

Nya svenska storföretag



Behövs det,
och finns de?

Innehåll

1.	Inledning	3
2.	Transaktionskostnader, entreprenörskap och digitalisering	8
	Transaktions- och organisationskostnader	8
	Entreprenöriell förmåga och kapitalintensitet	10
	Behovet av information och digitaliseringens effekter	11
3.	De stora företagen och näringslivets dynamik	13
	Effekter på sysselsättning, löner och företagande	13
	Export, utländska direktinvesteringar och globala värdekedjor	15
	Huvudkontorens betydelse och placering	17
	De stora företagens roll i innovationssystemet	18
	Bristande innovativ förmåga, företagsköp och avknoppningar	19
	Ökad omsättning av stora företag	21
	Sammanfattning och slutsatser av kapitel 2 och 3	22
4.	Stora svenska företag	26
	Klassificering av företagen	26
	De 100 största företagen år 2013	27
	En jämförelse med 2004 och 2009	31
	Nyttillkomna genuint entreprenörsdrivna företag	32
	Nyttillkomna sammanslagna och utbrutna företag	35
	Nyttillkomna statliga, kommunala eller kooperativa etableringar	35
	Företag som har lämnat listan	37
5.	Utlandsetableringar	39
	Anledningar att etablera produktion utomlands	39
	Entreprenörsdrivna företag	41
	Sammanslagna och utbrutna företag	46
	Sverige och internationaliseringen	50
6.	En IT-sektor som inte lyfter	54
	Den första digitala vågen: 1954–1984	54
	Den andra digitala vågen: 1993–2001	59
	Den tredje digitala vågen: 2001–	61
	Sammanfattande kommentarer	62
7.	En jämförelse med USA	64
	Metod	64
	De stora amerikanska IT-företagen	65
	Stora företag i andra branscher: Sverige vs USA	72
	En bredare undersökning av IT-sektorn	74
	Sammanfattande kommentarer	75

8.	Sverige som plantskola för kunskapsintensiva företag	77
	En intervjuundersökning	77
	Fortsatt expansion i Sverige?	81
	Tilltagande rekryteringsproblem	82
	Sammanfattande kommentarer	84
9.	De förlorade åren – lärdomar för ekonomi och politik	88
	Snedvridande beskattning, aktiv näringspolitik och devalveringar	88
	Kapitalbeskattningen och emigrationen	92
	Skillnader mellan Sverige och USA	94
	Sammanfattande kommentarer	96
10.	En reformperiod som kom av sig	98
	Skattereformen och marginalsatterna	98
	Konsekvenser för företagens rekryterings- och expansionsmöjligheter	102
	En jämförelse med USA	104
	Värdeskapande och exportandelar	106
	Lindbeckkommissionen och dess resultat	108
	Reformbehov på andra områden	110
	Sammanfattande kommentarer och ett konkret förslag	112
11.	Slutsatser och reformförslag	114
	Referenser	121

Technological change is a great equalizer, eroding the competitive advantage of even well-entrenched firms and propelling others to the forefront.

Michael Porter¹

1. Inledning

I dag präglas många vardag av produkter och tjänster från stora och förhållandevis nystartade amerikanska företag. Google, Apple, Facebook, Amazon och Microsoft tillhör de främsta exemplen på företag som revolutionerat förutsättningarna för kommunikation, informationsspridning och framtagandet av ny kunskap. Den digitala tekniken och de möjligheter den medför upptar inte bara en stor del av vår vakna tid,² den påverkar också förutsättningarna för andra företags tillväxt och utveckling. Flera svenska företag har kunnat växa fram genom att utnyttja och utveckla den nya teknologin, exempelvis Skype, Spotify och Mojang. Men till skillnad från de ovan nämnda amerikanska företagen, och åtskilliga andra, har hittills inga svenska företag vuxit sig stora kring den digitala tekniken i termer av omsättning eller antalet anställda. Det finns däremot åtskilliga exempel på svenska företag som har genererat stora intäkter för grundarna när de har sålts.³

I Sverige har företag som startades under decennierna kring föregående sekelskifte länge toppat listorna över landets största företag. Flertalet av dessa företag återfinns inom verkstadsindustrin. Kända exempel är Ericsson (1876), Alfa Laval (1883), Asea (1883), Scania (1891), SKF (1907) och Electrolux (1908).⁴ En senare och betydligt mindre grupp av företag har sin grund i detaljhandelns utveckling och expansion i kombination med förändrad logistik. Utvecklingen gav upphov till företag som IKEA (1943), H&M (1947) och Tetra Pak (1950), som på några årtionden växte fram till globala företag.

Såväl de amerikanska som de svenska företag som nämnts kan beskrivas som snabbväxande kunskapsintensiva företag, åtminstone under företagets tidiga år. De byggde på innovationer och erbjöd varor och tjänster som tidigare inte funnits på marknaden. De var också entreprenörsdrivna, det vill säga de växte sig stora av egen kraft och var inte resultat av avknoppningar eller sammanslagningar med andra företag. Ett annat kännetecken är att de etablerade sig tidigt på internationella marknader. Att företagen både var innovativa och genomgick en snabb och tidig internationell expansion är ingen tillfällighet. Företag som kan erbjuda nya och fungerande lösningar på sin tids problem har goda möjligheter att växa sig stora. Om dessa problem är spridda globalt, kan också expansionen bli global. Genom att de växer på nya marknader kan tillväxten bli snabb och organisk. Sådana företag kan därför växa från ett källarföretag till ett världsföretag på något årtionde. År 1913, sista året före första världskriget och bara sex år efter starten, hade exempelvis SKF 10 000 anställda i världen. En snabb och tidig internationell expansion är med andra ord inget nytt.

¹ Se Porter (1985).

² Det finns uppgifter som pekar på att människor i rika länder ägnar sig åt medier och kommunikation under merparten av sin vakna tid. Se <http://ben-evans.com/benedict-evans/2014/10/28/presentation-mobile-is-eating-the-world>. Läst 13 januari 2015.

³ Ett par av de mest uppmärksammade är Skype och Mojang, som numera ägs av Microsoft. Skype köptes för 8,5 miljarder USD år 2011, och hade då omkring 500 anställda. Mojang köptes år 2014 för 2,5 miljarder USD. I november 2015 hade företaget 51 anställda.

⁴ Inom parentes anges de årtal företagen grundades.

Dagens problem är annorlunda än dem samhället stod inför när de äldre svenska storföretagen växte fram. Inledningsvis handlade det mycket om att bygga upp infrastrukturen, och senare om att ta fram nya produkter och produktions- och distributionsmetoder som gjorde att fler kunde få en högre materiell standard. Ett viktigt problem nu är att hantera de miljö- och klimatproblem som riskerar att uppkomma när den högre levnadsstandarden sprids till allt fler människor i världen. Den åldrande befolkningen, med de utmaningar den innebär för bland annat förmågan att ge vård och omsorg till fler, är en annan viktig utmaning. En tredje utmaning, som är mer påtaglig i Sverige än i många andra länder, är utbildningen. Vilken pedagogik fungerar bäst för vilken typ av elev? Hur ska fler kunna lära sig tillräckligt för att klara sig i en kunskapsbaserad ekonomi? Och hur ska den digitala tekniken göras till en tillgång i undervisningen istället för att ses som ett problem som tar tid och intresse från inläringen i både skolan och hemmet?

Det handlar om stora och komplexa problem som kräver stora resurser för att lösa. Det talar i sin tur för att stora företag har en viktig roll att spela. Samtidigt erbjuder den digitala tekniken plattformar där lösningar på dessa och andra problem kan utvecklas också av små företag. Hur balansen påverkas mellan små och stora företag är långt ifrån självklart eftersom den nya digitala tekniken påverkar förutsättningarna för alla typer av företag. Det är emellertid rimligt att förvänta sig att företag som är tillräckligt framstående och nydanande för att leda utvecklingen kommer att växa sig stora, och att en mängd mindre företag ger viktiga kompletterande bidrag. Det är åtminstone ett mönster som har gällt vid tidigare teknikskiften, och som också beskriver den hittillsvarande utvecklingen inom IT och sociala medier.

En annan utmaning för ekonomin är att få fram tillräckligt många nya jobb, vilket är viktigt inte minst för att upprätthålla den offentligt finansierade välfärden när befolkningen åldras. Även här spelar digitaliseringen en viktig roll, men effekterna är också i detta fall oklara. Å ena sidan medför digitaliseringen möjligheter att automatisera också många intellektuella arbetsuppgifter, speciellt sådana som kan struktureras upp i mindre delar. Samtidigt växer det fram en lång rad nya företag som erbjuder tjänster baserade på den digitala tekniken och utvecklade på plattformar som tillhandahålls av i första hand stora amerikanska IT-företag. De stora amerikanska IT-företagen är dessutom exempel på företag inom den digitala sektorn som på kort tid vuxit sig stora och därmed skapat många nya, och dessutom högkvalificerade, jobb.

Frågan är då vilken roll framväxten av nya stora företag kan spela för jobbtillväxten i Sverige. Det hävdas ofta, och inte bara i Sverige, att småföretag står för merparten av jobbskapandet, medan de stora företagen ägnar merparten av sin kraft åt att rationalisera sin verksamhet. Men snarare än mellan små och stora företag går skiljelinjen när det gäller jobbskapande mellan nystartade och snabbväxande företag å den ena sidan och etablerade företag å den andra sidan.⁵ Det talar för betydelsen av att det är lätt att starta företag och att förutsättningarna för att uppnå en såväl snabb som uthållig tillväxt är goda. Företag som verkar under sådana förhållanden och hittar nya sätt att tillgodose centrala behov borde ha goda möjligheter att växa sig stora och erbjuda många nya jobb.

Storföretag har inte bara stått för mycket av sysselsättningen i Sverige utan också levererat stora skatteintäkter, såväl direkt via bolagsskatt som indirekt via den sysselsättning som genererats. Åtskilliga av dessa företag har emellertid sedan länge förlagt mycket av sin expansion utomlands, och i många fall minskat antalet anställda i Sverige.

⁵ Se Haltiwanger m.fl. (2013) samt kapitel 3.

Som ett resultat av den pågående omläggningen av företagsbeskattningen inom ramarna för EU:s och OECD:s arbete med BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) kommer beskattningen i högre utsträckning ske där produktion och försäljning äger rum snarare än där företaget har sitt huvudkontor.⁶ Eftersom många svenska storföretag har en stor del av sin verksamhet förlagd utomlands kommer det innebära att Sverige går miste om en betydande del av dessa skatteintäkter. Sverige måste därför inte bara kompensera för de jobb som riskerar att försvinna om de stora svenska företagen flyttar mer av sin verksamhet utomlands, utan också för de skatteintäkter som försvinner när principerna för företagsbeskattningen förändras.

Att många internationellt verksamma storföretag har sin bas i Sverige visar att företagsklimatet har varit gynnsamt för framväxten av nya storföretag under tidigare perioder. Om ett land inte får fram några nya stora företag kan det tyda på att förutsättningarna brister i något eller några avseenden, det vill säga att företagsklimatet inte är tillräckligt bra. Mycket tyder på att Sverige har, eller åtminstone har haft, sådana problem. I en tidigare analys visade Axelsson (2006) att ytterst få entreprenörsdrivna företag som startats efter 1970 tagit sig in bland Sveriges 100 största företag.⁷ De största entreprenörsdrivna företagen hade en medianålder som närmade sig 100 år, och även merparten av övriga svenska storföretag hade uppnått en ansevärd ålder. I denna rapport undersöks om dessa observationer fortfarande gäller, eller om det har kommit fram nya stora företag som startats under senare år. Om det är fallet kan det vara ett tecken på att den reformpolitik som har bedrivits sedan mitten av 1980-talet har börjat göra avtryck.⁸

I ett svenskt perspektiv kan frågeställningen om det kommer fram några nya stora företag framstå som mindre viktig, och det av flera skäl. Centrala delar av näringspolitiken har sedan länge varit inriktade mot att få fler att ägna sig åt eget företagande, framför allt arbetslösa, personer i glesbygd och olika grupper som är underrepresenterade bland företagare. Inom områden som skola, vård och omsorg har det bland många snarast ansetts som ett problem att det har kommit fram stora företag och koncerner. Sverige är dessutom sedan länge ett av världens mest storföretagstäta länder. Det finns därför anledning att ställa sig frågan om Sverige behöver få fram några nya stora företag. Kan vi inte förlita oss på de stora och internationellt konkurrenskraftiga företag vi redan har? Och innebär inte digitaliseringen att de stora företagen snart har spelat ut sin roll när det har blivit allt lättare för företag att samarbeta i nätverk och när det finns förutsättningar också för de minsta företagen att komma ut på internationella marknader? Innan vi ger oss i kast med den empiriska analysen behandlas dessa frågor med hjälp av resultat från såväl teoretisk som empirisk forskning. I kapitel 2 redogörs för grundläggande teorier, forskningsresultat och frågeställningar när det gäller företagsstrukturen och framväxten av nya stora företag, medan kapitel 3 behandlar de stora företagens roll och betydelse för ekonomin.

Den empiriska analysen består av en del som fokuserar på de stora svenska företagen och en del som innehåller internationella jämförelser. Förekomsten och framväxten av stora företag studeras i kapitel 4. Genomgången tar sin utgångspunkt i listor över Sveriges 100 största företag sett till omsättning respektive antalet anställda i Sverige,

⁶ Se Hammarstedt och Abdali (2014) för en förklaring av BEPS och hur Sverige och svenska företag kan påverkas av de förändringar som är på väg att genomföras.

⁷ Klassificeringen av företagen i denna rapport har gjorts enligt samma metodik som i den rapporten av Sten Axelsson, som också har skrivit vissa av faktarutorna.

⁸ Enligt Henrekson m.fl. (2012) ökade andelen av de sysselsatta som arbetar i medelstora företag mellan 1993 och 2009 till en nivå som är jämförbar med den i övriga Europa. Till en del kan det förklaras med outsourcing och konsolidering, men förbättrade förutsättningar för att starta och expandera företag sedan början av 1990-talet anges också som en förklaring till utvecklingen.

och hur dessa har förändrats under en tioårsperiod. Sättet företagen har vuxit sig stora och vilka branscher de är verksamma inom undersöks också. I kapitel 5 studeras internationaliseringsprocessen för Sveriges 100 sysselsättningsmässigt största företag. Genom ett antal exempel på företag som har vuxit sig stora under tidigare epoker jämförs också den nuvarande utvecklingen med de perioder då de etablerade storföretagen växte fram. Eftersom digitaliseringen spelar en central roll för framväxten av den nya ekonomin ägnas kapitel 6 åt försöken att utveckla en datorindustri och senare en IT-sektor i Sverige, från 1950-talet och framåt. En genomgående frågeställning i dessa båda kapitel är om det är möjligt att se några avtryck av den reformpolitik som har bedrivits, eller om Sverige fortfarande har svårt att få fram nya stora företag samtidigt som de etablerade storföretagen fortsätter att expandera utomlands.

I kapitel 7 jämförs framväxten av nya stora företag i Sverige med den i framför allt USA. För USA:s del ligger tyngdpunkten på de stora IT-företag som har vuxit fram från slutet av 1960-talet och framåt eftersom det framför allt är på detta område som det har kommit fram riktigt stora företag under de senaste decennierna. Sättet de amerikanska IT-företagen har vuxit sig stora jämförs också med den strategi flertalet svenska IT-företag följde under denna period. Det görs också en jämförelse mellan USA, Europa och Asien när det gäller framväxten av nya stora företag inom IT och sociala medier. Det empiriska materialet utgörs i denna del av bearbetningar av Forbes lista över världens 2 000 största företag år 2013.

I kapitel 8 studeras det svenska företagsklimatet och förutsättningarna för att få fram nya stora kunskapsintensiva företag med hjälp av bland annat en intervjuundersökning med personer som har erfarenhet från kunskapsintensivt och innovativt företagande, antingen som företagare eller som rådgivare, eller både och. Det avslutande kapitlet ägnas åt de lärdomar som kan dras inom ekonomi och politik när det gäller skillnader i framväxten av nya företag. Speciell uppmärksamhet ägnas åt orsakerna till att den amerikanska IT-sektorn kunde utvecklas så starkt medan de svenska IT-företagen körde fast. I kapitlet ges också ett antal förslag på reformer som skulle kunna förbättra det svenska företagsklimatet och öka sannolikheten att Sverige får fram nya stora företag som kan hävda sig på internationella marknader.

I

Teori- och forskningsgenomgång

Changes like the telephone and the telegraph which tend to reduce the cost of organizing spatially will tend to increase the size of the firm.

Ronald Coase⁹

2. Transaktionskostnader, entreprenörskap och digitalisering

I detta kapitel läggs en analytisk grund för analysen med hjälp av tre teorier om företagens roll och storleksfördelning. Teorierna kan användas för att förklara varför företagsstrukturen ser ut som den gör och för att belysa hur digitaliseringen och andra förändringar kan förväntas påverka framväxten av nya stora företag. Den första fokuserar på kostnader för att genomföra transaktioner på marknader respektive inom företag. Den andra behandlar skillnader i entreprenöriell förmåga och hur det, tillsammans med kapitalintensiteten i ekonomin, påverkar företagsstrukturen. I den tredje teorin studeras behovet av information för att kunna styra ett land, en organisation eller ett företag på ett effektivt sätt. I kapitlets avslutande avsnitt behandlas också ett antal studier som mer explicit berör digitaliseringens effekter på förutsättningarna att styra företag.

Transaktions- och organisationskostnader

Forskning om företagsstrukturen, eller företagens storleksfördelning, tar sin utgångspunkt i Ronald Coase (1937) frågeställning om varför företag finns. Coase förklaring, som bidrog till att han fick nobelpriset i ekonomi 1991,¹⁰ utgår från existensen av transaktionskostnader. I avsaknad av sådana kostnader, det vill säga kostnader för att genomföra transaktioner på en marknad, skulle det inte behövas några företag eftersom alla potentiellt lönsamma transaktioner enkelt skulle kunna genomföras mellan enskilda individer.¹¹ I realiteten innebär bristen på information att transaktioner på en marknad medför mer eller mindre betydande kostnader. Dahlman (1979) delar in dessa i tre typer. Den första är informations- och sökkostnader, den andra är förhandlings- och besluts-kostnader, och den tredje är kostnader för att se till att kontrakt efterlevs. Osäkerhet om motpartens beteende svarar för en stor del av de samlade transaktionskostnaderna. Om en säljare misstänker att köparen inte kommer att betala genomförs kanske ingen transaktion, även om båda hade kunnat tjäna på den.

Att organisera åtminstone en del av aktiviteterna inom ramen för ett företag kan vara ett sätt att minska dessa kostnader.¹² Det leder emellertid till att organisationskostnader uppkommer, det vill säga kostnader som har att göra med styrning av företaget och dess interna transaktioner. I praktiken görs därför en avvägning mellan förhandlingar och explicita kontrakt på marknader å den ena sidan och en mer eller mindre hierarkisk

⁹ Coase (1937).

¹⁰ Den egentliga benämningen är Sveriges Riksbanks pris i ekonomisk vetenskap till Alfred Nobels minne.

¹¹ I sammanhanget bortses från transportkostnader eftersom sådana uppkommer också inom ett företag.

¹² Möjligheterna att undvika incitamentsproblem genom att upprätta kontrakt studeras inom den så kallade kontraktsteorin. Se Hart och Moore (1990) för en tillämpning av hur det påverkar beslut om en viss verksamhet ska genomföras inom företaget eller köpas in. Williamson (1975) betonar betydelsen av strategiska överväganden när sådana beslut fattas. Det kan exempelvis vara bättre för ett företag att utföra centrala verksamheter inom företaget även om produktionen blir mindre effektiv eftersom företaget då blir mindre utsatt för opportunistiskt beteende från utomstående leverantörer.

kontroll inom ramarna för ett företag å den andra sidan. Avgörande för hur stor andel av ett företags transaktioner som äger rum på marknaden respektive inom företaget är var balansen mellan dessa kostnader går – ju lägre transaktionskostnaderna är i förhållande till organisationskostnaderna, desto fler transaktioner genomförs på marknaden. Företagsstrukturen som helhet är ett resultat av sådana avvägningar på företags- respektive individnivå.

Som redan har antytts har de senaste decenniernas tekniska utveckling, med datorisering och senare digitalisering, lett till kraftigt minskade transaktionskostnader. Möjligheterna att bedriva verksamhet i mindre skala har ökat, vilket har gynnat de mindre företagen.¹³ Det har blivit betydligt lättare också för enmansföretag att ta sig ut på internationella marknader, exempelvis genom att beställa produkter i ett land och sälja till andra länder, och det utan att företagaren behöver befatta sig fysiskt med produkten eller att den behöver passera det egna landets gränser. De minskande transaktionskostnaderna har också gjort det lättare för små företag att samverka med varandra i nätverk, där olika företag fokuserar på olika delar av produktionen, utvecklingen eller försäljningen. De mindre företagen har dessutom gynnats av att stora företag, som tidigare utfört det mesta i egen regi, har fått ökade möjligheter att lägga ut produktion av såväl varor som tjänster på andra företag.

