine Zeitung 18/5. <Hochtechnologie: Wie die EU von den USA lernen kann> (Hämtad 4/4 2025).
- Ganesh, Janan, 2024. "Why Europe will not catch up with the US". Financial Times 17/9 <<https://www.ft.com/content/298008a0-b75d-4062-9cb1-86b12ac30fbd>>
- Grieger, Gisela, 2023. "EU anti-subsidy probe into electric vehicle imports from China", Rapport. Bryssel: Europaparlamentets utredningsstjänst.
- Guizzini, Stefano, 2013. Power Realism and Constructivism. London: Routledge.
- Håkansson, Calle, 2024. "Von der Leyen's Geopolitical Commission: Vindicated by Events?". Rapport. Stockholm: Svenska institutet för europapolitiska studier.
- Irwin, Douglas A. & Ward, Oliver, 2021. "What is the "Washington Consensus"?". Peterson Institute for International Economics 8/9. <<https://www.piie.com/blogs/realtime-economic-issues-watch/what-washington-consensus>> (Hämtad 4/4 2025).
- Johansson, Fredrik, 2024. "Europa behöver bli mer som Sverige". *Svenska Dagbladet* 5/10 <<https://www.svd.se/a/jQKeVA/dags-for-draghi>>
- Jukic, Marko, 2024. "America and Europe Are Equally Poor". *Palladium Magazine* 26/4. <<https://www.palladiummag.com/2024/04/26/america-and-europe-are-equally-poor/>> (Hämtad 3/3 2025).
- Kielos, Katrine, 2024. "Vår relativa fattigdom är alltmer uppenbar". *Svenska Dagbladet* 15/9 <<https://www.svd.se/a/KM6By7/mario-draghis-tunga-rapport-svider-for-europa>>
- Kinas hemliga drag i batterikriget mot Sverige, 2024. Sveriges Radio, P1, 27/9.
- Kristersson, Ulf, 2023. "Dags för EU:s ledare att fokusera på konkurrenskraften". *Dagens Industri* 18/4. <<https://www.di.se/debatt/dags-for-eu-s-ledare-att-fokusera-pa-konkurrenskraften/>>.
- Krugman, Paul, 1994. "Competitiveness: A Dangerous Obsession". Foreign Policy, vol 73, nr 2. Sid 28–44.

- Krugman, Paul, 1996. "A Country is Not a Company". The Harvard Business Review januari/feburari. <<https://hbr.org/1996/01/a-country-is-not-a-company>> (Hämtad 4/4 2025).
- Lagarde, Christine, 2024. "Follow the money: channelling savings into investment and innovation in Europe". Tal vid Europeiska bankkongressen, Frankfurt am Main 22/11. <<https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2024/html/ecb.sp241122~fb84170883.en.html>>
- Le Maire, Bruno, 2019. Le nouvel empire: L'Europe du vingt-et-unième siècle. Paris: Gallimard
- Leggett, Theo & Gozzi, Laura, 2024. "EU facing existential risk without investment – report". BBC 9/9. <<https://www.bbc.com/news/articles/c4gq1e7k2j8o>>
- Looker, Rachel & Abdurasulov, Abduljalil, 2025. "Musk and Rubio spar with Polish minister over Starlink in Ukraine". BBC 10/3. <<https://www.bbc.com/news/articles/cy87vg38dnpo>> (Hämtad 3/3 2025).
- Mazarr, Michael J & Frederick, Bryan & Crane, Yvonne K, 2022. "Understanding a New Era of Strategic Competition". Rapport. Santa Monica: RAND Corporation.
- Mittelman, Henrik, 2025. "Marknaden har fattat – Europa kan visst!". EFN 9/3. <<https://efn.se/marknaden-har-fattat-europa-kan-visst>> (Hämtad 3/3 2025).
- Nicholas, Tom, 2003. "Why Schumpeter Was Right: Innovation, Market Power, and Creative Destruction in 1920s America". The Journal of Economic History, vol 63, nr 4. Sid 1023–1058.
- Prestowitz, Clyde V, 2000. "Response 1: Playing to Win." i Cho DS, Moon HC, Cho TS (red) From Adam Smith to Michael Porter: Evolution of Competitiveness Theory. Asia-Pacific Business Series, vol 2. Sid 38–41.
- Rodrik, Dani & Lane, Nathan & Juhász, Réka, 2023. "The New Economics of Industrial Policy". Annual Review of Economics, vol 16. Sid 213–242. DOI: 10.2139/ssrn.4533252.
- Schmitz, Luuk & Seidl, Timo, 2023. "As Open as Possible, as Autonomous as Necessary: Understanding the Rise of Open Strategic Autonomy in EU Trade Policy". JCMS: Journal of Common Market Studies, 61. Sid 834–852. DOI: 10.1111/jcms.13428.
- Șerban, Andreea, 2024. "Does the GDPR Need Fixing? The European Commission Weighs In". Future of Privacy Forum 5/9. <Does the GDPR Need Fixing? The European Commission Weighs In - Future of Privacy Forum> (Hämtad 4/4 2025).
- Siebert, Horst, 2005. "Locational Competition – A Neglected Paradigm in the International Division of Labour". Kiel Working Paper No. 1258. Kiel: Kiel Institut für Weltwirtschaft.
- Svenskt Näringsliv, 2023. "The effects of the US Inflation Reduction Act (IRA) on EU competitiveness". Rapport. Stockholm.
- Svenskt Näringslivs remissyttrande, Dnr LI2023/03919 (2024-04-08).
- The Economist, 2020. "The revenge of strategic yogurt" 3/10. <<https://www.economist.com/europe/2020/10/03/the-revenge-of-strategic-yogurt>> (Hämtad 4/4 2025).
- Trade Talks 2006, 2025. "Paul Krugman talks trade, industrial policy, and Trump", 16/3.