Dessa och andra förändringar kan lätt ge intrycket att de stora företagen kommer att minska, eller kanske redan har minskat, i betydelse. Om det stämmer spelar det kanske inte så stor roll om Sverige har svårt att få fram nya stora företag. Problemet med ett sådant resonemang är att den tekniska utvecklingen också gynnar de större företagen – framstegen inom bland annat IT och telekommunikationer minskar inte bara transaktionskostnaderna utan också organisationskostnaderna. Det blir då lättare att styra och organisera företag, vilket tenderar att göra det mer gynnsamt att förlägga verksamhet inom företag snarare än på marknader. Dessutom har också de stora företagen nytta av de minskade transaktionskostnaderna. Som framgår av kapitlets avslutande avsnitt kan den nya tekniken ge större fördelar för de stora företagen när det gäller exempelvis informationsinhämtning eftersom de har större möjligheter till specialisering och avancerad databehandling. De kan också enkelt använda den insamlade informationen i olika delar av organisationen utan att behöva ingå avtal om vidareförsäljning.

Som framgår av citatet i kapitlets inledning konstaterade Coase (1937) att tidigare landvinningar inom bland annat telefoni och telegrafi, som ledde till kraftigt minskade transaktions- men också organisationskostnader, tenderade att öka företagets storlek.¹⁴ Det kan, med Coase egen terminologi, förklaras med att organisationskostnaderna minskade mer än transaktionskostnaderna när informations- och kommunikationsteknologin förbättrades. Det kan också förklaras med att de stora företagen hade större möjligheter att dra nytta av den nya tekniken för inhämtning och bearbetning av information för sina transaktioner på marknaden. Av dessa skäl kan också digitaliseringen göra det lättare att upprätthålla en hög expansionstakt, inte minst globalt, vilket gör att nya stora företag kan växa fram snabbare. Det kan också bli mer effektivt att organisera utlokaliserad verksamhet, exempelvis företagstjänster, i ett fåtal stora företag snarare än i ett större antal mindre företag. De etablerade storföretagens rationaliseringar och neddragningar kan därmed ge upphov till en ny typ av storföretag, nämligen globalt inriktade tjänsteföretag. Dessa kan också erbjuda tjänster till mindre företag, och på så sätt växa ännu mer.

¹³ Se Heyman m.fl. (2014).

¹⁴ Coase (1937) hänvisar också till tidigare forskning, som konstaterat att framväxten av bland annat järnvägar och elektricitet bidrog till att företagen blev större. Se även Varian (2002).

Entreprenöriell förmåga och kapitalintensitet

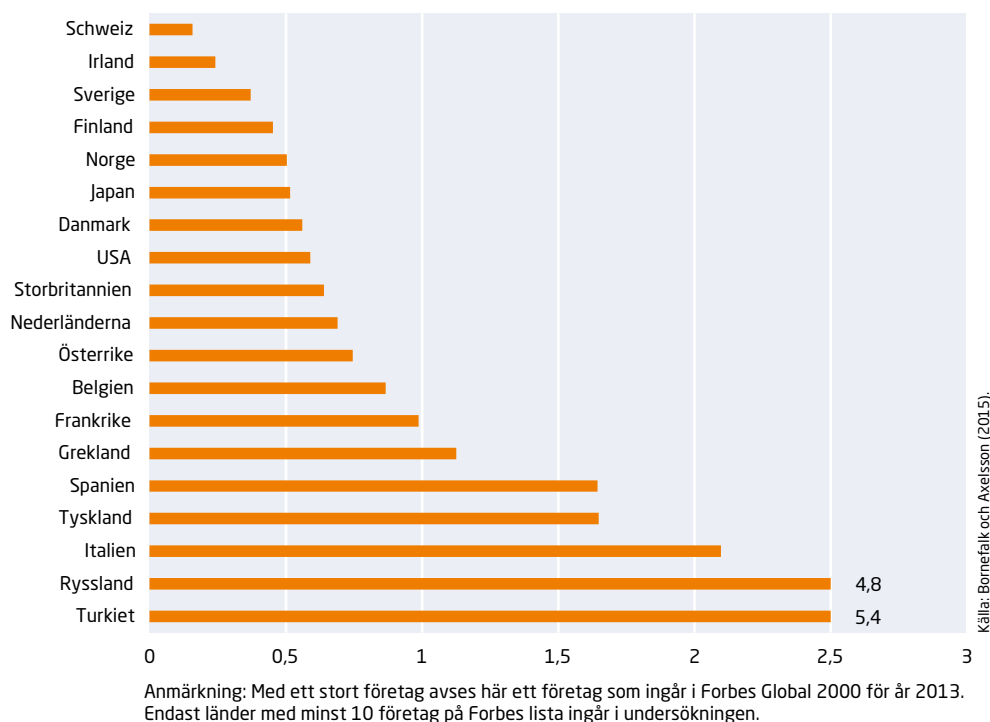
En frågeställning som är nära besläktad med den om företagsstrukturen och hur den påverkas av digitaliseringen är den om entreprenörens roll. Innebär digitaliseringen att alla kan bli sin egen entreprenör, eller är det snarare så att den förbättrade informations-teknologin gör det möjligt för framstående entreprenörer att bygga nya stora företag snabbare än tidigare? Och vilken roll spelar egentligen entreprenöriell förmåga för företagsstrukturen? För att besvara den sistnämnda frågan kan en teori utvecklad av Robert Lucas, nobelpristagare i ekonomi år 1995, vara användbar. Lucas hade observerat att företagen tenderade att bli allt större. För att förklara förändringen i fördelningen mellan stora och små företag antar Lucas (1978) att individer skiljer sig åt med avseende på entreprenöriell förmåga. Att företagen blir större kan då förklaras med en ökad kapitaltillgång, som gör arbetskraften mer produktiv. Den högre produktiviteten leder till ökade löner och därmed till en högre alternativkostnad för att bli företagare. I takt med att kapitalintensiteten ökar blir det med andra ord färre som har en tillräckligt stor entreprenöriell förmåga för att föredra att driva ett eget företag framför att vara anställd.¹⁵ Resultatet blir att såväl den genomsnittliga företagsstorleken som den genomsnittliga entreprenöriella förmågan bland dem som väljer att driva företag ökar med kapitalintensiteten i ekonomin. Med fortsatt ökad kapitalintensitet talar även Lucas teorier för att vi kan förvänta oss att stora företag kommer att spela en ökad roll. I den mån den ökade kapitalintensiteten beror på investeringar i förbättrad informationsteknologi, som utgör ett kraftfullt verktyg i entreprenörens eller företagsledarens hand, torde också möjligheterna att driva företag på ett effektivt sätt öka.

Till skillnad från transaktions- och organisationskostnader är kapitalintensiteten mätbar. Ett enkelt ”test” av teorin är att studera storföretagstätheten i olika länder. Eftersom företagsstrukturen enligt Lucas är kopplad till ekonomins kapitalintensitet borde det finnas en koppling mellan länders välstånd och storföretagstäthet. Sett till antalet invånare per företag ett land har på Forbes lista över världens 2 000 största företag verkar det finnas ett sådant samband, vilket framgår av Diagram 2.1. I topp ligger länder som Schweiz, Sverige och USA, medan Ryssland och Turkiet ligger på en avsevärt lägre nivå. Också länder som Grekland, Spanien och Italien har en förhållandevis låg storföretagstäthet. Tyskland utgör till viss del ett undantag. Trots att landet är rikt går det hela 1,6 miljoner invånare på varje företag landet har på Forbes lista. Detta kan jämföras med Schweiz, med 160 000 invånare per storföretag, Irland, med 240 000 invånare per storföretag, och Sverige, med 370 000 invånare för varje företag på listan. Förklaringen ligger i att de medelstora företagen traditionellt sett har spelat en viktig roll i Tyskland. Den förhållandevis låga storföretagstätheten beror med andra ord inte på att en stor andel av befolkningen driver eget företag, vilket exempelvis är fallet i Grekland och Italien, utan på att fördelningen mellan de medelstora och de stora företagen ser annorlunda ut. Det är också värt att notera att ländernas storlek verkar vara av underordnad betydelse för storföretagstätheten, och därmed rimligen också för ländernas förmåga att få fram nya stora företag.¹⁶

¹⁵ Notera att kapitalintensiteten inte ökar per automatik i företag personer funderar över att starta. Om den potentiella entreprenören uppnår en kapitalintensitet i närheten av den som gäller för redan etablerade företag neutraliseras åtminstone delar av effekten av den ökade kapitalintensiteten.

¹⁶ Som framgår av diagrammet ligger också de övriga nordiska länderna, med undantag för Island, högt upp på listan över storföretagstäta länder. Island ingår inte i undersökningen eftersom landet inte uppfyller kriteriet att ha minst 10 företag på Forbes lista.

Diagram 2.1. Antal invånare i miljoner per stort företag i europeiska länder och USA



Behovet av information och digitaliseringens effekter

Under senare år har det bedrivits omfattande forskning om hur datoriseringen och digitaliseringen har påverkat såväl tillgången till som möjligheterna att bearbeta information, och därmed förutsättningarna att styra stora företag. Friedrich Hayek, nobelpristagare i ekonomi år 1974, har bidragit med en viktig byggsten när det gäller att förstå hur denna forskningsinriktning kan öka förståelsen för hur digitaliseringen påverkar balansen mellan små och stora företag.¹⁷ Den viktigaste slutsatsen av Hayeks forskning är att svårigheterna att identifiera och förmedla information sätter en gräns för länders och företags möjligheter att utforma och genomföra effektiva planer. Som en följd av de successiva förbättringarna inom informationsteknologin har denna restriktion – som enligt Hayek är avgörande för möjligheterna att koordinera ekonomisk verksamhet – blivit mindre begränsande. Detta borde i sin tur gynna framväxten och betydelsen av stora företag. I likhet med Coase (1937) och Lucas (1978) pekar alltså även Hayek (1945) mot att betydelsen av stora företag kommer att öka som ett resultat av digitaliseringen.

Det finns också forskning som beskrivit mer i detalj hur digitaliseringen påverkar möjligheterna att styra företag på ett effektivt sätt. Ett exempel är Carr (2004), som drar slutsatsen att framstegen inom IT kan öka den relativa kostnaden för att använda marknaden för koordinering. Det talar i så fall för att balansen i företagsstrukturen förskjuts i riktning mot större företag. Förbättrad koordinering av komplexa processer som logistikkedjor och distributionssystem är ett viktigt sätt att öka effektiviteten. Sättet att göra det är ofta genom standardisering av processer och informationssystem.¹⁸ Enligt Carr är det oftast mycket enklare att åstadkomma en sådan standardisering i en organisation, det vill säga det egna företaget, än att vänta på att interaktionen

¹⁷ Hayek (1945) analyserade möjligheterna att ersätta en marknadsekonomi med planekonomi.

¹⁸ Slutsatserna baseras bland annat på Andrew McAfees forskning. McAfee är professor i IT-management och har bland annat studerat produktivitetseffekter av investeringar i IT, exempelvis McAfee (2002).

mellan fria aktörer på en marknad ska leda fram till en sådan effektivisering. Ett annat sätt att beskriva det är att hierarkier är mer effektiva än marknader när det gäller att integrera komplexa informationssystem. Det kan i sin tur öka förekomsten av vertikalt integrerade företag, det vill säga företag som integrerar alla, eller åtminstone fler, stadier i produktionsprocessen.

McAfee och Brynjolfsson (2012) behandlar utvecklingen under den period då begreppet ”Big data” etablerades som ett sätt att beskriva de ökade möjligheterna att hantera stora datamängder. De konstaterar att digitaliseringen har gjort det möjligt att mäta i mycket större detalj än tidigare. Tillgängligheten är också mer direkt, i många fall nära realtid. Beslutsfattare på företagen kan därför göra bättre prognoser och andra bedömningar, och därför fatta bättre beslut. Hur bra företagen är på att hantera och dra nytta av det ökade flödet är en viktig faktor för deras konkurrensförmåga. I den mån dessa framsteg är speciellt gynnsamma för stora företag blir följden att de stora företagens expansionsmöjligheter ökar. Det finns åtminstone två skäl till att det skulle vara fallet. Det första är att stora företag har större behov att hantera stora mängder information. Det andra är att investeringarna i den nya informationsteknologin är mindre betungande för de stora företagen. Detta stärker slutsatsen att den restriktion som enligt Hayek är avgörande för möjligheterna att koordinera ekonomisk verksamhet har blivit mindre bindande, vilket borde gynna framväxten och betydelsen av stora företag.¹⁹

Enligt Peters (2014) är nästa utmaning för företag och organisationer att identifiera och presentera data på ett sådant sätt att alla i organisationen kan dra nytta av den för att på så sätt höja sin produktivitet och värdet på det egna bidraget till verksamheten. Även Hamel (2009) betonar vikten av vad han kallar en demokratisering av informationsflödet. Alla i företaget, speciellt de som har direkt kontakt med kunderna, måste ha tillräckligt mycket information och frihet så att de kan fatta rätt beslut för företaget. Ju snabbare marknaden förändras, desto viktigare är detta. Tack vare förbättringar inom informationsteknologin kan även detta åstadkommas, vilket kan bidra till att ett stort företag får mer av ett litet företags flexibilitet. Med början på 1970-talet ökade annars de mindre företagens möjligheter att konkurrera. Orsaken var att det blev viktigare att kunna anpassa sig till marknaden och diversifiera produktionen, vilket minskade betydelsen av stordriftsfördelar. Digitaliseringen kan med andra ord leda till att de stora företagens möjligheter att kombinera flexibilitet med utnyttjandet av stordriftsfördelar ökar, och därmed till att deras betydelse kan fortsätta att öka.

Ytterligare ett skäl till att digitaliseringen kan förväntas öka betydelsen och framväxten av stora företag är att det är mer sannolikt att digitala tekniker skapar marknader där vinnaren tar allt än det har varit under tidigare industriella utvecklingsskeden. Som konstateras av McAfee och Brynjolfsson (2015) kan kopior av applikationer och annan mjukvara göras, och distribueras, till mycket låga kostnader. Företag som lyckas utveckla sådan mjukvara kan därför växa mycket snabbt – enligt en numera ofta använd terminologi kan de uppnå en exponentiell tillväxt. Ett annat sätt att uttrycka det är att tekniken är skalbar. Det förekommer inte bara inom mjukvara utan också inom exempelvis support – att ge support till 100 000 användare av en applikation behöver inte vara speciellt mycket dyrare än att ge support till 1 000 användare. Ett företag som lyckas öka antalet användare kraftigt har därför större möjligheter att uppnå vinst eftersom intäkterna kan öka betydligt snabbare än kostnaderna.

¹⁹ Detta betyder inte att planekonomi har blivit ett mer realistiskt alternativ till marknadsekonomi eftersom planekonomi, vid sidan av informationsproblemet, har ett allvarligt incitamentsproblem.

Cities live forever, but all companies die.

Geoffrey B. West²⁰

3. De stora företagen och näringslivets dynamik

Medan föregående kapitel redogjorde för teorier om företagsstrukturen och vilka effekter digitaliseringen kan förväntas få behandlar detta kapitel de stora företagens roll, och hur de samverkar med mindre och nystartade företag. Inledningsvis behandlas storföretagens betydelse för arbetsmarknaden, företagandet och exporten, och hur detta påverkas av bland annat produktiviteten samt huvudkontoren och deras placering. Därefter studeras skillnader i innovativ förmåga mellan stora företag å den ena sidan och snabbväxande och relativt nystartade företag å den andra sidan, samt hur de stora företagen försöker öka sin innovativa förmåga genom att köpa mindre, ofta relativt nystartade, företag. Avslutningsvis redovisas resultat från studier som tyder på att de stora företagens förväntade återstående livslängd har minskat. Tillsammans med den roll dessa företag spelar för ekonomin visar det på betydelsen av att det växer fram nya stora företag. Kapitlet sammanfattas med en enkel modell över näringslivets dynamik.

Effekter på sysselsättning, löner och företagande

Åtskilliga studier visar att det är små och medelstora företag som skapar merparten av de nya jobben. Exempelvis finner Heyman m.fl. (2013a,b) att små och medelstora företag skapade omkring 300 000 nya jobb i Sverige under 1990–2009, medan sysselsättningen i stora företag minskade med ca 120 000 jobb. Som nämndes i det inledande kapitlet tenderar emellertid sambandet mellan företagsstorleken och jobbskapandet att försvinna i studier som kontrollerar för företagets ålder.²¹ När företagen i Heyman m.fl. klassificeras utifrån både ålder och storlek framkommer det att sysselsättningen ökade i såväl nya småföretag som nya storföretag, medan den minskade i såväl äldre småföretag som äldre storföretag.²² I den mån det växer fram nya stora företag bidrar dessa med andra ord till ökad sysselsättning, medan de etablerade storföretagen knappast kan förväntas skapa speciellt många nya jobb.²³

Enligt Andersson m.fl. (2012) har de etablerade storföretagen däremot stor betydelse för kvaliteten på sysselsättningen. I en studie av de 20 största multinationella företagen i Sverige finner de att dessa företag ofta är verksamma i kunskapsintensiva branscher och har en långt driven arbetsdelning och specialisering. De svarar därför för en stor

²⁰ Professor i teoretisk fysik, f.d. chef för Santa Fe Institute. Se Fisher (2015) och Daepp m.fl. (2015).

²¹ Se Haltiwanger m.fl. (2013). Enligt Orelund (2012) skapas en stor andel av de nya jobben i Sverige av företag som växer snabbt under en kortare period men därefter tappar i utvecklingskraft. Av studien framgår att det bara var sju procent av de företag som vuxit snabbt under en treårsperiod som växte snabbt också under efterföljande treårsperiod. Se också Henrekson och Johansson (2010) för en forskningsöversikt om snabbväxande företag.

²² Denna del av undersökningen görs för tidsperioden 2000–2009. Sysselsättningen i de nya företagen, det vill säga företag i åldern 0–1 år, ökade med omkring 400 000 jobb.

²³ Gränsen för när ett företag betraktas som stort i Heyman m.fl. (2013a,b) går vid 200 anställda, vilket är avsevärt lägre än i denna studie. Med små företag avser Heyman m.fl. företag33 med 3–9 anställda, medan medelstora företag har 10–199 anställda.

andel av sysselsättningen av kvalificerad arbetskraft och är överrepresenterade när det gäller såväl export av kunskapsintensiv produktion som satsningar på forskning och utveckling, eller FoU.²⁴

Specialiseringen är nödvändig för att få fram nya, tekniskt avancerade och komplexa produkter och mer effektiva produktionsmetoder, vilket mycket av den innovativa verksamheten är inriktad mot i de mogna branscher där en stor del av dessa företag är verksamma. Men det är inte bara inom företagets tillverkning och utveckling som specialiseringen är långt driven, utan också inom produktionen av avancerade tjänster, exempelvis i samband med finansiering och export. Specialiseringen anges också som förklaring till storföretagspremien i lönebildningen – också med hänsyn tagen till utbildningsnivån och andra faktorer som påverkar lönenivån är lönerna högre inom stora företag.²⁵ Enligt denna förklaring påskyndar specialiseringen kunskapsuppbyggnaden, vilket leder till högre produktivitet och bättre löneutveckling.²⁶ Att lönerna anpassas till de ökade kunskaperna beror på att kunskaperna ofta är värdefulla i andra sammanhang, antingen inom ett eget företag eller i ett konsultbolag eller annat företag som den anställde kan gå över till.

Att kunskaperna kan användas inom andra företag är ett exempel på de positiva dynamiska, eller indirekta, effekter stora företag tenderar att ha. En annan indirekt effekt är att stora företag påverkar sysselsättningen i andra branscher positivt. Effekterna av högkvalificerad industriell verksamhet är speciellt stora – ett nytt jobb på ett företag inom denna sektor leder, enligt Andersson m.fl. (2012), till tre nya jobb i den lokala tjänstesektorn. Till de dynamiska effekterna hör också att anställda på dessa företag startar egna företag där de utvecklar idéer de fått under sin anställning, exempelvis i samband med FoU-verksamhet. Enligt Andersson och Klepper (2013) har avknoppningar från stora företag som ingår i internationella koncerner större sannolikhet att överleva och högre förväntad lönsamhet än andra nyetableringar, speciellt om ursprungs företaget fortsätter att vara verksamt.²⁷ De finner också att ju större företag grundarna kommer från, desto större tenderar det nya företags sysselsättningstillväxt att vara. Det förklaras med att anställda på större företag generellt sett har större tillgång till relevant kunskap och idéer som lämpar sig för att starta företag eftersom stora företag är mer involverade i innovativ verksamhet och kunskapsuppbyggnad.

Anställda på stora företag är samtidigt mindre benägna att lämna sin anställning än anställda på mindre företag, oavsett om det handlar om att starta ett nytt företag eller byta anställning. Det förklaras av goda utvecklings- och karriärmöjligheter och högre lön. Om ett större företags verksamhet flyttas eller läggs ned kan företagandet, både det möjlighetsbaserade och det nödvändighetsbaserade, däremot ta fart. Det beror dels på att det inte längre finns något som håller kvar anställda med idéer de

²⁴ Enligt Andersson m.fl. (2012) sysselsatte dessa företag 76 procent av alla forskarutbildade och 67 procent av alla med en universitetsutbildning längre än tre år som arbetade med högteknologisk verksamhet på företag. De svarade också för omkring 80 procent av Sveriges högteknologiska export, 92 procent av företagens samlade högteknologiska FoU-verksamhet och över 50 procent av de totala FoU-investeringarna. Se också Görnerup (2012) angående sysselsättningen av kvalificerad arbetskraft.

²⁵ Se Schmidt och Zimmermann (1991). Oi och Idson (1999) anger en löneskillnad mellan små och stora företag på 35 procent, utan hänsyn tagen till faktorer som utbildningsnivå.

²⁶ Oi och Idson (1999) anger en förklaring till de högre lönerna som är relaterad till den om specialiseringens betydelse, nämligen att stora företag har en större sannolikhet att överleva. De kan därför behålla sina anställda under en längre tid, vilket medför att de kan bli mer produktiva och därmed erhålla en högre lön.

²⁷ Om företagsstarten inte har sin grund i att det tidigare arbetsstället läggs ned är det mer sannolikt att det är fråga om en möjlighetsbaserad nyetablering, som generellt sett har större möjligheter att lyckas än nödvändighetsbaserade nyetableringar. Sämst överlevnad har nyetableringar av personer som var arbetslösa innan de startade företaget. Vid sidan av att företagsiden kan vara sämre i de båda sistnämnda fallen kan det förklaras med att många i dessa kategorier föredrar en anställning, och därför väljer att lägga ned företaget när de hittar ett jobb.

vill pröva på, dels på att personer som blivit av med jobbet väljer att starta företag för att försörja sig.²⁸ Ett mer begränsat flöde av nya företag, startade av personer som ser nya möjligheter, ersätts därmed av ett större, men mer temporärt, flöde av personer som i flertalet fall skulle ha föredragit en fortsatt anställning. Vid en nedläggning eller större neddragning är möjligheterna att samarbeta med det stora företaget dessutom sämre, om de alls existerar, vilket kan bidra till att de nystartade företagen utvecklas sämre.

Export, utländska direktinvesteringar och globala värdekedjor

De stora företagens mer långtgående specialisering och högre produktivitet leder inte bara till att de betalar högre löner utan också till att de får en mer internationellt inriktad verksamhet.²⁹ Att hög produktivitet spelar en central roll har visats av senare tids forskning om internationell handel. De nya handelsteorierna, utvecklade av bland andra Melitz (2003) och Bernard m.fl. (2003), utgår från de stora och bestående produktivitetsskillnader som förekommer mellan olika företag, också inom samma bransch.³⁰ Till skillnad från tidigare handelsteorier tillåter de därför att företagen skiljer sig åt med avseende på storlek, produktivitet och lönsamhet.³¹ Tillsammans med en ökad internationell rörlighet har dessa produktivitetsskillnader lett till att stora, innovativa och extraordinärt produktiva företag har kommit att dominera den internationella handeln.³² Den ökade rörligheten har två huvudsakliga effekter. Den ena är en marknadsutvidgande effekt, som medför att högproduktiva företag kan expandera ytterligare när nya marknader öppnar sig. Den andra är en konkurrens-effekt, som medför att mindre produktiva företag tvingas till neddragningar när de utsätts för konkurrens från högproduktiva företag som kommer in på marknaden.

Förutom att högproduktiva företag har goda förutsättningar att växa sig stora finns det flera förklaringar till att stora företag dominerar den internationella handeln. En är att det ofta medför betydande fasta kostnader att ägna sig åt internationell verksamhet, och att dessa kostnader inte kan återfås om verksamheten upphör.³³ Det kan handla om kostnader för inhämtning av information om andra marknader och anpassning av produkten till lokala regelverk och preferenser. Det kan också handla om kostnader för att bygga upp distributionsnätverk. En betydande del av kostnaderna är av engångskaraktär och uppkommer innan exporten kommer igång och betalning erhålls. Det krävs därför inte bara en relativt hög produktivitet utan också en viss volym på exporten för att bära kostnaderna, vilket är svårare att uppnå för mindre företag. Att det tar tid att få betalt medför också ett finansieringsbehov. Eftersom det är vanligare att små och medelstora företag har finansieringsproblem kan också det bidra till att stora företag är överrepresenterade i den internationella handeln.³⁴

²⁸ Ett exempel är ökningen av antalet nystartade företag inom life science efter att AstraZeneca och S:t Jude Medical lade ned stora delar av sina verksamheter i Sverige under 2010–12. Se Wadell (2016).

²⁹ I en forskningsgenomgång konstaterar Melitz och Treffer (2012) att den internationella handeln har kommit att domineras av stora, innovativa och extraordinärt produktiva företag.

³⁰ Se Syverson (2011) för en översikt av forskning om orsaker till de stora produktivitetsskillnaderna mellan företag. Syverson exemplifierar med resultat från den amerikanska tillverkningsindustrin, där företag som tillhör den nittionde percentilen i genomsnitt har nästan dubbelt så hög produktivitet som företag som tillhör den tionde percentilen i samma bransch.

³¹ Äldre teoribildningar behandlar företag som identiska och har istället skillnader mellan länder med avseende på naturtillgångar eller komparativa fördelar som utgångspunkt.

³² Att vissa företag är större och mer lönsamma än andra kan vara en följd av att de är mer produktiva. I modellen förklarar Melitz (2003) skillnaderna i produktivitet med att företagen inte vet vilken produktivitet de kommer att uppnå innan de genomför en oåterkallelig investering som är nödvändig för att etablera sig på marknaden. Mindre produktiva företag har då större förutsättningar att leva vidare, åtminstone tills det krävs nya investeringar för att hålla sig kvar. Att en sådan etablering kan ske med fördröjning beror på att även det nya företaget måste genomföra en investering under osäkerhet om den framtida produktiviteten.

³³ Detta är ett centralt antagande för de nya handelsteorierna, som också det gör dem mer realistiska än föregångarna.

³⁴ Se Wagner (2014) för en forskningsöversikt om kopplingen mellan tillgång till finansiering och möjligheter att exportera.

Eftersom stora företag är mer stabila har de också större möjligheter att bära de risker i form av växelkursförändringar och ökade svårigheter att försäkra sig om att avtal upprätthålls som internationell handel medför.³⁵

Produktiviteten påverkar också vilken form ett företags internationella verksamhet tar. Den huvudsakliga frågeställningen är om företaget ska tillgodose efterfrågan på internationella marknader genom export eller om den också ska genomföra direktinvesteringar på en eller flera av dessa marknader. Helpman m.fl. (2004) finner att det är företagen med den högsta produktiviteten som genomför utländska direktinvesteringar. I likhet med den ovan nämnda forskningen finner de också att företag med låg produktivitet producerar för hemmamarknaden, medan företag som exporterar har högre produktivitet. Det är med andra ord endast de mest effektiva företagen som tar på sig de extra kostnader det innebär att investera i andra länder.³⁶ Men det är först om volymen är tillräckligt stor som kostnaderna blir lägre än vid export, vilket visar att företagens storlek spelar roll även här.

Även om stora företag står för mycket av exporten svarar mindre företag för en stor del av exportens värde genom de varor och tjänster de levererar till de stora företagen. Eftersom det inte registreras i den traditionella handelsstatistiken ger den en missvisande bild av värdeskapandet.³⁷ Baserat på beräkningar av så kallade globala värdekedjor, redovisade i Deiaci och Jonsson (2016), står företag med färre än 20 anställda för en dryg tredjedel av det exportvärde som har skapats i Sverige. Företag med fler än 500 anställda står för knappt 14 procent. Som en konsekvens av globaliseringen kan värdekedjorna omfatta länder på stora avstånd och med stora språkliga, kulturella och institutionella skillnader. Det gör det svårare för mindre företag att verka på egen hand, vilket ökar värdet av att kunna verka genom större företag. Slutsatsen är därför att stora företag inte bara är viktiga för exporten, utan också för att de mindre företagen ska kunna producera för internationella marknader och delta i de globala värdekedjorna.

När högproduktiva företag växer sig större på mindre produktiva företags bekostnad ökar branschens genomsnittliga produktivitet. Denna omallokeringseffekt är en av tre huvudsakliga vinster med ökad handel som Melitz och Trefler (2012) tar upp. En annan vinst av ökad internationell rörlighet är att innovationer gynnas – när marknadsstorleken ökar stärks företagets incitament att genomföra de investeringar som krävs för att utveckla nya produkter och mer effektiva processer eftersom den potentiella avkastningen ökar. Det bidrar också till att förklara varför företagen som har kommit att dominera den internationella handeln inte bara är stora och högproduktiva, utan också innovativa. Den tredje vinsten med internationell handel är den som identifierades inom den ”nya” handelsteorin, det vill säga att konsumenter har större förutsättningar att få sina preferenser tillgodosedda när ökad rörlighet i kombination med stordriftsfördelar leder till ökad diversifiering och lägre kostnader.³⁸ Enligt denna teori kan fler företag överleva, åtminstone så länge de hittar en lönsam nisch på marknaden. Detta kan i sin tur förklara varför också ett stort antal mindre företag bedriver internationell handel.

³⁵ Att stora företag löper mindre risk att drabbas av betalningsproblem och konkurs är en viktig förklaring till att de har mindre finansieringsproblem.

³⁶ Enligt Helpman m.fl. (2004) hade multinationella företag omkring 15 procent högre produktivitet än företag som endast betjänade internationella marknader genom export. Också Girman m.fl. (2005) finner empiriskt stöd för detta samband.

³⁷ En annan orsak till att exportstatistiken ger en missvisande del av värdeskapandet är att exporten har ett stort inslag av importerade insatsvaror och tjänster. Detta inslag har ökat under senare år. Enligt Deiaci och Jonsson (2016) svarade importerade insatsvaror för 30 procent av exportens värde år 2011, jämfört med 22 procent år 1995. Inom företagstjänster stod importerade insatsvaror för 20 procent av förädlingsvärdet år 2011.

³⁸ Den så kallade nya handelsteorins huvudsakliga bidrag är att den förklarar varför mycket av handeln består av varor som länder både exporterar och importerar, exempelvis bilar, istället för att bygga på specialisering utifrån komparativa fördelar. Teorin är utvecklad av bland andra nobelpristagaren Paul Krugman, och utgår, i likhet med de äldre handels-teorierna, från homogena företag.

Huvudkontorens betydelse och placering

De stora företagens positiva effekter på ekonomin är till stor del relaterade till företagens huvudkontor. Kvalificerade jobb inom företagsledning och olika stabs- och expertfunktioner återfinns där, samtidigt som företagens FoU-verksamhet ofta är baserad i anslutning till huvudkontoren. Genom huvudkontoren har de stora företagen också en lokal förankring till olika underleverantörer. När ett inhemskt företag säljs till, eller går samman med, ett företag från något annat land kan placeringen av företagets huvudkontor, och hur mycket av dess funktioner som blir kvar i det egna landet, ha stor betydelse för hur den inhemska delen av verksamheten utvecklas.^{39,40} Om huvudkontoret hamnar utomlands följer vanligen åtskilliga högt kvalificerade jobb inom företagsledning med. Det tidigare huvudkontoret kan då reduceras till ett lokalkontor, med mindre avancerad verksamhet. Även om mycket av företagets försäljning, produktion och utvecklingsarbete inledningsvis finns kvar i landet finns det en betydande risk att kommande neddragningar sker i det land från vilket huvudkontoret flyttat. Det gäller inte minst FoU, eftersom företagsledning tenderar att vilja ha god insyn i den typen av verksamhet. Efter hand är risken att hela verksamheten avvecklas eftersom det också finns fördelar att samlokalisera produktion och utveckling, speciellt inom kunskapsintensiv verksamhet. Det kan vara fråga om utdragna processer, där de fulla effekterna uppkommer först efter ett eller ett par decennier.⁴¹

De multinationella företagen söker inte bara en så bra placering som möjligt för koncernens huvudkontor utan också för de olika divisionernas huvudkontor. Birkinshaw m.fl. (2006) finner att sannolikheten att dessa flyttar utomlands är högre om de redan har en stor andel av sin verksamhet utomlands. De flyttar då till ställen som är mer attraktiva ur ett agglomereringsperspektiv och sett till den ekonomiska miljön. Om koncernens huvudkontor flyttar beror det, enligt samma studie, på krav från företagets externa intressenter, det vill säga utländska ägare, kapitalmarknader och globala kunder. I en studie av företag i mindre länder i Europas periferi, däribland Sverige och Norge, finner Benito m.fl. (2011) att effektivitetsskäl ligger bakom att företag flyttar ut hela eller delar av koncern- eller divisionshuvudkontoren. De finner också att sannolikheten för att det ska ske är lägre om företaget är stort, diversifierat och komplext att styra.⁴²

En process som på sikt kan få likartade effekter som att ett företag säljs till, eller går samman med, ett utländskt företag är att företaget skär ned den inhemska verksamheten och expanderar utomlands. Detta fenomen, som är relativt vanligt bland svenska storföretag, behandlas i kapitel 5. En fördel i sammanhanget är emellertid att företagets huvudkontor ofta är kvar i hemlandet, även om en majoritet av verksamheten bedrivs utomlands. Som framgick ovan kan en hög grad av komplexitet i företagets verksamheter vara en anledning till att de tenderar att behålla sina huvudkontor i Sverige, trots att en mycket stor andel av verksamheten bedrivs utomlands.⁴³

³⁹ Ett flertal stora svenska företag har genom åren sålts till, eller gått samman med, företag i andra länder, exempelvis ASEA, Pharmacia, Astra och såväl SAAB:s som Volvos tillverkning av personbilar.

⁴⁰ Från slutet av 1990-talet ökade antalet svenska företag vars huvudkontor lokaliserades utomlands kraftigt, från omkring 10 till omkring 40 procent av Sveriges omsättningsmässigt största företag. Denna trend stannade emellertid av i slutet av 00-talet. Se Henrekson och Öhrn (2011).

⁴¹ Ett exempel är fusionen mellan det Uppsalabaserade läkemedelsbolaget Pharmacia och Upjohn år 1995. Efter att bioteknikdelen sålts och ännu en fusion genomförts köptes företaget av Pfizer år 2002. Efter att också allergidiagnostikverksamheten sålts lade Pfizer ned all verksamhet i Uppsala. Delar av de avyttrade verksamheterna finns emellertid kvar. Se <https://sv.wikipedia.org/wiki/Pharmacia>.

⁴² Eftersom globaliseringen har ökat antalet företag som är internationellt verksamma kan det också bli aktuellt att flytta divisionshuvudkontor för mindre företag.

⁴³ Ericsson flyttade viktiga delar av huvudkontorets verksamhet från Stockholm till London år 1999. Sommaren 2003 avvecklades emellertid verksamheten i London och de funktioner som inte redan tidigare flyttat tillbaka gjorde det. Se <http://www.di.se/artiklar/2003/5/14/ericsson-overger-london-for-sverige>. Läst 14 april 2016.

Vid sidan av huvudkontorens betydelse för det land de ligger i har forskningen också studerat deras bidrag till företaget som helhet och dess dotterbolag.⁴⁴ För det enskilda dotterbolaget är det inte självklart att huvudkontoret genererar ett mervärde. För att det ska vara fallet måste huvudkontoret förstå dotterbolagets verksamhet och kunna bidra till att denna går framåt genom att tillföra resurser och kunskande. Om huvudkontoret brister i dessa avseenden kan det bli problem för dotterbolaget, och kanske också för verksamheten som helhet. Sannolikheten att det ska bli problem är rimligen större om dotterbolaget är innovativt och försöker utveckla nya processer eller produkter. Att huvudkontor och dotterbolag kan dra åt olika håll är en av flera orsaker till att stora företag har svårt att få fram banbrytande innovationer. De har ändå en viktig roll i innovationssystemet, vilket framgår av följande avsnitt.

De stora företagens roll i innovationssystemet

När det gäller innovationer och FoU är skillnaderna mellan olika typer av företag betydande. De stora företagen lägger en betydligt större andel av sina resurser på FoU, men det betyder inte nödvändigtvis att de är mer innovativa. Enligt Baumol (2004) kommer mindre och nystartade företag oftare med banbrytande innovationer, medan stora företag i första hand satsar på att förfinas och utveckla.⁴⁵ Att stora företag satsar mer på FoU än mindre och nystartade företag kan förklaras med att de både kan och måste göra det. Att de *kan* göra det beror på att de har lättare att finansiera FoU-insatser.⁴⁶ Att de *måste* göra det beror, enligt Baumol, på den hårda oligopolistiska konkurrens som råder på många av de områden där stora företag är verksamma, och då framför allt inom high-tech-sektorn.⁴⁷ Enligt Aghion m.fl. (2004) är konkurrens från innovativa företag som är på väg in på marknaden en annan viktig förklaring. Sådana företag introducerar ofta nya produkter eller processer och sätter därmed press på de etablerade företagen. När trycket från nya företag ökar, exempelvis som ett resultat av en ökad internationalisering, satsar de etablerade företagen mer på såväl produkt- som processinnovationer för att öka produktiviteten och kanske också avskräcka konkurrenter från att etablera sig på marknaden.⁴⁸ Ytterligare en orsak till att stora företag satsar mer på FoU är att de normalt sett kan dra nytta av en större andel av de spill over-effekter som uppkommer vid sådana insatser. Det beror i sin tur på att de bedriver en bredare verksamhet och därför har bättre förutsättningar att dra nytta av resultat som ligger vid sidan av de avsedda eller förväntade.⁴⁹

I en studie av produktivitsutvecklingen finner Brandt (2004) att nyföretagande har stor betydelse inom nya branscher, med IT och företagstjänster som exempel. Inom mogna branscher, med många etablerade storföretag, är det istället FoU-satsningar

⁴⁴ Se Ambos och Mahnke (2010) för en översikt av forskningen om multinationella företags huvudkontor och det värde de skapar för företagen.

⁴⁵ Det finns de som hävdar att den mer rutinartade innovationsprocess som bedrivs av stora företag, med fokus på processinnovationer och förbättringar av existerande produkter, är viktigast för tillväxten. Enligt Baumol (2004, s. 9) förutspådde Joseph Schumpeter att de stora företagen skulle ta över den innovativa processen. Samtidigt var det Schumpeter som definierade entreprenörens centrala roll för innovationer och därmed för den ekonomiska utvecklingen. Det är, enligt Schumpeter, entreprenören som inser en uppfinnings potentiella värde och anpassar den till de potentiella användarnas preferenser. Det är också entreprenören som tar den till marknaden.

⁴⁶ Se exempelvis Bornefalk (2014, s. 128–130) för en genomgång. Inte minst svårigheter att finansiera kontinuerlig FoU-verksamhet utgör ett betydande problem för mindre och nystartade företag.

⁴⁷ Baumol (2004) jämför konkurrenssituationen med en kappprustning mellan två länder som befärs att de ska bli attackerade av det andra landet och ser innovationer som företagens främsta vapen. De försöker därför satsa åtminstone lika mycket på innovationer som sina främsta konkurrenter.

⁴⁸ Rochina-Barrachina (2010), som studerar effekterna av processinnovationer, finner betydande skillnader mellan små och stora företag. För de större företagen bestod effekterna på produktiviteten under tre år jämfört med ett år för de mindre företagen. Det förklaras med att de stora företagen ägnar sig åt mer djupgående innovationer som kräver större insatser och därför är svårare att kopiera, medan de mindre företagen i första hand ägnar sig åt enklare och mer lättimiterade innovationer.

⁴⁹ De stora företagens FoU-insatser kan ändå ge upphov till betydande spridningseffekter. I en undersökning i Andersson m.fl. (2012) uppgick den samhälleliga avkastningen, det vill säga summan av företagsinterna effekter och spridningseffekter till andra företag, till 90–100 procent.

som är det viktiga för produktivitetsutvecklingen. En möjlig orsak till skillnaden är att det råder större osäkerhet om kundernas preferenser och hur de ska tillfredsställas i nya branscher. Enligt Brandt kan det därför vara mer ändamålsenligt med innovationer som är mer informella och experimentella till sin natur, och som därför inte avspeglas i statistiken över FoU-investeringar i lika hög utsträckning. På mer etablerade marknader, där preferenserna och sättet de kan tillfredsställas är väl kända, är det mer sannolikt att innovationer kommer från storskaliga insatser med höga fasta kostnader. De höga kostnaderna begränsar i sin tur möjligheterna för mindre och nystartade företag.