- van de Velde, James, 2024. "What is 'Strategic Competition' and Are We Still in It?". The SAIS Review of International Affairs 2/2. < <https://saisreview.sais.jhu.edu/what-is-strategic-competition-and-are-we-still-in-it/>>. (Hämtad 4/4 2025).
- Voinescu, Razvan & Moisoiu, Cristian, 2015. "Competitiveness, Theoretical and Policy Approaches. Towards a More Competitive EU". Procedia Economics and Finance, vol 22, sid 512–521. DOI: 10.1016/S2212-5671(15)00248-8.
- Wang, Yi, 2024. "Foster a Favorable External Environment for Further Deepening Reform Comprehensively to Advance Chinese Modernization". Foreign Affairs Journal. The Chinese People's Institute of Foreign Affairs. Nr 153, Autumn.
- Winkler, Stephanie Christine, 2023. "Strategic Competition and US–China Relations: A Conceptual Analysis". The Chinese Journal of International Politics, vol 16, nr 3. Sid 333–356. DOI: 10.1093/cjip/poad008.

A black and white portrait of Ursula von der Leyen. She is a middle-aged woman with short, wavy, light-colored hair. She is smiling warmly at the camera, showing her teeth. She is wearing a light-colored, possibly white, blazer over a white top with a subtle pleated detail at the neckline. A single-strand pearl necklace is visible around her neck. The background is a plain, light-colored wall. The lighting is soft and even, highlighting her features.

URSULA VON DER LEYEN

FOTOGRAF: EUROPEAN PEOPLE'S PARTY (BILDEN HAR GJORTS
SVARTVITT)

A black and white portrait of Enrico Letta, an Italian politician. He is an older man with glasses, wearing a dark pinstripe suit, a light-colored striped shirt, and a patterned tie. He is smiling slightly and looking towards the camera. His hands are clasped in front of him. The background is a blurred image of a modern building with a glass facade.

ENRICO LETTA

FOTOGRAF: EUROPEAN COMMISSION (CHRISTOPHE LICOPPE)
(BILDEN HAR GJORTS SVARTVITT)

Timbro är Nordens främsta marknadsliberala tankesmedja. Sedan starten 1978 är uppdraget att långsiktigt bilda opinion för marknadsekonomi, fri företagsamhet, individuell frihet och ett öppet samhälle.