Enligt Baumol (2004) innebär skillnaderna mellan olika företagstyper – där mindre och nystartade företag oftare kommer med banbrytande innovationer medan stora företag förfinar och utvecklar – att de har viktiga kompletterande funktioner i innovationssystemet.⁵⁰ Också Andersson m.fl. (2012) framhåller detta samspel, där de stora företagen har resurser och kunnande för att vidareutveckla teknologier och produkter som har tagits fram av mindre och nystartade företag. Storföretagen har också större möjligheter att få ut innovationerna på en global marknad. En vanligt förekommande form för detta samspel är att det stora företaget köper det mindre företaget. Som framgår av följande avsnitt kan företagsköp vara ett sätt för stora företag att kompensera för svårigheterna att utveckla nya verksamheter. För personer som driver mindre och nystartade företag kan möjligheten att på sikt kunna sälja sitt företag vara en viktig drivkraft, vilket framgår av intervjuundersökningen i kapitel 9.

Bristande innovativ förmåga, företagsköp och avknoppningar

Det finns flera orsaker till att stora företag har svårt att utveckla nya verksamheter. Som tidigare har nämnts kan motsättningar mellan huvudkontor och dotterbolag göra det svårare för stora företag att komma med banbrytande innovationer. Dessa motsättningar har sin grund i behovet att balansera ett antal centrala aktiviteter för att kunna hävda sig i konkurrensen och samtidigt fortsätta att utvecklas. Ambos och Mahnke (2010) beskriver arbetet med detta, som i huvudsak bedrivs på huvudkontoren, som en integrerande och en entreprenöriell funktion. Den integrerande funktionen handlar till stor del om att uppnå skalfördelar genom att samordna koncernens resurser och se till att kunskap förmedlas till de enheter som behöver den. Den entreprenöriella funktionen består i att kanalisera resurser till de mest kapabla dotterbolagen samt att välja vilka verksamheter som ska fasas ut respektive satsas mer på. Eftersom det är svårt att bedöma vilka verksamheter som har störst potential är det mer eller mindre ofrånkomligt att det uppstår motsättningar mellan huvudkontor och dotterbolag i samband med den entreprenöriella funktionen.

Ett annat hinder för stora företag är att den innovativa verksamhet som krävs för att få fram nya produkter ofta står i konflikt med strävandena att bedriva den existerande verksamheten effektivt.⁵¹ När en sådan konflikt uppstår tenderar etablerade företag att fokusera på sin huvudsakliga verksamhet, som förutom att den står för den stora merparten av företagets intäkter ofta är utsatt för hård konkurrens. Nya produkter som genererar intäkter som skulle vara stora för ett mindre eller medelstort företag märks däremot knappast i ett företag som redan genererar miljardintäkter. Stora företag avstår därför ofta från satsningar som skulle kunna bredda produktportföljen, och kanske också leda till slumpmässiga upptäckter som leder till förnyelse och innovation. De etablerade företagen blir då ytterst effektiva inom det eller de områden de är verksamma, men det sker på bekostnad av den innovativa och nytänkande förmågan på andra områden. Det innebär i sin tur att de kan ha svårt att möta omvärldsförändringar som minskar efterfrågan på den egna produkten.

⁵⁰ Universiteten och staten är andra viktiga aktörer i innovationssystemet.

⁵¹ Se Foster (2012).

En annan orsak till att etablerade storföretag kan ha svårt att utveckla nya verksamheter och produkter är att mellanchefer kan motsätta sig och försvåra utvecklingen av egenintresse.⁵² Orsaken anses vara att mellanchefer baserar sin position i företaget på kunnande om den etablerade verksamheten och därför ser den nya verksamheten som ett hot. Även om ägare och företagsledning är fast beslutna att satsa på den nya verksamheten kan ett sådant motstånd vara svårt eller rent av omöjligt att övervinna, åtminstone utan att äventyra den befintliga verksamheten. Eftersom det är svårt att hävda sig i konkurrensen på nya områden också med en helhjärtad satsning är det knappast anmärkningsvärt att företag där denna typ av beteende förekommer har svårt att göra det.

Tillsammans med den hårda konkurrensen, där teknisk utveckling är en förutsättning för att hänga med, kan svårigheter att ta fram ny teknik förklara varför stora företag ofta köper upp unga företag som har lyckats utveckla nya produkter eller processer. Men det gäller att de nya företagen har tagit sig förbi, eller är på väg att ta sig förbi, de inledande faserna med mer experimentella insatser som Brandt (2004) pekar på. När det väl har skett finns det ofta intressenter bland stora företag som är på jakt efter nya idéer och koncept för att stärka sin verksamhet, och dessutom har resurser för att utveckla idéerna genom bland annat fördjupade FoU-insatser. Enligt Fisher (2015), som bland annat bygger på resultaten i Daepf m.fl. (2015), kan äldre företag ha betydande svårigheter att bevara förändrings- och innovationsförmågan utan sådana förvärv.

De stora företagens prioriteringar mellan olika verksamheter, och oförmåga att ta till vara alla de idéer som kommer fram, utgör också en viktig orsak till avknoppningar.⁵³ För att nya verksamheter ska kunna växa fram är det viktigt att villkoren för de avknoppade företagen är bra. Förutom ett allmänt gott näringsklimat spelar de stora företagen en viktig roll i detta sammanhang. Det gäller inte minst det företag från vilket avknoppningen gjorts – som tidigare nämnts har avknoppningar från företag som fortfarande är verksamma större sannolikhet att lyckas än avknoppningar som är ett resultat av att ursprungsföretaget läggs ned. Till en del kan det ha sin grund i vikten av ett samspel mellan det avknoppade företaget och ursprungsföretaget, där det avknoppade företaget kan få hjälp med de sista utvecklingsstegen liksom med att komma ut på marknaden genom att bli underleverantör. Det kan också handla om att det avknoppade företaget rekryterar nödvändig kompetens från det ursprungliga företaget.

Skillnaderna i innovativ förmåga mellan stora företag å den ena sidan och nystartade och yngre företag å den andra sidan kan ha konsekvenser för effekterna av olika policyåtgärder. Acemoglu m.fl. (2013) finner att subventioner till etablerade företags drift eller FoU-verksamhet kan leda till minskad tillväxt i ekonomin som helhet. Orsaken är att delar av stödet kan gå till företag som använder resurserna, i huvudsak kvalificerad arbetskraft, ineffektivt. Företagen kan då leva vidare och kanske också växa, istället för att resurserna förs över till mer effektiva – och kanske också nystartade – företag. Kapitel 6–8 innehåller mer om detta, bland annat exempel från den svenska dator- och elektronikindustrin.

⁵² Se exempelvis Guth och MacMillan (1986).

⁵³ Enligt Hvide (2009) är byråkrati och ointresse för att utveckla nya idéer en viktig orsak till att anställda på stora företag lämnar företaget för att starta eget.

Ökad omsättning av stora företag

Företag som lyckas utveckla ny teknik eller nya varor eller tjänster på centrala områden kan snabbt gå om etablerade företag, åtminstone när det gäller företagets värdering och vinst.⁵⁴ När företagen växer sig större kan de också komma in på verksamheter som gränsar till – eller konkurrerar med – etablerade storföretags kärnverksamhet. Är de tillräckligt framgångsrika med att utveckla den nya tekniken kan de gå om också till synes väl förskansade storföretag inom deras egna områden.⁵⁵ Ett exempel med svensk anknytning på hur etablerade storföretag utmanas av yngre företag är Ericsson, som har haft utdragna patentstrider med det 100 år yngre och många gånger högre värderade Apple.⁵⁶ Ericsson har också inlett ett samarbete med nätverksföretaget Cisco, ett annat världsledande amerikanskt företag grundat så sent som 1984.⁵⁷ Ericssons kompetens inom framför allt mobila nätverk har, tillsammans med Ciscos stora kassa, också lett till spekulationer om att Cisco är intresserat av att köpa Ericsson.⁵⁸

Den ökade press på de etablerade storföretagen som framväxten av nya stora företag medför kan avläsas i form av en ökad omsättning på olika topplistor, åtminstone i USA. Enligt Foster (2012) var den genomsnittliga tid som företag på S&P 500⁵⁹ varit med på listan omkring 55 år i början på 1960-talet. 20 år senare hade genomsnittstiden sjunkit till omkring 35 år, för att de första åren av 2010-talet understiga 20 år. Med den hastigheten kommer 75 procent av företagen ha bytts ut om drygt 10 år. Den höga omsättningshastigheten bland stora företag stämmer väl överens med slutsatsen att etablerade storföretag har svårt att utveckla banbrytande ny teknik och därför riskerar att bli fränsprungna av betydligt yngre och mer innovativa företag.⁶⁰

Men det är inte bara bland de största företagen som omsättningshastigheten har ökat. I en undersökning baserad på samtliga börsnoterade amerikanska företag finner Reeves och Pueschel (2015) att en tiondel av dessa företag försvinner under ett givet år.⁶¹ Jämfört med motsvarande undersökning från 1965 innebär det en fyrfaldig ökning. Sett till en femårsperiod innebär det att sannolikheten att ett visst företag försvinner är en på tre. Reeves och Pueschel finner också att ökningen av omsättningshastigheten gäller för företag av alla storlekar och åldrar, och i alla sektorer av ekonomin. Störst risk att försvinna under en femårsperiod hade företag inom IT och telekom, där sannolikheten uppgick till 38 procent 2009 jämfört med 10 procent 1970. I en studie som använder sig av samma databas som Reeves och Pueschel (2015) men täcker en längre tidsperiod finner Daepf m.fl. (2015) att börsnoterade företags ålder har liten betydelse för deras mortalitet – med visst undantag för företag som observerats i mindre än 20 år är sannolikheten för att ett företag ”försvinner” ett

⁵⁴ Ett exempel är företaget Uber, som fem år efter att det startades var högre värderat än Ford, grundat 1903, och General Motors, grundat 1908. Se <http://www.forbes.com/sites/liyanchen/2015/12/04/at-68-billion-valuation-uber-will-be-bigger-than-gm-ford-and-honda/print/>.

⁵⁵ Det är denna process som fångas av Michael Porter i det inledande citatet i kapitel 1.

⁵⁶ Hösten 2015 nåddes en överenskommelse om såväl pågående patenttvister som patentfrågor angående nästa generations mobilteknik. Se Dagens Industri (2015a).

⁵⁷ Se Ericsson (2015).

⁵⁸ Enligt Dagens Industri (2015b) var Ciscos nettokassa större än Ericssons börsvärde vid tillfället för överenskommelsen. Ciscos börsvärde var nära fem gånger så högt som Ericssons, medan antalet anställda i Ericsson var 60 procent högre än i Cisco.

⁵⁹ S&P 500 är ett aktieindex över 500 stora amerikanska företag som handlas på New York-börsen. Tanken är att indexet ska avspegla det amerikanska näringslivet. För att inkluderas måste företagen bland annat ha ett marknadsvärde på minst 5,3 miljarder USD.

⁶⁰ I detta sammanhang kan också noteras att produktivitetens utvecklingen i de mest framgångsrika företagen har fortsatt att ligga på en hög nivå under senare år, samtidigt som den genomsnittliga produktivitetens utvecklingen har varit betydligt sämre jämfört med tidigare perioder. Se Criscuolo (2015).

⁶¹ Undersökningen omfattar alla amerikanska företag som varit börsnoterade i USA under 1980–2012.

givet år i det närmaste oberoende av företagets ålder.⁶² Oavsett ålderskohort var halveringstiden för antalet företag i kohorten omkring 10 år.⁶³

Den vanligaste orsaken till att företagen försvann var sammanslagningar och förvärv, som svarade för 45 procent av fallen.⁶⁴ Att ett företag försvinner betyder därmed inte nödvändigtvis att dess verksamhet läggs ned. Om det blir uppköpt försvinner däremot huvudkontoret, eller omvandlas till ett lokalt kontor inom koncernen. Samma sak inträffar vanligen vid sammanslagningar för det ena av de sammanslagna företagens huvudkontor. Av Daepf m.fl. (2015) framkommer också att fördelningen av olika orsaker till att företagen försvann var approximativt oberoende av åldern – sannolikheten att ett företag skulle bli uppköpt eller slås samman var med andra ord ungefär densamma oberoende av företagets ålder.

Sammanfattning och slutsatser av kapitel 2 och 3

Sammanslagningar och förvärv kan förklaras med de teorier om företagsstrukturen som presenterades i föregående kapitel. Enligt Coase kan sådana händelser ses som konsekvenser av en strävan mot att balansera företagets marginella transaktions- och organisationskostnader. Om digitaliseringen eller någon annan kommunikationsteknisk innovation leder till att organisationskostnaderna minskar snabbare än transaktionskostnaderna kan företaget expanderas, exempelvis genom att köpa upp en underleverantör eller återförsäljare. Enligt Lucas teori kan sammanslagningar och förvärv förklaras med den successiva ökningen av kapitalintensiteten och därmed lönerna eftersom det leder till att den genomsnittliga entreprenören blir allt bättre och därför kan bygga upp och styra större företag. Som tidigare nämnts kan dessa båda effekter samverka.

Eftersom sammanslagningar och förvärv kan ses som en naturlig konsekvens av teknisk utveckling och ökad kapitalintensitet är det rimligt att förvänta sig att den typen av händelser kommer att utgöra en viktig del av näringslivets dynamik också i fortsättningen. Inte heller stora företag är vaccinerade mot att slås samman, köpas upp eller försvinna av andra skäl. Åtminstone tre slutsatser kan dras av det. Den första är att det är viktigt att erbjuda de befintliga storföretagen så bra villkor som möjligt för att de ska klara av att hävda sig i den internationella konkurrensen. Den andra är att näringsklimatet måste göra det möjligt för nya stora företag att växa fram för att kompensera för dem som drar ner eller försvinner, åtminstone om den fördelaktiga miljö som skapas kring stora företag och deras huvudkontor ska bestå. Den tredje slutsatsen är att det är viktigt för ett land att erbjuda konkurrenskraftiga villkor om det vill att så mycket som möjligt av företagets, inklusive huvudkontorens, verksamhet ska bli kvar i landet efter att företag slagits samman eller köpts upp.

Enligt de teorier om företagsstrukturen som redovisades i föregående kapitel kan vi förvänta oss att det fortsätter att komma fram nya stora företag, åtminstone så länge kapitalintensiteten fortsätter att öka och digitaliseringen eller andra förbättringar inom informations- och kommunikationsteknologin leder till att förutsättningarna att driva

⁶² Eftersom Daepf m.fl. (2015) studerar börsnoterade företag har de redan genomgått den selektionsprocess som de första åren efter starten innebär. De nytilkomna företagen har dessutom nyligen genomgått en börsintroduktion, vilket i allmänhet innebär att de är välförsedda med kapital. De löper därför mindre risk att försvinna under de första åren än de hade gjort om de var genuint nystartade företag. Risken är också något mindre jämfört med företag som har genomgått sin börsintroduktion längre tillbaka i tiden.

⁶³ Endast 160 av de nära 29 000 företagen i undersökningen var verksamma under hela perioden, det vill säga från 1950 till 2009.

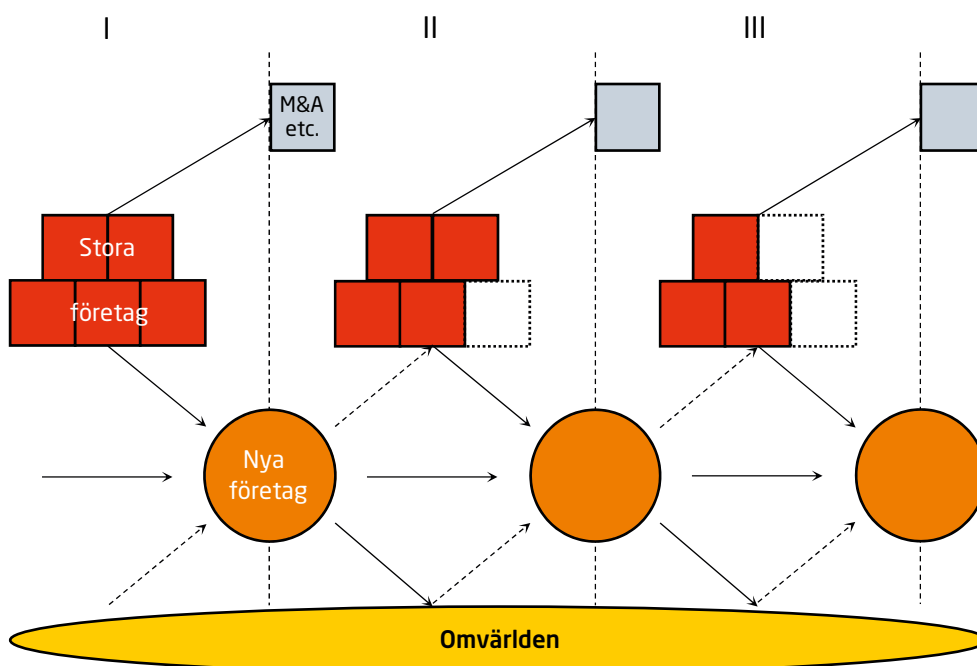
⁶⁴ I en undersökning baserad på svenska industriföretag under perioden 1980–1996 finner Greenaway m.fl. (2009) att sammanslagningar och förvärv svarade för omkring 50 procent av de fall där företag försvann från en viss bransch. Detta skedde för omkring 8 procent av företagen varje år.

stora företag förbättras. Att det kommer fram nya stora företag i ett visst land är däremot långt ifrån säkert. Förutom ett bra näringsklimat krävs det att något eller några av de framväxande företagen väljer att stanna kvar i landet, eller att företag med potential att växa sig stora väljer att flytta till landet. Framväxten av nya stora företag blir därmed en indikator för hur bra landets näringsklimat är, och därmed för hur den långsiktiga konkurrenskraften kan komma att utvecklas. Om åtminstone ett företag i landet lyckas växa sig stort inom en internationellt konkurrensutsatt och innovativ bransch blir det ett tydligt belägg för att landet har ett konkurrenskraftigt näringsklimat.

I vilken utsträckning nya stora företag kommer fram i Sverige, och i så fall i vilka branscher, är ämnet för nästa kapitel. I Figur 1 ges en schematisk bild av denna process, som också sammanfattar resonemanget om företagsstrukturen och näringslivets dynamik i kapitel 2 och 3. Kvadraterna symboliserar de stora företagen i ekonomin. Pilen snett uppåt symboliserar stora företag som helt eller delvis försvinner från landet, exempelvis genom att de köps upp av något utländskt företag. Pilen från de stora företagen till de nya företagen visar de överföringar i termer av avknoppningar, personer, kontakter och kunnande som sker mellan etablerade storföretag och nya och unga företag. Under goda betingelser kan något eller några av de senare växa sig stora och då ersätta företag som har försvunnit. Nya företag med potential att bli stora kan också röra sig vidare ut i världen, antingen genom att de slås samman eller köps upp, eller genom att de etablerar sig i något annat land. Under goda betingelser i det egna landet kommer det också att finnas ett motsvarande flöde från omvärlden.

Om det däremot ser ut som i figuren, det vill säga att flödet från det egna landet är betydligt starkare än flödet till landet, tyder det på att landet har problem med näringsklimatet och riskerar en sämre utveckling. I den mån de etablerade storföretagen blir färre, alternativt bedriver en mindre del av sin verksamhet i landet, kan utvecklingen förstärkas eftersom det riskerar att leda till ett minskat flöde i termer av avknoppningar, personer och kunnande till poolen av nya företag. De nystartade och mindre företagen kan då också få svårare att nå ut på internationella marknader eftersom de kan förlora sina kopplingar till de globala värdekedjorna och innovationsnätverken. Om den allmänna ekonomiska politiken är inriktad mot att stötta de etablerade företagen snarare än på att erbjuda goda generella villkor, eller om det bedrivs en näringspolitik med samma syfte, kan också det hämma flödet till de nya företagen.

Figur 1. Näringslivets dynamik i tre perioder



Inspiration till denna triptyk kommer från bland annat Coase (1937) och Baumol (2004).

Anmärkning: Heldragen pil markerar existerande flöde. Streckad pil markerar svagt eller icke existerande flöde.

II

De stora företagens etablering och internationalisering

Det går inte att leva på gamla meriter. Därför måste vårt företagsklimat vara i världsklass.

Leif Östling, tidigare vd för Scania

4. Stora svenska företag

Framväxten av nya stora företag utgör en viktig aspekt av förnyelsen i näringslivet. I detta kapitel studeras dagens stora svenska företag med tonvikt på när och hur de startades och hur de har vuxit sig stora. Speciell vikt läggs på frågeställningen om det är genuint entreprenörsdrivna företag som har vuxit fram av egen kraft, om företagen är avknoppningar från eller sammanslagningar av befintliga verksamheter, eller om de har vuxit fram på något annat sätt. Analysen utgår från listor över de 100 största svenska företagen sett till dels antalet anställda i Sverige, dels omsättning.⁶⁵ Resultaten redovisas för år 2013.⁶⁶ För att få en bättre uppfattning om dynamiken och omsättningen bland de stora företagen görs också jämförelser med motsvarande listor för 2009 och 2004. I de avslutande avsnitten studeras enskilda företag som har tillkommit respektive försvunnit från listorna.

Klassificering av företagen

Företagen delas in i fyra grupper beroende på hur de har startats och vuxit sig stora. Uppgifter om grundarår samt företagens etablerings- och tillväxtsätt hämtas dels från historiken på företagens hemsidor, dels från företagsmonografier, i den mån sådana finns. Klassificeringen sker enligt följande principer:

1) Genuint entreprenörsdrivna etableringar

Dessa företag har grundats av en eller flera entreprenörer. Tillväxten har skett ur ett kärnföretag och kring en central idé eller innovation. De kan tidvis ha vuxit genom förvärv, men det har inte varit den huvudsakliga källan för utvecklingen. De kan också ha fått sina impulser från existerande företag, men utan överföring av nämnvärda resurser. När två entreprenörsdrivna etableringar slagits samman relativt sent har även det nya företaget räknats som genuint entreprenörsdrivet. Exempel på genuint entreprenörsdrivna företag som har vuxit fram i Sverige är Volvo, Sandvik, Autoliv, H & M och Tetra Pak.

2) Sammanslagna eller utbrutna från befintlig verksamhet

När delar av andra företag, oavsett om de är svenska eller utländska, slås samman och skapar ett nytt företag räknas det nya företaget till denna kategori. När en del av ett företag bryts ut och bildar ett nytt självständigt företag räknas det också hit. Även sammanslagningar eller samverkan av en mängd mindre företag som resulterat i ett stort företag ingår i denna kategori. Exempel på företag från denna grupp är SCA, Bilia, Praktikertjänst och ICA.

⁶⁵ Rankningen har sin utgångspunkt i bokslutsdata och hämtas från www.allabolag.se respektive www.largestcompanies.se.

⁶⁶ Företagen kan ha bytt namn både en och flera gånger sedan de grundades. I rapporten används det namn företagen hade vid utgången av år 2013.

3) Företag som grundats genom statligt, kommunalt eller kooperativt initiativ

Ett relativt stort antal av Sveriges största företag är statligt, kommunalt eller kooperativt ägda och tillhör därför denna grupp. Företag som privatiserats räknas också till denna grupp, liksom företag som i huvudsak har vuxit genom att ta över verksamhet som tidigare bedrivits i offentlig regi. Bland företag med statlig, kommunal eller kooperativ bakgrund ingår exempelvis Posten, Vattenfall, SAS, Apoteket, Svenska Spel och Södra Skogsägarna, men också ett stort antal företag inom vård, skola och omsorg.

4) Utländska etableringar

Utländska etableringar utgör den minsta kategorin bland Sveriges största företag. För denna kategori har initiativet till etablering av ett företag i Sverige kommit från utländska företag och ägare. Exempel på utländska företag etablerade i Sverige är Preem Petroleum, IBM Nordic, Flextronics, Svenska Volkswagen och American Express.

Några exempel kan användas för att illustrera metoden. Electrolux bildades genom en sammanslagning av de båda företagen Elektromekaniska och Lux. Eftersom de båda företagen var genuint entreprenörsdrivna och slogs samman relativt sent räknas även det nya företaget som genuint entreprenörsdrivet.⁶⁷ Sammanslagningen gjordes för att utveckla den innovation företaget bygger på, vilket också talar för att definiera Electrolux som en genuint entreprenörsdriven etablering. När SonyEricsson bildades genom att mobiltelefondelarna från Sony och Ericsson slogs samman var det däremot fråga om en mer traditionell sammanslagning av utbrutna delar. Tanken var inte att utveckla någon specifik innovation, utan det handlade snarare om att samordna resurserna och åstadkomma rationaliseringar för att göra tillverkningen mer konkurrenskraftig.

Ett annat exempel är Stena AB. Stena Metall grundas av entreprenören Sten A. Olsson år 1939. Det är ett genuint entreprenörsdrivet företag, och låg på plats 143 sett till antalet anställda i Sverige år 2013. Samme Sten A. Olsson grundar 1962 Stena Line, som låg på plats 219 på samma lista. Redan samma år, det vill säga 1962, slås företagen samman till Stena AB, som låg på plats 52 sett till antalet anställda i Sverige år 2013. Att Stena Line inte hade verkat som självständigt företag under någon längre tid innan sammanslagningen är ett skäl till att Stena AB inte klassificeras som entreprenörsdrivet. Ett annat skäl är att det sammanslagna företaget inte bygger på en och samma grundläggande innovation, vilket framgår av att de olika delarna ägnar sig åt olika verksamheter. Eftersom det är ett sammanslaget företag sätts året för sammanslagningen, det vill säga 1962, som grundår. Senare har också andra verksamheter tillkommit.

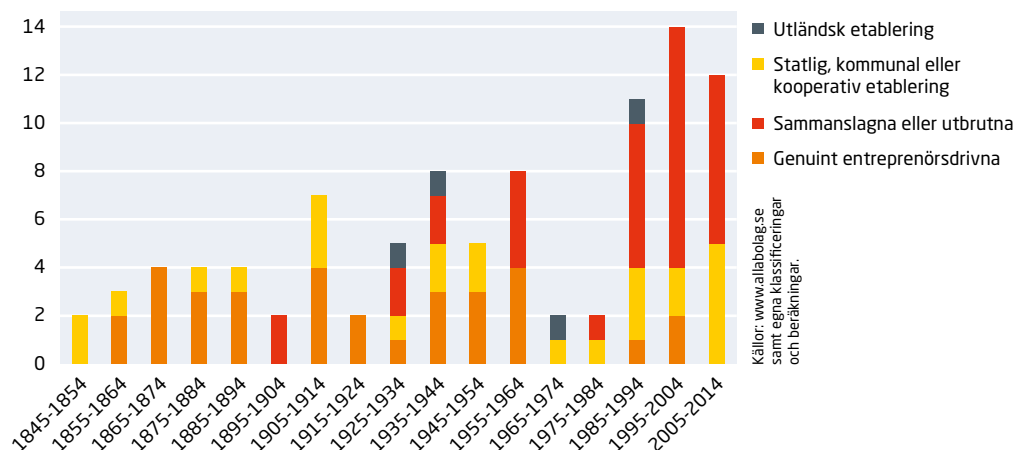
De 100 största företagen år 2013

Vi går nu över till att redovisa resultaten, och börjar med de 100 största företagen sett till sysselsättningen i Sverige år 2013. För att förenkla framställningen har företagen grupperats efter startår, där staplarna i diagrammen representerar antalet företag startade under respektive tioårsperiod. Som framgår av Diagram 4.1 grundades en påfallande stor andel av de 100 största företagen under perioden 1985–2014. De 37 företag detta gäller för kan jämföras med antalet stora företag som grundades under perioden 1965–84, det vill säga fyra. Under decennierna dessförinnan låg företagsbildningen på en betydligt högre nivå, om än inte lika hög som under de senaste tre decennierna. Att perioden 1965–84 avviker så pass mycket från angränsande tidsperioder är anmärkningsvärt. Om mönstret för närliggande decennier hade gällt också för denna tidsperiod skulle det under dessa år ha startats omkring 15–20

⁶⁷ Se vidare i faktarutan om Electrolux senare i detta kapitel.

företag som senare vuxit sig stora. Sverige kan med andra ord ha gått miste om ett antal nya stora företag, framför allt inom branscher med hög internationell tillväxt under perioden.

Diagram 4.1. Sveriges 100 största företag sett till sysselsättning i Sverige år 2013 efter typ av etablering och startår



Anmärkning: Fem av de 100 sysselsättningsmässigt största företagen år 2013 grundades under perioden 1609-1834. Dessa redovisas av utrymmesskäl inte i diagrammet.

Företagsbildningen under 1965–84 var blygsam också i ett längre historiskt perspektiv. Nivån – två nya stora företag per decennium – var lika låg som under perioden 1845–54, det vill säga innan näringsfriheten infördes år 1864. Under perioden 1915–24 startades också bara två av företagen på listan. Perioden omfattar merparten av första världskriget och krisen på 1920-talet, som för Sveriges del var djupare än depressionen på 1930-talet. Att båda dessa företag är genuint entreprenörsdrivna visar emellertid att den typen av företag kan växa fram också under svåra yttre förhållanden. Trots det har inget entreprenörsdrivet företag startat mellan 1965 och 1984 vuxit sig stort. Två av de fyra stora företag som startades under denna period tillhör kategorin statlig, kommunal eller kooperativ etablering. Företagsbildningen för denna kategori sammanfaller därmed med medelvärdet för 1845–1984, vilket tyder på att denna typ av företag var relativt opåverkade av de förhållanden som utmärkte perioden 1965–84.

En tredje period med lika svag företagsbildning som 1965–84 är 1895–1904, trots att landet då genomgick en mycket stark ekonomisk utveckling.⁶⁸ Att bara två av de i dag sysselsättningsmässigt största företagen startades då, och att inget av dessa är en genuint entreprenörsdriven etablering, talar för att det inte finns något tydligt samband mellan konjunkturen och företagsbildningen. Andra belägg för det är att bankkrisen under början av 1990-talet, millennieskiftets spruckna IT-bubbla och finanskrisen mot slutet av 00-talet inte har hindrat företag som grundades då att växa sig stora. Orsakerna till den svaga företagsbildningen under de perioder detta har varit fallet måste därför sökas på annat håll. När det gäller perioden 1895–1904 är en möjlig orsak att det hade startats en rad nya företag under föregående decennier. Förklaringen skulle i så fall vara att dessa företag var väl rustade för att utnyttja de goda ekonomiska förutsättningarna till en snabb expansion, vilket begränsade utrymmet för nystartade företag. På motsvarande sätt kan avsaknaden av nya tillväxtföretag startade under perioden 1965–84 ha ökat utrymmet för företag som

⁶⁸ Enligt Schön (2007) inledde 1890-talet en epok då den svenska tillväxten intog en internationell tätposition. Huvudförklaringen var den lyckosamma omvandling från järnhantering och sågverk till verkstadsindustri, massa- och pappersindustri samt konsumtionsvaruindustri som då inleddes.

startades 1985 och framåt – när företagsklimatet väl förbättrades hade de nystartade företagen goda möjligheter att växa. Vad bristerna i företagsklimatet bestod i och hur de rättades till behandlas i kapitel 8.

Tre av de stora företag som startats sedan 1985 är genuint entreprenörsdrivna. Jämfört med perioden 1965–84 är det en klar ökning, då det som tidigare nämnts inte startades några företag av denna typ som senare växte sig stora. Kontrasten är ändå stor mot perioden före 1965, då flertalet nyetableringar som växte sig stora var entreprenörsdrivna. Flertalet av de 34 genuint entreprenörsdrivna företagen på 2013 års lista är därför relativt gamla. Som framgår av Tabell 1 var medianetableringsåret för dessa företag 1913, vilket innebär att medianåldern var 100 år. I faktarutan visas hur det kanske allra mest framgångsrika av dessa företag, IKEA, växte sig stort.

Tabell 1. Sveriges 100 största företag sett till sysselsättning i Sverige år 2013

Typ av etablering	Antal företag	Medianetableringsår	Sysselsatta i Sverige
Genuint entreprenörsdriven	34	1913	235 700
Sammanlagning eller utbrytning	34	1994	180 000
Statlig, kommunal eller kooperativ	28	1945	169 000
Utländsk etablering	4	1956	21 000
Samtliga	100	1953	605 600

Källor: www.allabolag.se samt egna klassificeringar.

Som framgick av Diagram 4.1 är flertalet av de storföretag som grundats sedan 1985 resultat av sammanslagningar eller utbrytningar. Innan 1925 var denna typ av företagsbildning ovanlig. Medianföretaget i gruppen etablerades därför så sent som 1994. Med undantag för det senaste decenniet är däremot de statliga, kommunala och kooperativa etableringarna förhållandevis jämnt spridda över perioden, med medianetableringsår 1945. De utländska etableringarna är få. Två av dessa ägde rum redan 1931 respektive 1943.⁶⁹ Den tilltagande internationaliseringen under senare decennier har med andra ord inte lämnat några avtryck i termer av ett ökat antal stora utländska etableringar i Sverige. Som framgår av tabellen svarar de utländska etableringarna för en betydligt mindre andel av sysselsättningen än övriga kategorier av företag.

⁶⁹ Dessa företag heter numera PricewaterhouseCoopers och ISS Facility Services.

Möbler och en logistisk revolution, IKEA (1943)¹

IKEA är världens största möbelhandelsföretag och hade i januari 2015 sammanlagt 365 varuhus i 47 länder.² IKEA:s grundare Ingvar Kamprad såg stora brister i möbelhandeln. Försäljningen skedde i små affärer i tätorternas centrum med begränsat utbud och bristfällig exponering. En annan impuls kom från skoaffärer där skokartongerna var staplade i hyllor från golv till tak. När kunden ville prova ett par skor tog säljaren en stega, klättrade upp till rätt hylla och hämtade ner de önskade skorna. Proceduren upprepades tills rätt skor hittades, vilket kunde innebära många meters klättrande. Exemplet visar att handeln inte var organiserad för efterkrigstidens konsumtionsökning.

Det är mot denna bakgrund IKEA, som är en akronym för Ingvar Kamprad, Elmtaryd, Agunnaryd, grundas. Etableringsåret 1943, då Kamprad var 17 år, gällde det försäljning av pennor, tavelramar, klockor, smycken, nylonstrumpor och plånböcker. År 1948 kommer möbler in i sortimentet, levererade av tillverkare runt sjön Möckeln. Verksamheten växte och säljbesöken tog lång tid. Därför startas en postorderservice med annonser i lokaltidningarna. År 1953 öppnas en utställningshall i Älmhult i en ombyggd snickerifabrik. Två år senare börjar egendesignade möbler säljas, och 1956 introduceras de platta paketen. Kärnan i affärsidén, med nya och enklare sätt att distribuera varor, hade därmed tagit sin form.

Företaget sökte tidigt leverantörer utomlands. En viktig orsak sågs vara bojkotter från svenska möbelföretag och möbelmässor, men det kom också att bli en viktig del av företagets lågprislinje. År 1958 står ett större varuhus, som senare får en restaurang, klart i Älmhult. Att handel kombinerades med andra aktiviteter gav en ny upplevelse. 1963 öppnas IKEA:s andra varuhus i Asker utanför Oslo. 1965 öppnas varuhuset vid Kungens kurva i Stockholm. Läget valdes med tanke på att det skulle byggas 100 000 lägenheter i området.

En andra etablering utanför Sverige sker i Köpenhamn 1969. I Sverige fortsatte expansionen med bland annat Malmö 1966, Linköping 1977 och Gävle 1981. Det första IKEA-varuhuset utanför Skandinavien öppnas i Schweiz 1974. År 1976 flyttar också Ingvar Kamprad till Schweiz, efter att ha bott i Danmark sedan 1973. Expansionen fortsätter i bland annat Tyskland 1975, USA 1985 och Ryssland år 2000. En ifrågasatt etablering i Haparanda år 2006 lyckas eftersom varuhuset lockar kunder från fyra länder. Under 2014 öppnas ett varuhus i Egypten som första land i Afrika. Även Kroatien och Jordanien tillkom under året.

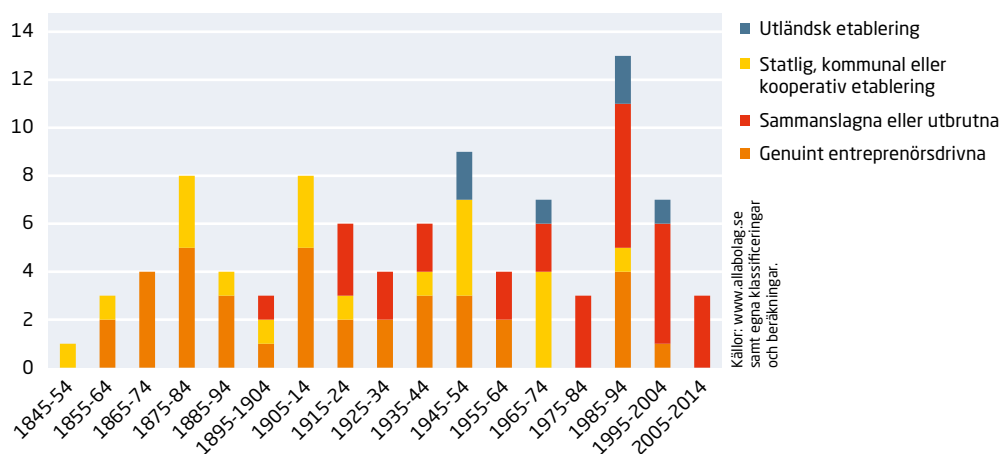
I likhet med produktion och försäljning internationaliserades ägandet tidigt. IKEA:s olika delar, med bland annat varuhus och varumärke, ägs av stiftelser och holdingbolag i Nederländerna, Luxemburg och Liechtenstein. Stichting INGKA Foundation, grundad 1982, är också en av världens största välgörenhetsstiftelser. Den komplexa ägarstrukturen gav ett skydd mot fientliga övertaganden. Enligt en intervju med Kamprad i *The Economist* var den också ett sätt att uppnå en effektiv beskattning som en del av företagets lågkostnadskultur.

¹ Denna faktaruta bygger bland annat på Torekull (1999), Sjöberg (1998), Björk (1998), Johnson (2008) och *The Economist* (2011).

² <http://franchisor.ikea.com/FranchisingtheIKEAWay/Pages/All-IKEA-stores.aspx>, 7 januari 2015.

Turen har nu kommit till Sveriges 100 största företag sett till omsättningen år 2013. Åtskilliga av dessa finns med på den sysselsättningsbaserade listan, men det finns också betydande skillnader. Det är exempelvis betydligt fler företag startade under perioden 1965–74 som har vuxit sig stora när omsättningen används som kriterium, medan det omvända gäller för perioden 1995 och framåt. Perioderna 1975–84 och 1985–94 är mer likartade med en svag företagsbildning i det förra fallet, och en påfallande stark företagsbildning i det senare fallet. Det var också fler av de omsättningsmässigt största företagen som etablerades under 1915–24, då sammanslagningar och utbrytningar för första gången kom att svara för en betydande del av företagsbildningen. En möjlig förklaring är att de svåra tiderna tvingade fram sammanslagningar och utbrytningar som kom att klassificeras som nya företag.

Diagram 4.2. Sveriges 100 största företag sett till omsättning år 2013 efter typ av etablering och startår



Anmärkning: Sju av de 100 omsättningsmässigt största företagen år 2013 grundades under perioden 1609-1834. Dessa redovisas av utrymmesskal inte i diagrammet.

Som framgår av Tabell 2 är det fler entreprenörsdrivna företag bland de omsättningsmässigt största än bland de sysselsättningsmässigt största företagen. Detta gäller också för perioden efter 1985, med fem jämfört med tre sådana företag. Medianetableringsåret var i princip detsamma. För de statliga, kommunala och kooperativa etableringarna är däremot medianetableringsåldern avsevärt högre när företagen rankas efter omsättningen, 104 år, jämfört med 68 år med antalet anställda som utgångspunkt. Som framgår av Diagram 4.2 har det endast förekommit en sådan etablering sedan 1975 jämfört med elva bland företagen med flest anställda. En viktig orsak till denna skillnad är att det har bildats ett relativt stort antal företag med verksamhet inom vård, skola och omsorg och med bakgrund inom den offentliga sektorn under tidsperioden. Dessa företag är sysselsättningsintensiva, vilket gör att fler av dem tar sig in på den sysselsättningsbaserade än på den omsättningsbaserade listan. Att sammanlagt 26 av företagen på den sysselsättningsbaserade listan har grundats sedan 1995 jämfört med 10 på den omsättningsbaserade listan har också sin grund i att det har kommit fram många nya sysselsättningsintensiva tjänsteföretag, och då inte enbart offentligt finansierade.

Tabell 2. Sveriges 100 största företag sett till omsättning år 2013

Typ av etablering	Antal företag	Medianetableringsår	Sysselsatta i Sverige
Genuint entreprenörsdriven	40	1907	215 200
Sammanlagning eller utbrytning	29	1984	98 000
Statlig, kommunal eller kooperativ	25	1909	121 800
Utländsk	6	1980	6 100
Samtliga	100	1939	443 800

Källor: www.allabolag.se samt egna klassificeringar.

En jämförelse med 2004 och 2009

Genomgången i kapitel 3 visade att omsättningen av företag på olika amerikanska topplistor är relativt hög och dessutom har ökat under de senaste decennierna. En jämförelse av listorna över de 100 största företagen 2013 med motsvarande listor för 2004 och 2009 visar att omsättningen är hög också bland de största svenska företagen.⁷⁰ I Tabell 3 visas en sammanställning över de nytillkomna företagen på de

⁷⁰ I Diagram A1 och A3 i Appendix redovisas hur de största företagen sett till antalet anställda i Sverige år 2004 respektive 2009 fördelade sig med avseende på grundarår och sättet de vuxit sig stora.

sysselsättningsbaserade listorna. År 2013 var 24 företag nytillkomna sedan 2009, medan 34 av företagen byttes ut mellan 2004 och 2009. Att det var färre företag som tog sig in mellan 2009 och 2013 jämfört med mellan 2004 och 2009 kan åtminstone till en del förklaras med att tidsperioden var kortare. En annan möjlig förklaring är den turbulens finanskrisen orsakade.

Tabell 3. Nya företag bland de 100 största sett till sysselsättning år 2013 resp. 2009

Typ av etablering	Antal företag	Medianetableringsår	Sysselsatta i Sverige
Genuint entreprenörsdriven	6/9	1953/1918	20 600/43 300
Sammanlagning eller utbrytning	12/15	2006/1996	40 200/63 200
Statlig, kommunal eller kooperativ	5/9	1993/1987	23 700/33 800
Utländsk	1/1	1969/2004	4 500/2 500
Samtliga	24/34	1998/1983	89 900/142 700

Källor: www.allabolag.se samt egna klassificeringar.

Den höga omsättningen, där en tredjedel av företagen byttes ut under den första perioden och en fjärdedel under den andra, visar på en betydande dynamik. En del av de nytillkomna företagen startades för åtskilliga decennier sedan medan andra är mer nystartade. Att de nytillkomna företagen på 2013 års lista har ett avsevärt senare medianetableringsår än de företag som kom in 2009 talar för att dynamiken har ökat under senare år, åtminstone bland de sysselsättningsmässigt största företagen.⁷¹ Störst är skillnaden för de entreprenörsdrivna företagen, med 1953 som medianetableringsår jämfört med 1918.

När företagen rangordnas efter omsättning framstår inte förnyelsen som lika påtaglig. År 2013 var 17 av företagen på den omsättningsbaserade listan nytillkomna jämfört med 24 på den sysselsättningsbaserade listan. År 2009 var motsvarande antal 28 respektive 34. Att förändringen av medianetableringsåret för de entreprenörsdrivna och de sammanslagna och utbrutna företagen är mindre när omsättningen används som kriterium talar också för att dynamiken inte har ökat lika mycket som bland de sysselsättningsmässigt största företagen. Som redan nämnts är det sannolikt en avspeglning av att det har tillkommit ett stort antal sysselsättningsintensiva företag, inte minst inom produktionen av välfärdstjänster.

Tabell 4. Nya företag bland de 100 största sett till omsättning år 2013 resp. 2009

Typ av etablering	Antal företag	Medianetableringsår	Sysselsatta i Sverige
Genuint entreprenörsdriven	4/11	1914 /1913	5 500/36 600
Sammanlagning eller utbrytning	7/10	1990/1997	14 800/23 700
Statlig, kommunal eller kooperativ	2/6	1951/1860	14 100/19 600
Utländsk	4/1	1983/1994	4 400/900
Samtliga	17/28	1990/1940	38 800/80 800

Källor: www.allabolag.se samt egna klassificeringar.

Nyttillkomna genuint entreprenörsdrivna företag

Vi går nu över till att studera enskilda nytillkomna företag på 2013 års lista, och då framför allt vilken bransch de tillhör och varför de har fått den klassificering de har fått. Genomgången begränsas till den sysselsättningsbaserade listan, där förändringarna är större än på den omsättningsbaserade listan. Av de sex nytillkomna genuint

⁷¹ De båda nytillkomna utländska etableringarna utgör ett undantag.

entreprenörsdrivna företagen är två, 900 meter i Sverige AB (1998), eller Academic Work, och Team Olivia AB (2001), relativt nystartade. Övriga fyra startades för 50 år sedan eller mer.

Academic Work startade som ett bemanningsföretag. Affärsidén var att förmedla deltidsuppdrag till högskolestudenter, men företaget arbetar numera också med uppdrag på heltid samt rekryteringar. Inriktningen är fortfarande mot studenter och unga akademiker. Företaget var inledningsvis verksamt på mindre orter som Ronneby, Linköping och Uppsala. Efter en period av inhemsk expansion öppnade Academic Work kontor i Norge, Finland och Tyskland år 2007, och i Danmark år 2008. Också Team Olivia var från början ett bemanningsföretag, men har expanderat inom i första hand personlig assistans och äldreomsorg. År 2007 blev riskkapitalbolaget Procuritas delägare. Företaget kunde då växa snabbare genom förvärv av mindre bolag. De tidigare ägarna har i många fall blivit delägare och fortsatt sin småskaliga verksamhet inom ramen för koncernen. I januari 2015 fanns Team Olivia på över 100 verksamhetsställen, fördelade på 52 orter i Sverige, 4 i Norge och 2 i Danmark. Antalet anställda var drygt 8 000.

Det är ingen tillfällighet att de båda förhållandevis unga nytillkomna entreprenörsdrivna företagen har varit verksamma inom bemanningsbranschen. Stelheter på arbetsmarknaden har inneburit att många har föredragit att rekrytera personal via bemanningsföretag, som tar på sig en stor del av de risker en anställning innebär. Vinstdrivande arbetsförmedling och personaluthyrning legaliserades år 1993 i samband med att arbetsförmedlingsmonopolet avskaffades. Academic Work, som etablerades år 1998, var med andra ord relativt tidigt ute. Att företaget har riktat in sig mot unga, i första hand studenter och nyblivna akademiker, förklarar sannolikt en del av framgångarna eftersom ungdomar tillhör de grupper som har haft svårt att komma in på arbetsmarknaden. Inriktningen mot unga kan också beskrivas som den innovation eller kärnidé företaget är uppbyggt kring. Eftersom företaget dessutom har letts av en liten grupp entreprenörer och vuxit av egen kraft kan det klassificeras som ett genuint entreprenörsdrivet företag.

En viktig orsak bakom Team Olivias framgång kan vara att företaget har hittat ett sätt att kombinera småskaligt entreprenörskap med den stabilitet och de resurser ett större företag kan erbjuda genom sitt samarbete med Procuritas. Att det har skett inom vård- och omsorgssektorn är naturligt eftersom behovet av effektivisering och nytänkande har varit stort, inte minst på grund av tidigare begränsningar för privata aktörer. Inom äldreomsorgen skapades ett utrymme för privata aktörer år 1992, då äldrereformen genomfördes.⁷² Det skedde genom att kommunerna fick ansvaret för verksamheten och därmed kunde genomföra upphandlingar, om de så ville. Personlig assistans, företagets andra huvudverksamhet, är en av flera insatser som regleras i Lagen om stöd och service till vissa funktionshindrade, som infördes i januari 1994. Utrymmet för privata aktörer skapas genom att assistansberättigade har inflytande över vilka de vill ha som personlig assistent. Inom båda dessa områden har utrymmet liksom antalet privata aktörer successivt ökat, vilket både har ökat marknadsstorleken och, med tiden, behovet av en konsolidering.

De fyra äldre nytillkomna entreprenörsdrivna företagen, det vill säga Camfil AB (1963), Kinnarps Holding AB (1942), Boliden AB (1924) och BillerudKorsnäs AB (1883), visar att stora företag kan växa fram också i traditionella branscher, liksom att det kan ta lång tid innan företagen blir stora. Två av företagen, Camfil och

⁷² Se Karlsson (2005).

Boliden, är verksam inom rening och återvinning.⁷³ I likhet med Academic Work och Team Olivia visar det på fördelarna med att arbeta med områden där behoven av, eller efterfrågan på, förbättringar är stora. Av övriga företag är Kinnarps Europas största tillverkare av kontorsmöbler, medan BillerudKorsnäs fusionerades i syfte att företaget skulle bli en internationellt ledande tillverkare inom förpackningsindustrin.⁷⁴ I faktarutan presenteras Capiro (1994), som är ett entreprenörsdrivet företag inom vård- och omsorgssektorn. Det grundades mer än 30 år efter Proffice (1960) och Camfil, som är yngst bland övriga entreprenörsdrivna företag på den sysselsättningsbaserade listan, där Capiro kom med 2004. Capiro markerar därmed slutet för en lång period med svag företagsbildning, åtminstone av detta slag.

Riskkapital i kombination med hälso- och sjukvård, Capiro (1994)¹

År 1992 bildas Bure Förvaltnings AB ur de avvecklade löntagarfonderna, där en del används som riskvilligt kapital. När företaget tar över tre laboratorier från Skaraborgs läns landsting börjar en ny affärsidé utkristalliseras, med grundtanken att förnya sjukvårdskonceptet. Med Roger Holtback i en drivande roll skapas affärsområdet Hälsa & Sjukvård, med syfte att utveckla bolag genom investeringar i arbetshälsövård och sjukvård. Också Per Båtelson spelar en viktig roll för utvecklingen mot ett hälso- och sjukvårdsföretag.

Under de följande åren görs förvärv som Läkargruppen i Örebro, Smärtkliniken Kronan, ett flertal laboratorieverksamheter i Sverige och Polen, Svenska Citykliniker, Volvat i Norge samt laboratoriemedicinföretag i Danmark. I Storbritannien förvärfvas Florence Nightingale Hospitals, som bedriver psykiatrisk verksamhet. I och med förvärvet av S:t Görans sjukhus 1999 får Sverige sitt första privatägda akutsjukhus. År 2000 börsnoteras affärsområdet Hälsa & Sjukvård under namnet Capiro AB. Förvärven fortsätter med bland annat Community Hospitals Group, Storbritanniens fjärde största sjukvårdskoncern med 21 sjukhus.

År 2001 har Capiro 11 800 medarbetare i sju länder. Verksamheten kan beskrivas som en slags outsourcing av sjukhus, vilket innebär att företaget tar hand om sjukvård som samhället betalar. I samband med förvärvet av S:t Görans sjukhus från det borgerligt styrda landstinget i Stockholm 1999 bestäms att sjukhuset ska få mindre i ersättning per utförd vårdpoäng jämfört med den effektivaste konkurrenten, som då var Norrtälje sjukhus. S:t Görans sjukhus måste därför vara effektivare än andra sjukhus, och ger sig därför i kast med att identifiera orsakerna till sjukvårdens långa väntetider.

Målsättningen är att effektivisera flödet mellan olika instanser genom att minska ledtiderna. Ett exempel är en symptommottagning där patienten får möta specialister samlade på en plats, istället för att remitteras runt. Förbättrad kommunikation understödd av väl fungerande informationssystem bidrar också till ökad effektivitet. Resurser som frigörs kan snabbt ges en alternativ användning, exempelvis genom att andra i kön erbjuds plats när en operation ställs in. Den ökade genomströmningen gör att både utrustning och personal kan användas effektivare. Vården i sin helhet tillförs då nya värden, och tillgängligheten ökar.²

¹ Faktarutan bygger bland annat på Berggren m.fl. (2005) samt årsredovisningar från Bure och Capiro.

² Att arbetet för att öka effektiviteten har gett resultat bekräftas i en utvärdering utförd av Hälso- och sjukvårdsförvaltningen i Stockholms läns landsting. Enligt utvärderingen uppnådde Capiro S:t Görans sjukhus samma kvalitet till lägre kostnader jämfört med övriga två sjukhus i undersökningen, det vill säga Danderyds sjukhus och Södersjukhuset. Capiro S:t Görans har också nöjdare medarbetare, vilket bland annat visar sig i en personalomsättning bland läkare på sex procent jämfört med omkring elva procent för de övriga båda sjukhusen. Se Hälso- och sjukvårdsförvaltningen (2015).

⁷³ Camfil är världsledande inom produktion av luftfilter för ventilationsanläggningar, medan Boliden, som bryter och anrikar koppar, zink och guld, också är en ledande aktör inom återvinning av metaller. Återvinning är också en växande del av verksamheten.

⁷⁴ Kinnarps har försäljning i 40 länder och produktion vid sju anläggningar i Sverige och Tyskland. BillerudKorsnäs räknas som entreprenörsdrivet eftersom de ingående företagen, Billerud (1883) och Korsnäs (1855), var entreprenörsdrivna. Fusionen ägde rum 2012, med Billerud som formell köpare.

Nyttillkomna sammanslagna och utbrutna företag

Tolv av de nya företagen på den sysselsättningsbaserade listan för 2013 har tillkommit genom sammanslagningar eller utbrytningar. Tre av dessa är verksamma inom transport och logistik, och ett inom trafiksäkerhet. Arriva (1989) och Keolis (1993) bedriver kollektivtrafik. Arriva var ursprungligen ett brittiskt företag, men blev 2010 ett helägt dotterbolag till Deutsche Bahn, Tysklands statliga järnvägsbolag. Företaget etablerades på den svenska marknaden genom köpet av BusDanmark 1999, som tidigare köpt Ödåkra Buss. Keolis är också en internationell kollektivtrafikkoncern. Företaget tog över Busslink år 2010, som i sin tur är en sammanslagning av SL Buss och Näckrosbuss. Både Arriva och Keolis är med andra ord resultat av den konsolidering och internationalisering som pågått inom kollektivtrafiken. Innan avregleringarna av busstrafiken inleddes mot slutet av 1980-talet var det i huvudsak en landstingskommunal angelägenhet. Avregleringen ledde till ökad produktivitet, men krav på koordinering av olika bussbolags tidtabeller begränsade rationaliseringsmöjligheterna.⁷⁵ Framväxten av stora företag inom kollektivtrafiken kan därför ses som ett sätt att möjliggöra en samordning av trafiken utan att förutsättningarna för rationaliseringar försämrats.

Logent (2002) är ett logistikföretag som bland annat ägnar sig åt entreprenader och bemanning, driver hamnterminaler samt fungerar som mellanhand mellan beställare och fraktföretag. Kunder kan också utlokalisera hela sin logistikfunktion genom så kallade fjärdepartslösningar, där kunden får hjälp med bland annat inköp, prognosberäkning, lageroptimering, transport, koordinering och fakturering. Det kräver tillgång till ett avancerat IT-system, och är därmed ett exempel på hur digitaliseringen kan skapa produktivitetsvinster genom ökad specialisering också hos företag som saknar sådan utrustning. Logent är också ett exempel på att utlokalisering gör det möjligt för nya storföretag att växa fram.⁷⁶

Ett annat företag som vuxit sig stort genom andras utlokalisering av verksamhet är Coor Service Management Group AB. Det bildades 1998 som en del av Skanska-koncernen under namnet Skanska Facilities Management. År 2000 tog Coor över Ericssons interna service management i samband med den så kallade telekomkrisen, ett uppdrag som beskrivits som en av nordens största outsourcingaffärer. År 2004 förvärfvas Coor av 3i, ett europeiskt riskkapitalbolag. Under året startas även verksamhet i Norge. Genom övertagandet av ett finländskt servicebolag 2007 växer Coor kraftigt i Finland. Samma år förvärfvas riskkapitalbolaget Cinven Ltd Coor Service Management från 3i.⁷⁷ Av övriga företag är fyra verksamma inom fastighetsförvaltning samt bygg- och anläggningsverksamhet.⁷⁸

Nyttillkomna statliga, kommunala eller kooperativa etableringar

Det statligt ägda aktiebolaget Infranord (2009) är ett av Sveriges största byggföretag. Det bedriver bland annat entreprenad- och underhållsverksamhet samt produktion inom trafik- och anläggningsområdet. Företaget har sitt ursprung i Banverket, men är till skillnad från sin föregångare verksamt inom hela Norden. Ett annat statligt

⁷⁵ Se Alexandersson (1996).

⁷⁶ Det fjärde företaget i gruppen är Saferoad (2008), Nordens ledande trafiksäkerhetsföretag. Saferoad arbetar bland annat med trafikskyltar och vägmarkeringar, och bildades genom en sammanslagning av Euroskilt och Ørsta år 2007. År 2008 köptes det av Nordic Capital.

⁷⁷ Coor har två bolag på 2013 års lista, med rang 62 respektive 81. Det senare startades år 2007.

⁷⁸ Av dessa är Polygon (2010), som är verksamt inom vatten- och brandskadesanering, en utbrytning från Munters. Det skedde i samband med en renodling av verksamheten till luftkvalitet, bland annat avfuktning, uppvärmning och ventilation. Den utbrutna verksamheten avyttrades till riskkapitalbolaget Triton år 2010. Övriga företag i gruppen är Bravissima (2012), NLS Lätt (2011) samt TriWay (2010).

företag är Lernia (1993), som bedriver utbildnings-, bemannings- och omställningsverksamhet. Företaget uppkom när den statliga myndigheten AMU-gruppen ombildades till aktiebolag år 1993. Det har sin bakgrund i statliga omskolningskurser för arbetslösa, som började anordnas redan på 1920-talet. Företaget fick sitt nuvarande namn år 2000. Apotek Hjärtat (2009) är ett exempel på ett privat företag som har sitt ursprung i statlig verksamhet. Det grundades av riskkapitalbolaget Altor. I samband med omregleringen av apoteksmarknaden förvärvades drygt 200 apotek från Apoteket AB. Företaget har också vuxit genom att starta egna apotek och genom att förvärva ett par mindre konkurrenter, men är numera uppköpt av ICA Gruppen. De övriga båda företag inom denna kategori som var nya på listan för 2013 var Lands- tingshuset i Stockholm AB (1993) samt Chalmers Tekniska Högskola AB (1929).

Ett par av de företag som var nya på listan för 2009 och var kvar på 2013 års lista är värda att nämnas. Ett av dessa är Humana (2008), som har utvecklats från ett litet företag inom personlig assistans till att också bedriva äldre-, individ- och familje- omsorg samt driva LSS-boenden. Efter att Argan Capital kom in som ägare år 2008 ökade antalet anställda från 3 500 till 6 800 mellan 2009 och 2013. Ett annat är Aleris (2005), som bildades genom en sammanslagning av CarePartner och ISS Health Care. Företaget bedriver äldreomsorg samt vård och omsorg för såväl unga som vuxna med psykiska funktionsnedsättningar, och ägs sedan 2010 av Investor. Klassificeringen av företag inom vård och omsorg följer principerna i faktarutan intill.

Klassificering av företag inom vård och omsorg

Företag inom och vård och omsorg kan vara svåra att kategorisera. Den absoluta merparten av sådan verksamhet har en kommunal eller statlig bakgrund genom det långvariga offentliga monopol som har rätt. Bolagiserade eller privatiserade företag som i huvudsak driver den tidigare verksamheten vidare räknas som framsprungna ur offentlig verksamhet, vanligen primär- eller landstingskommunal. Exempel på enkla klassificeringar är Danderyds sjukhus AB (1999) och Södersjukhuset AB (2000), två landstingsägda sjukhus som omvandlats till aktie- bolag, det vill säga bolagiserats, och därför räknas som sprungna ur kommunal verksamhet.

Avgörande för att det ovan nämnda privata företaget Humana räknas till denna grupp är att dess kärnverksamheter har vuxit fram inom den kommunala omsorgen. Företaget har också en tydlig koppling till kommunerna, vilket framgår av målsättningen: "Vi vill tillsammans med kommuner vara med och utveckla omsorgen i Sverige, och vi tror att världens bästa omsorg kan bli ännu bättre.". Ett exempel på hur företaget tar över och utvecklar en befintlig verk- samhet är affärsområdet Habiliteket, som från början var en landstingsdriven specialförskola. År 1995 privatiserades verksamheten, som vuxit och numera omfattar förskola, grundsärskola och korttidsverksamhet. Också det ovan nämnda Aleris arbetar med klassiska områden i offentlig verksamhet. Trots att företaget är en sammanslagning räknas det därför som en renodlad privatisering, och därmed som en etablering med offentlig bakgrund.

Företag som har varit så omskapande att det inte i första hand handlar om en ny ägandeform kan klassificeras som antingen genuint entreprenörsdrivna eller sammanslagna eller utbrutna. Capio är ett exempel från denna grupp. Företaget grundades som ett riskkapitalbolag inom hälsoområdet och var från början inriktat på att skapa något nytt. Det har genomgått en kraftfull internationell expansion med bland annat förvärv av privata hälsoföretag. Det bygger också på en ny affärsmodell med tydliga entreprenöriella krafter. Företaget klassificeras därför som entreprenörsdrivet. Se också föregående faktaruta.

Företag som har lämnat listan

Eftersom det var 24 företag som tillkom på listan över de 100 sysselsättningsmässigt största företagen mellan 2009 och 2014 var det också 24 som försvann. Därtill bytte ett antal företag namn.⁷⁹ Sex av dem som försvann var genuint entreprenörsdrivna. Tre av dessa var nya på 2009 års lista – hygienföretaget Mölnlycke, sängtillverkaren Hilding Anders samt inkassoföretaget Intrum Justitia. Mölnlycke är numera en integrerad del av SCA, som förvärvade Mölnlycke redan 1975. Att Hilding Anders inte längre finns med är sannolikt en konsekvens av att företaget skiftade fokus mot expansion i övriga Europa sedan det blivit den största sängtillverkaren i Skandinavien.⁸⁰ Intrum Justitia ligger numera på plats 145. Övriga tre, det vill säga SAAB Automobile, Logica Sverige (f.d. WM-data) och Electrolux, har länge tillhört de största företagen sett till sysselsättningen i Sverige. Av dessa har Logica Sverige köpts av det kanadensiska företaget CGI,⁸¹ medan SAAB Automobile har lagts ned. Electrolux är ett av åtskilliga exempel på äldre entreprenörsdrivna företag som expanderat utomlands samtidigt som de dragit ned antalet anställda i Sverige.⁸² Som framgår av faktarutan inleddes den internationella expansionen tidigt.

En produkt som behövs i alla hem över hela världen, Electrolux (1908)¹

Under några år före första världskriget var Axel Wenner-Gren verksam som säljare för Separator i Tyskland. Vid ett affärsbesök i Wien fick han syn på en klumpig apparat i ett skyltfönster. Det var en dammsugare av det amerikanska märket Santo, som i dagens penningvärde kostade 22 000 kronor. Det var början till en kedja av händelser. Historien ger inte besked om det var då visionen om en produkt som behövs i alla hem över hela världen formulerades, eller om visionen redan funnits men den rätta produkten saknats. Snart blev Wenner-Gren och en österrikisk affärsman representanter för Santos i Europa. Efter några års försäljning i Tyskland och Österrike skiljdes kompanjonerna åt och 1912 återvände Wenner-Gren till Sverige.

På Lilla Essingen i Stockholm fanns företaget Lux som tillverkade fotogenlampor, men som elektrifieringen nu gjort olönsamt. Ett annat företag var Elektromekaniska, som utvecklat en lätt växelströmsmotor som passade för dammsugare. Dessa företag blev basen för Electrolux. Nya försäljningsmetoder som hämtats från USA, bland annat hemförsäljning, blev ett kännetecken. Wenner-Gren gjorde också några smärre justeringar av den ursprungliga dammsugaren. Den fick sin karaktäristiska limpform, blev lättare och fick medar. Den blev också betydligt billigare.

För ett företag med en vision om en global marknad var det givet att export skulle börja tidigt. Efter ett avbrott i samband med första världskriget 1914-1918 etablerades säljbolag i Danmark, Nederländerna, Schweiz och Frankrike år 1919. Export gick även till Storbritannien och Norge. Kapaciteten i anläggningen på Lilla Essingen var en flaskhals, och det blir nödvändigt att producera också utomlands. 1926 invigs en anläggning i Berlin, och följande år i Luton, England, och Courbevoie, Frankrike. År 1931 påbörjades produktion för den amerikanska marknaden i Greenwich, Connecticut, och fem år senare i Australien.

¹ Denna faktaruta bygger bland annat på Boman och Dahlberg (1975), Electrolux (1982), Svensson och Johansson (1994) samt Unger (1962).

⁷⁹ Som exempel kan nämnas att Carema bytte namn till Ambea, Qidnax till Sunstorm, YIT till Caverion och Skäreleja till Stampen mellan 2009 och 2013.

⁸⁰ Efter en intensiv period av förvärv uppgick det totala antalet anställda i koncernen till drygt 8 300 i december 2013. Hilding Anders Sweden AB hade 206 anställda i Sverige.

⁸¹ Se även kapitel 6.

⁸² Electrolux fanns inte med på den först publicerade listan för 2013 som denna undersökning utgår från. På en uppdaterad lista återfinns företaget på plats 97 med 2082 anställda i Sverige.

Nio av de företag som försvann från den sysselsättningsbaserade listan mellan 2009 och 2013 hade etablerats genom sammanslagning eller utbrytning.⁸³ Samtliga av dessa var nya på listan år 2009, vilket innebär att fler än hälften av de 15 företag av detta slag som var nya år 2009 hade försvunnit från listan fyra år senare. Bland de nytillkomna företag på 2009 års lista som lyckades hålla sig kvar återfinns friskolekoncernen Academedia (1996), som klättrade från plats 100 år 2009 till plats 33 fyra år senare. Andra företag i denna grupp är Coor Service Management (1998) samt kollektivtrafikföretaget Veolia (2004).

Sju företag med bakgrund i statliga, kommunala eller kooperativa etableringar försvann från den sysselsättningsbaserade listan mellan 2009 och 2013. Ett företag, Busslink, blev uppköpt. Som tidigare nämnts ingår verksamheten numera i Keolis. Två statliga företag, LFV (1939) och Green Cargo (1968), har fått delar av verksamheten överflyttad till andra statliga företag. Green Cargo har gått från att vara ett brett logistikföretag till att koncentrera verksamheten kring godstrafik på järnväg och bland annat sålt det egna lastbilsåkeriet. För LFV:s del har drift och ägande av civila flygplatser överförts till Swedavia. Antalet anställda har i samband med det minskat, och företagen återfinns därför inte längre bland de 100 största. Svevia (1990), som blev ett fristående statligt bolag i januari 2009, har halkat ned från listan efter att antalet anställda minskade med 25 procent mellan 2009 och 2013.⁸⁴ Andra företag som har halkat ned är Scan (1899), Stockholms Stadshus AB (1946)⁸⁵ och Lantbrukarnas Riksförbund ägarbolag (1971).

⁸³ Dessa var If Skadeförsäkring, Dometic Holding, Venoor Invco, Kwintet, Octapharma Nordic, Schenker, Sony Ericsson Mobile Communications, DHL Freight samt Procurator.

⁸⁴ Svevia var tidigare en produktionsavdelning i dåvarande Vägverket och är i dag Sveriges största bolag inom drift- och underhåll och Sveriges fjärde största väg- och anläggningsföretag.

⁸⁵ Företaget organiserar Stockholms stads bolagiserade verksamhet.

Everything we earn we need as a reserve. We need many billions of Swiss francs to take on China or Russia.

Ingvar Kamprad, grundare av IKEA

5. Utlandsetableringar

För en liten öppen ekonomi som den svenska är det viktigt att det finns företag som kan hävda sig på den internationella marknaden, antingen genom export eller utlandsetableringar. Som framgick av kapitel 3 har internationellt verksamma företag generellt sett en högre produktivitet än företag som håller sig till sin hemmamarknad. De är i allmänhet också stora, eftersom export och utlandsetableringar är riskfyllda och kostsamma aktiviteter, och eftersom företagen med högst produktivitet har störst möjligheter att uppnå en uthållig tillväxt. Störst och mest produktiva är de företag som ägnar sig åt utländska direktinvesteringar. Men utlandsetableringar kan också handla om bristande villkor i det egna landet. I detta kapitel studeras de stora svenska företagens utlandsetableringar med utgångspunkt i hur sysselsättningen fördelar sig mellan Sverige och andra länder. Det ges också ett antal exempel på hur och i vilket skede företag av olika typ har etablerat sig och expanderat internationellt. Exempelen bekräftar att företagens innovations- och konkurrensförmåga är avgörande för om de ska kunna ta sig ut på internationella marknader, men visar också att skattebelastningen och olika typer av begränsningar kan leda till att utflyttningen skyndas på eller blir mer omfattande än den annars hade blivit. Kapitlet inleds med en redogörelse för olika skäl till varför företag kan välja att etablera sig utomlands istället för att producera mer i det egna landet.

Anledningar att etablera produktion utomlands

Om ett företag har tagit fram en ny eller förbättrad produkt som möter en bred internationell efterfrågan kan det öka sina intäkter genom att producera för andra marknader. Men att producera för en internationell marknad kan också vara en förutsättning för företagets existens. Det är ofta nödvändigt med en hög grad av specialisering för att ett företag ska vara konkurrenskraftigt. För att få tillräcklig avsättning för att kunna bedriva en kostnadsmässigt effektiv produktion kan det då vara nödvändigt att söka sig till större marknader, speciellt för företag i mindre länder. Ett företag som ska sälja sin produkt i andra länder måste ta ställning till om det ska ske genom export eller genom etablering av produktion i mottagarlandet. Det finns ett antal betydelsefulla faktorer att ta hänsyn till vid ett sådant beslut. En grupp av faktorer har att göra med marknaden. Hur stor är den? Finns det tullar eller andra – så kallade icke-tariffära – hinder för att exportera? En annan grupp av faktorer handlar om karaktären på det som produceras, eller på produktionen. Hur höga är transportkostnaderna i förhållande till varornas värde? Vilken roll spelar stordriftsfördelar? Hur högt är kapacitetsutnyttjandet i befintliga anläggningar? Måste varan anpassas för den lokala marknaden? Är det en vara eller en tjänst? Om det är en tjänst, måste den levereras på plats, eller går det att exportera den, exempelvis digitalt?⁸⁶

⁸⁶ Att etablera produktion i andra länder, eller att företaget korsar gränsen, är ett av fyra huvudsakliga sätt att exportera tjänster. Övriga är att tjänsten korsar gränsen, att köparen korsar gränsen eller att en anställd korsar gränsen. Se SOU (2007).

En tredje grupp av faktorer har att göra med förutsättningarna att bedriva produktion på de olika marknader där företaget vill sälja. Arbetskraftskostnader och tillgång till kompetens är en sådan faktor. För ett högspecialiserat företag kan det vara svårt att hitta tillräckligt många med den efterfrågade kompetensen i det egna landet, speciellt om landet är litet. Finansieringsmöjligheter hör också hit, inklusive möjligheten att få in investerare med värdefull kompetens för företagets fortsatta expansion. Skattenivåer spelar också roll, både när det gäller person-, förmögenhets- och kapitalbeskattning. Dessa faktorer, som ofta är kopplade till politiska beslut, kan få omedelbara eller mer gradvisa effekter på företagets lokaliserings- och expansionsbeslut beroende på hur betydelsefulla de är.

För Sveriges del spelar den begränsade storleken på marknaden en viktig roll, både när det gäller att få avsättning för produktionen och när det gäller möjligheterna att få tag på personer med rätt kompetens. I det senare fallet spelar också skatterna roll. Om det saknas välutbildad arbetskraft med kompetens inom rätt område medför Sveriges internationellt sett höga marginalskatter att det kan vara svårt att rekrytera sådan personal till företaget så länge det är baserat i Sverige. Om företaget istället flyttar hela eller delar av sin verksamhet till länder med lägre skatter kan företaget inte bara rekrytera personer som redan bor där – det blir också lättare att rekrytera arbetskraft från andra länder.

Finansieringsproblem kan också utgöra ett problem för företag som är verksamma i Sverige, både i tidiga och senare skeden av företagets utveckling. En orsak är att höga skattenivåer i kombination med väl utbyggda trygghetssystem samt sjukvård och utbildning till låga kostnader medför att sparandet är lågt hos en majoritet av befolkningen.⁸⁷ Det är därför färre som har möjlighet att investera i ett eget eller andras företag, vilket påverkar både nyföretagandet och företagets utvecklingsmöjligheter negativt. I senare skeden kan bristen på så kallade affärsänglar försvåra företagets utveckling. Affärsänglar kombinerar en egen förmögenhet att satsa i andras företag med kunskaper och erfarenheter av att själva ha byggt upp ett eller flera företag. En företagsflytt eller utlandsetablering kan vara ett sätt att öka möjligheterna att få tillgång till denna kombination av kunskap och kapital som kan vara nödvändig i vissa skeden av ett företags utveckling. Ett alternativ kan vara att sälja företaget, och då ofta genom den i Sverige förhållandevis väl utvecklade private equity-marknaden.⁸⁸ Även i det fallet kan följden bli att hela eller delar av verksamheten flyttas utomlands.

För företag med stora anläggningar i hemlandet är det svårt och sällan lönsamt att flytta den befintliga verksamheten utomlands. I den mån förutsättningarna i Sverige är bristfälliga kan de istället förlägga merparten av sin expansion utomlands. I detta kapitel studeras därför dels hur stor andelen utlandsanställda är i de största svenska företagen, dels hur denna andel har utvecklats under senare år. I den mån det går att säga något om vilken roll politiska beslut eller andra faktorer har spelat för företagets val att expandera utomlands görs också det. För unga och nystartade företag är det däremot lättare att flytta hela eller delar av en internationellt konkurrenskraftig verksamhet till en miljö som erbjuder bättre förutsättningar. När det sker försämras möjligheterna att få fram företag som växer sig stora inom landet, och Sverige går då miste om mycket av den sysselsättning och de intäkter dessa företag skulle ha kunnat generera. Eftersom dessa företag inte kommit att tillhöra Sveriges största företag kommer

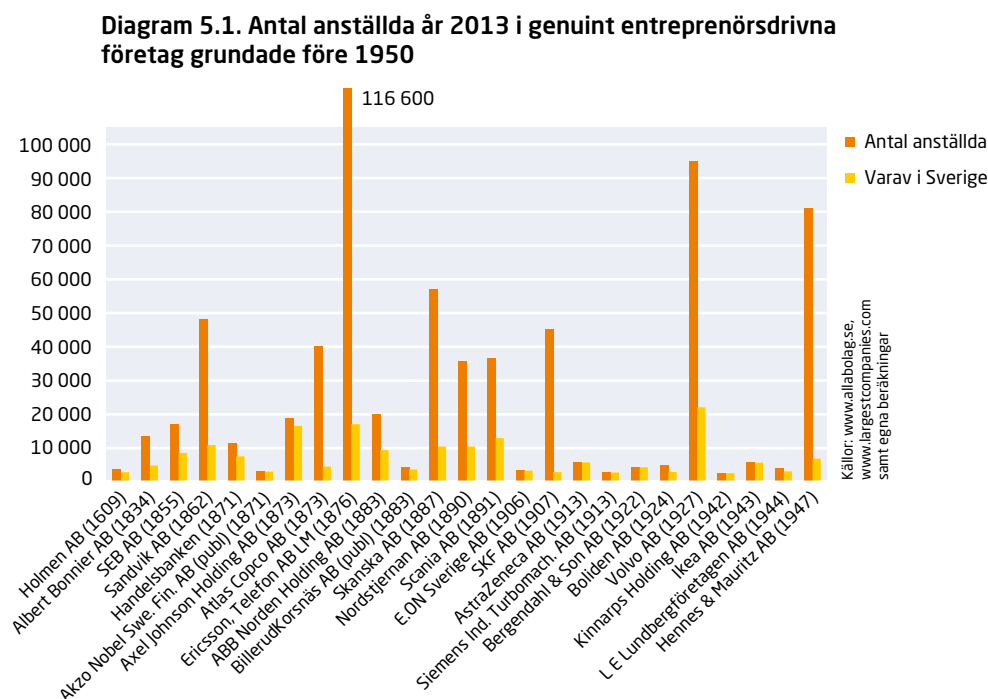
⁸⁷ Enligt Bornefalk (2014) är det bara omkring en tredjedel av den vuxna befolkningen som har tillräckligt stora egna tillgångar för att kunna starta ett genomsnittligt aktiebolag. Detta är lägre än i något annat av 18 undersökta länder.

⁸⁸ Se Bornefalk (2010).

de inte med i denna genomgång. Istället behandlas en del av dessa företag i följande kapitel, nämligen den relativt stora grupp av lovande dator- och IT-företag som har vuxit fram i Sverige alltsedan 1950-talet.

Entreprenörsdrivna företag

Företagen i denna undersökning är både stora och generellt sett högproduktiva och kan därför förväntas ha en stor andel av sina anställda i andra länder. Som framgår av Diagram 5.1 gäller det för omkring hälften av de genuint entreprenörsdrivna företag som grundades före 1950 och tillhörde de 100 största företagen sett till sysselsättningen i Sverige år 2013. Av de sju företag som hade 40 000 anställda eller mer, det vill säga Sandvik, Atlas Copco, Ericsson, Skanska, SKF, Volvo och Hennes & Mauritz, var endast 15 procent av personalen, 75 000 av 485 000, anställd i Sverige. Lägst andel hade SKF med drygt 6 procent, medan Volvo och Sandvik låg högst med omkring 23 procent. Sett till samtliga 25 företag i diagrammet var andelen anställda i Sverige 27 procent.



Om 27 procent är en stor eller liten andel är svårt att avgöra. Det är däremot en klar underskattning av internationaliseringsgraden i äldre entreprenörsdrivna företag startade i Sverige, och därmed av det totala antalet jobb som dessa företag har skapat. Orsaken är att vissa av företagen är de svenskregistrerade verksamheter som återstår efter att företaget flyttat utomlands eller sålts. Ett exempel är IKEA. De ca 5 700 anställda som redovisas avser enbart den svenskregistrerade delen av företagets verksamhet. Totalt sett hade IKEA-gruppen 123 000 anställda världen över år 2013,⁸⁹ vilket var mer än något annat av de entreprenörsdrivna företagen i diagrammet. Andelen av IKEA:s totala verksamhet som låg i Sverige uppgick därmed till mindre än 5 procent, vilket är lägre än samtliga företag i diagrammet. Om IKEA hade fortsatt att ha Sverige som bas hade andelen sannolikt varit högre, om inte annat för att en större del av företagets huvudkontorsverksamhet i så fall hade varit förlagd här.⁹⁰

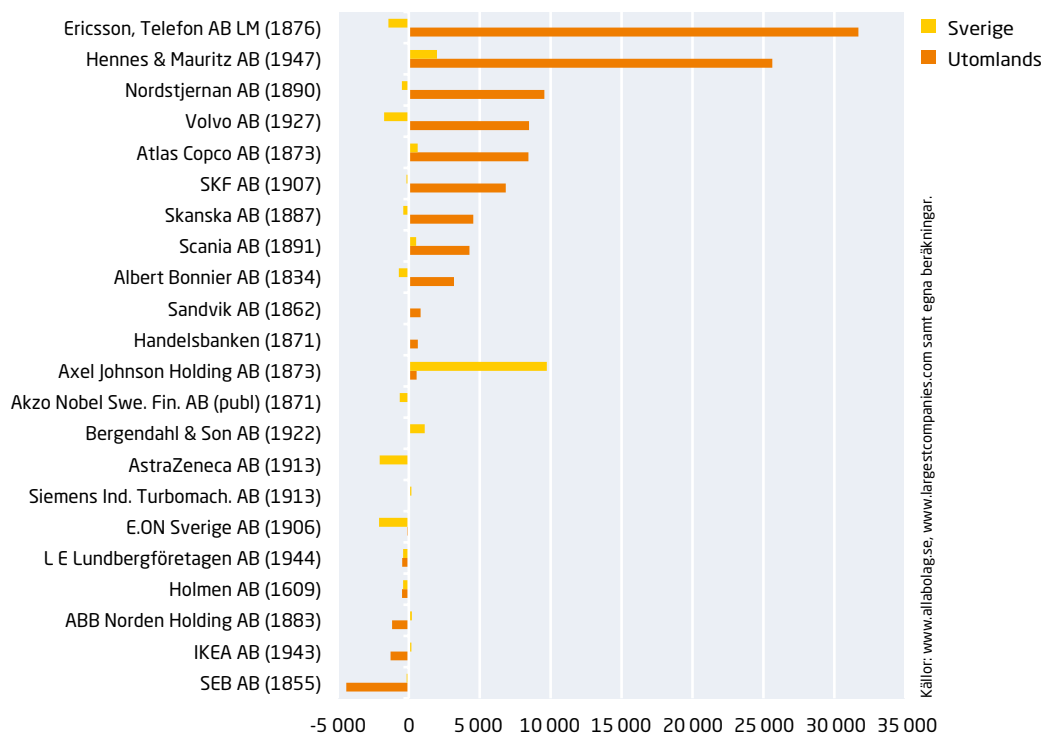
⁸⁹ http://www.ikea.com/ms/en_GB/about_ikea/facts_and_figures/. 30 mars 2015.

⁹⁰ Se faktaruta om IKEA i föregående kapitel angående valet att internationalisera företagets ägande.

För Hennes & Mauritz, som har behållit sitt huvudkontor i Sverige, var andelen som var anställda i Sverige ca 8,5 procent år 2013.

Utvecklingen mot en ökande andel utlandsanställda i Sveriges största företag har pågått under en lång följd av år. Som framgår av Diagram 5.2 håller utvecklingen i sig. I diagrammet redovisas utvecklingen i de äldre entreprenörsdrivna företagen mellan 2009 och 2013. Under perioden ökade antalet utlandsanställda i de sju företag som hade flest anställda i Sverige till 86 500, medan antalet anställda i Sverige minskade med 1 000. Sett till samtliga företag i diagrammet ökade antalet utlandsanställda med ca 97 000, medan antalet anställda i Sverige ökade med 4 100. Andelen som var anställda i Sverige minskade därmed från 30 till ovan nämnda 27 procent.⁹¹ Störst var förändringen i Ericsson, som ökade antalet utlandsanställda med över 30 000 personer under perioden samtidigt som personalstyrkan i Sverige minskade med ca 1 500. Att Ericsson i allt högre utsträckning har kommit att bli ett tjänsteföretag kan vara en förklaring till att en större andel av produktionen äger rum utomlands eftersom många typer av tjänster måste levereras på plats. Ett annat skäl är att företaget söker kompetens som i många fall är lättare att få tag på utomlands. I exempelvis Silicon Valley har Ericsson både köpt upp företag, där en stor del av värdet utgörs av den kompetens som finns hos dem som arbetar på företaget, och etablerat egen verksamhet som de sedan rekryterat personal till.⁹²

Diagram 5.2. Skillnad mellan antalet anställda år 2013 och 2009 i genuint entreprenörsdrivna företag grundade före 1950



Anmärkning: De företag som tillhörde Sveriges 100 sysselsättningsmässigt största både år 2009 och 2013 ingår i jämförelsen.

⁹¹ Att antalet anställda i Sverige ökade förklaras med den expansion som Axel Johnson Holding AB, som är verksam inom handeln, genomförde under perioden. Som framgår av diagrammet ökade antalet anställda i Sverige med nära 10 000 personer. Företaget hade därmed närmare 90 procent av sina anställda i Sverige.

⁹² Delar av Ericssons forskning och utveckling sker numera utomlands. Enligt Ericssons tidigare koncernchef Hans Vestberg gäller det tv och media, men också molntjänster och IP-telefoni, som från början till stor del utvecklades i Silicon Valley. Inom radioteknik, företagets kärnverksamhet, bedrivs fortfarande mycket av utvecklingen i Sverige. Också inom molntjänster bedrivs utvecklingsarbete i Sverige. Se Dagens Nyheter 15 april 2015, s. 16.

I faktarutan beskrivs internationaliseringsprocessen i SKF, det stora entreprenörsdrivna svenska företag där internationaliseringen har drivits allra längst, åtminstone bland dem som fortfarande har kvar sitt huvudkontor i Sverige. Som framgår av redogörelsen är en tidig och snabb internationalisering ingenting nytt. SKF kan därmed sägas vara ett tidigt exempel på ett så kallat Born global-företag, det vill säga ett företag som redan från start eller i ett tidigt skede planerar för och genomgår en internationell etablering.⁹³

En global industri växer fram, SKF (1907)¹

Kanske är det andra världskriget, då svenska kullager var en begärlig produkt för de krigsförande länderna, som gett bilden av kullager som något unikt svenskt. Genom handelsavtal var Tyskland inledningsvis den främsta mottagaren av denna strategiska produkt. I takt med att krigets förlopp ändrades intog Storbritannien denna plats. I själva verket var framväxten av kullagerindustrin en högst internationell företeelse. Runt förra sekelskiftet var det först cykeltillverkare och något senare bilindustrin som skapade en kraftig global efterfrågan på kullager. Runt om i världen grundades kullagerfabriker. Några av de mer kända är Torrington (1898), Timken (1899) och Fafnir (1911) i USA, FAG (1905) i Tyskland, SKF (1907) i Sverige och NSK (1916) i Japan.

Upprinnelsen till SKF påstås vara ett besvärligt produktionsproblem vid Gamlestadens Textil i Göteborg – vävstolarnas axlar knäcktes i alldeles för hög grad. Sven Wingquist, som var maskiningenjör vid företaget, fick tillstånd av ägarna att vid sidan av ordinarie arbetsuppgifter försöka hitta en lösning på problemet. Orsaken till alla haverier var Göta Älvdalens instabila lerlager. Markens sättningar fortplantades till maskinernas fundament, med axelbrott som följd. Bevarade ritningar och vetenskaplig publicering visar att Wingquist under dessa år var sysselsatt med att utveckla ett lager som tillät "snedställning av axeln i förhållande till lagerhuset."

På grundval av utvecklingsarbetet kom den kommersiella produkten att bli vad som i dagligt tal kallas det självreglerande kullagret. Det är runt denna innovation som Svenska Kullagerfabriken grundas år 1907 av bland andra Sven Wingquist, som är den person som är mest förknippad med detta genuint entreprenörsdrivna företag. Från en blygsam start går expansionen snabbt ut i världen. Redan 1910 arbetade 15 procent av de anställda utanför Sverige. Den första fabriken utanför Sverige grundades år 1911 i Luton i England och 1914 etableras verksamhet i Tyskland. År 1912 har SKF representanter i 32 länder i främst Europa, men även i städer som Tokyo, Melbourne och Mexico City. År 1913, sista året före första världskriget och bara sex år efter starten, har företaget 10 000 anställda i världen. Efter första världskriget fortsatte expansionen. Runt 1920 var företaget väl etablerat i Europa, Nord- och Sydamerika.

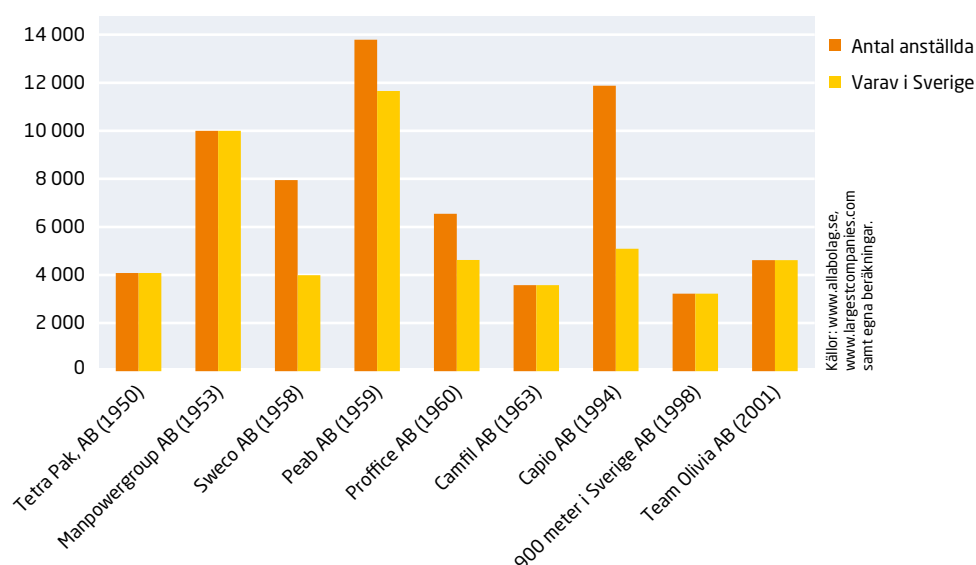
¹ Denna faktaruta bygger bland annat på Steckzén (1957).

Att döma av Diagram 5.3 är entreprenörsdrivna företag grundade sedan 1950 inte lika internationellt präglade som sina äldre motsvarigheter. Av de nio företagens sammanlagt 65 000 anställda var 51 000, eller 78 procent, anställda i Sverige. En förklaring till den relativt låga andelen utlandsanställda skulle kunna vara att företagen är yngre, och därför inte har kommit lika långt i internationaliseringsprocessen. Samtidigt startades sex av de nio företagen under periodens första 14 år, varefter det tog 31 år tills Capio startades år 1994. Flertalet av företagen har med andra ord haft förhållandevis lång tid på sig att utvecklas. En annan förklaring till den låga andelen utlandsanställda är att Tetra Pak, liksom IKEA, har flyttat ut sitt huvud-

⁹³ Se Halldin (2012) för mer om Born globals. Att det finns företag som satsar på internationell närvaro redan från start har uppmärksammats först i senare tids forskning om företagens internationaliseringsprocess. Enligt det traditionella synsättet bygger ett företag först upp sin verksamhet i det egna landet. När verksamheten där har stabiliserats, och efterfrågan på den inhemska marknaden har tillgodosetts, kan en internationell expansion vidta. Vanligtvis sker detta genom export, för att först i ett senare skede ske genom att företaget etablerar produktion i mottagarlandet.

kontor, och att Tetra Pak-anställda i andra länder därför inte ingår i sammanställningen. Medan det svenska dotterbolaget sysselsatte drygt 4 000 personer var det totala antalet anställda i Tetra Pak-koncernen, med säte i Schweiz, 23 500. Med 17 procent av de anställda i Sverige år 2013 liknar Tetra Pak-koncernen därmed de största entreprenörsdrivna svenska företagen. I faktarutan nedan beskrivs hur Tetra Pak gick från att vara ett litet svenskt dotterbolag till en utflyttad internationell koncern. Företagets framgångsrika innovationer möjliggjorde den internationella expansionen. Beslutet att flytta huvudkontoret, liksom ägarnas val att lämna Sverige, ägde rum i ett relativt sent skede. Som framgår av faktarutan spelade skattebelastningen en viktig roll.

Diagram 5.3. Antal anställda år 2013 i genuint entreprenörsdrivna företag grundade 1950 och senare



Den lägre internationaliseringsgraden kan också bero på att dessa företag i högre grad producerar tjänster än de äldre entreprenörsdrivna företagen, vilket kan försvåra såväl export som utlandsetableringar. Ett bemanningsföretag som är specialiserat på att hantera trögheterna på den svenska arbetsmarknaden har i allmänhet svårare att omsätta sitt kunnande i internationell expansion än dammsugar- och kullagertillverkare. I länder där det är lättare för unga att komma in på arbetsmarknaden har ett bemanningsföretag inriktat på unga, som Academic Work, inte heller samma roll att fylla som i Sverige. En besläktad orsak till den lägre internationaliseringsgraden är att vissa av dessa företag är orienterade mot en viss marknad – istället för att utveckla en ny vara eller tjänst som är gångbar på internationella marknader riktar de i huvudsak in sin verksamhet på att tillgodose en befintlig efterfrågan på en begränsad marknad.

Ett par av företagen hade ändå uppnått en relativt hög internationaliseringsgrad. Capio hade betydligt fler anställda utomlands än i Sverige år 2013. Som framgick av den tidigare faktarutan satsade företaget tidigt på internationell expansion. Att privata vårdföretags förutsättningar att verka i Sverige försämrades mot slutet av 1990-talet påskyndade sannolikt förloppet. I en rapport till Långtidsutredningen 2008 konstaterades att svenskägda vårdföretag gick över från inhemsk till internationell expansion i samband med att kritiken mot vinstintressen i skola, vård och omsorg tilltog och kraven på en så kallad stopplag framfördes.⁹⁴ Parallellt med att de svenskägda vårdföretagen riktade sitt intresse mot andra länder minskade utlandsägda vårdföretag sitt engagemang i Sverige.⁹⁵ Stopp-

⁹⁴ Under 2001–2002 hade Sverige en temporär stopplag.

⁹⁵ Se SOU (2007). Från att det varit närmare 6 000 utlandsägda vårdföretag i Sverige år 1999 var det år 2002 knappt 2 000. Mellan år 2000 och 2004 ökade antalet anställda i svenskägda vårdföretag utomlands från 2 000 till över 7 000.

lagen, som avskaffades i maj 2007, innebar bland annat att driften av region- och universitetssjukhus inte fick upphandlas och att sjukhus inte fick överlåtas till någon som erbjuder vård för försäkringspatienter och privat betalande kunder.⁹⁶ Efter avskaffandet gick Capios expansion snabbt. År 2013 hade företaget 5 100 anställda i Sverige, vilket var en ökning med 60 procent sedan 2009. I samband med den på nytt uppblossade debatten om vinster i välfärden, och olika förslag om vinstbegränsningar för företag inom denna sektor, har ett antal större företag signalerat att de planerar för en anpassning till den nya politiken genom att prioritera ned verksamheten i Sverige och satsa mer på internationell expansion.⁹⁷

Mjolk i pappförpackning, Tetra Pak (1951)¹

Innan den plastbelagda kartongförpackningens tid bars mjölken hem i medhavda kärl från mjölkaffären. Parallellt fanns ett system med glasflaskor med kapsyler av aluminiumfolie. Men hanteringen var opraktisk och ineffektiv. Under beredskapstiden hade det rått brist på råvaror. För att minska användningen av plåt, som behövdes för andra ändamål, utvecklades pappförpackningar för livsmedel. Drycker utgjorde en speciell utmaning. Idén med den tetraederformade kartongförpackningen kläcktes år 1944 av Erik Wallenberg, laboratoriechef på förpackningsföretaget Åkerlund & Rausing. Uppdraget att utveckla en mjölkförpackning som kräver ett minimum av material och som samtidigt är hygienisk kom från Ruben Rausing, och denne tog också patent på tetraedern.

Att försluta ett papprör med mjölk som fylls på i hög fart är en svår uppgift. Om mjölken i skarven hinner koka under förslutningen, som sker med värme, blir smaken karamelliserad. Men utvecklingsarbetet är framgångsrikt. År 1951 startar Ruben Rausing AB Tetra Pak i Lund som ett dotterbolag till Åkerlund & Rausing.² År 1952 levereras den första Tetra Pak-maskinen till Lundaortens mejeriförening. Den första förpackningen kommer ut på marknaden i november samma år. Grundkonceptet med en plastbelagd kartongförpackning utvecklas senare med pappförpackningar i olika geometriska former och för olika drycker. Under årens lopp introduceras dessa under namn som Pure Pak, Tetra King och Tetra Brik. Vid ett besök i Tetra Paks fabrik under 1950-talet sa den danske fysikern och nobelpristagaren Niels Bohr att han aldrig sett en så förnämlig tillämpning av en matematisk idé som den tetraederformade mjölkförpackningen.

Det finns från början en mycket tydlig inriktning mot exportmarknaderna. Tyskland blir först – 1954 exporteras en förpackningsmaskin till Alster Milchwerk i Hamburg. Fem år senare säljs en miljard förpackningar i åtta länder. År 1960 öppnas en produktionsanläggning för förpackningsmaterial i Mexiko. Följande år säljs förpackningsmaskiner till Sovjetunionen, och 1962 introduceras tetraederformade förpackningar i USA. Sverige används som försöksmarknad. Den fyrkantiga Tetra Brik lanseras 1963, först i Motala och sedan i Stockholm. Den totala årsproduktionen av förpackningar är nu uppe i drygt 10 miljarder. Under 1970-talet går expansionen vidare till bland annat Australien, där en fabrik öppnas 1974. Förpackningsfabriker finns i dag på fem kontinenter. Förutom i Lund ligger de större i Spanien, Tyskland, Mexiko, Brasilien, Japan och USA. I Lund bedrivs också utvecklingsarbete, medan den plastremsa som används som mellanlägg när papperskanterna svetsas samman tillverkas i Fjällbacka.

Tetra Pak hade sitt huvudkontor i Lund fram till mitten av 1990-talet. I dag ligger det i Lausanne, Schweiz, med några funktioner utlokaliserade till bland annat Lund. Familjen Rausing utvandrade till Storbritannien i början av 1980-talet. I en intervju år 2006 sa Sigrid Rausing att Tetra Pak förmodligen inte hade funnits kvar som privatägt familjebolag om familjen hade bott kvar i Sverige eftersom de inte hade haft råd med arvsskatten.³

¹ Denna faktaruta bygger bland annat på Leander (1996) och Rydenfelt (1995).

² Företaget registrerades i december 1950.

³ Se Veckans affärer (2013).

⁹⁶ Stopplagen, som infördes i januari 2006, gick längre än utredningsförslaget (SOU 2002:31) beträffande inskränkningen av det regionala självbestämmandet.

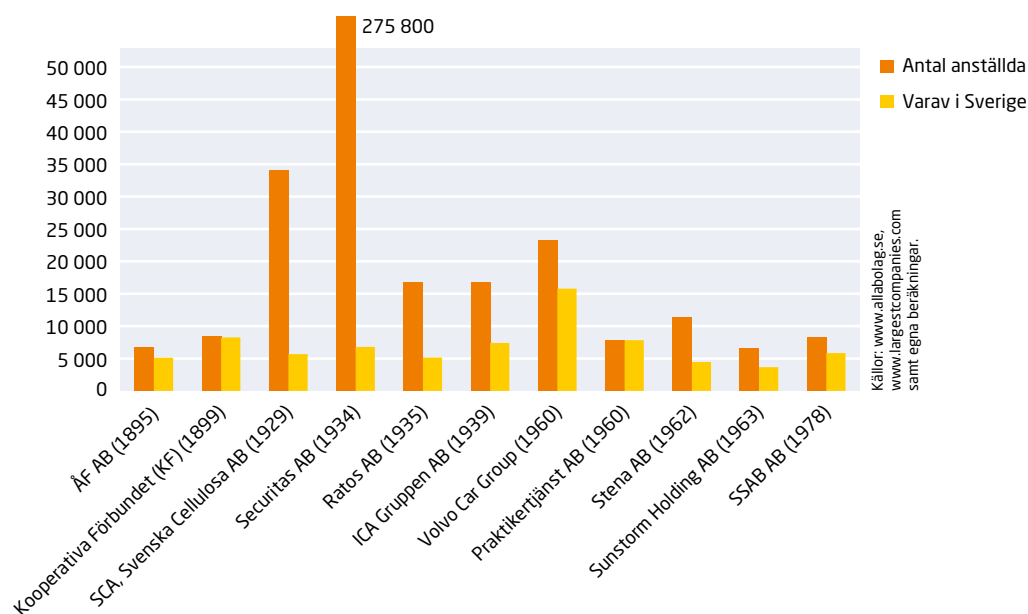
⁹⁷ Se exempelvis intervju med EQT:s vd Thomas Koch i Dagens Industri den 6 september 2016.

Ett annat exempel på att det går att internationalisera tjänsteproduktion, och att en utlandsetablering kan vara ett effektivt sätt att göra det på, är Sweco (1958), ett internationellt verksamt teknikkonsultföretag. I Sweco var hälften av personalen utlandsanställd år 2013. Mellan 2009 och 2013 ökade antalet anställda med 50 procent i Sverige jämfört med nära 60 procent utomlands.⁹⁸ Också bemanningsföretaget Proffice (1960) hade en förhållandevis hög andel utlandsanställda.

Sammanslagna och utbrutna företag

I föregående kapitel visades att framväxten av nya stora företag ökade kraftigt vid mitten av 1980-talet, speciellt när det gäller sammanslagna och utbrutna företag. Utvecklingen inom informationstekniken har skapat nya möjligheter också på det här området.⁹⁹ Som en konsekvens av det har den globala nivån, där sammanslagningar, utbrytningar och etableringar av storföretag sker över nationsgränserna, blivit allt viktigare. Som framkom i Tabell 3 var det också dubbelt så många nytillkomna företag på den sysselsättningsbaserade listan för 2013 som var sammanslagna eller utbrutna än som var entreprenörsdrivna. Bland de nytillkomna företagen svarade de sammanslagna och utbrutna företagen också för en dubbelt så hög andel av antalet anställda jämfört med de entreprenörsdrivna företagen. Längre tillbaka i tiden var det däremot vanligare med entreprenörsdrivna etableringar. För att öka överskådligheten sätts därför brytpunkten till 1985 i Diagram 5.4, som alltså ger en bild av internationaliseringen i de sammanslagna och utbrutna företag som grundats före 1986. För de entreprenörsdrivna företagen var brytpunkten 1950.

Diagram 5.4. Antal anställda år 2013 i sammanslagna och utbrutna företag grundade före 1985



⁹⁸ Sweco har sin bakgrund i FFNS, en av Nordens största arkitektbyråer, som under åren har köpt upp andra konsultföretag inom bland annat infrastruktur, energi och miljö. Företaget har lokal närvaro i 12 länder i Norden och Östeuropa, och bedriver projektexport till ett åttiofem länder i världen. Se <http://sv.wikipedia.org/wiki/Sweco>.

⁹⁹ Se Boot (2014).

Sett till samtliga 11 företag i diagrammet uppgick andelen som var anställda i Sverige till 18 procent. Om Securitas räknas bort var andelen 50 procent. Securitas knappa 7 000 anställda i Sverige utgjorde endast 2,5 procent av koncernens 275 800 anställda. Securitas var därmed det stora svenska företag där internationaliseringen gått klart längst. I SCA var 17 procent av de anställda baserade i Sverige, det vill säga endast något mer än genomsnittet för de största entreprenörsdrivna företagen. Dessa företag och den internationaliseringsprocess de har genomgått presenteras i faktarutor nedan. Bland de övriga företagen hade flertalet anställda utomlands, om än på en förhållandevis låg nivå. Det gällde också SSAB (1978), som var det enda av dessa företag som startades mellan 1964 och 1985. SSAB är en sammanslagning av järnverk i Bergslagen i samband med den kris branschen drabbades av i mitten av 1970-talet. Det är därför inget belägg för att företagsklimatet var gynnsamt under denna period, utan snarare undantaget som bekräftar bilden av de brister som rådde.

En tidig riskkapitalist, Svenska Tändsticksaktiebolaget (1917) och SCA (1929)¹

Det är nog slutet för Sveriges antagligen första moderna riskkapitalist som mest färgat efter världens syn på epokens händelser. Funnen död på ett hotellrum i Paris 1932 av självmord, men med efterhängsna rykten om mord. Därefter Kreugerkraschen med en härva av värdepapper, nationella tändsticksmonopol i utbyte mot lån till Östereuropeiska regeringar och överutnyttjade säkerheter – en skuldsatt som rullat avgörandet framför sig genom fortsatta utfästelser och lån. Handlade det om en finansklippare som spelade för högt, fälld av en global lågkonjunktur, eller om en riskkapitalist som dirigerade framåtsyftande strukturaffärer? Även om det aldrig kommer att ges något slutgiltigt svar på frågan lever ännu idag två av de viktiga företagen i Kreugersfären.

Men början handlade mer om entreprenörskap. År 1908 grundade Ivar Kreuger tillsammans med en kompanjon byggnadsfirman Kreuger & Toll. Med armerade betongkonstruktioner, en metod hämtad från USA, ökades hastigheten i byggandet. Firman svarade för flera av huvudstadens mest kända byggprojekt som Stockholms stadion, NK-varuhuset, Danvikshem och grundläggningen av Stockholms stadshus. Men intresset kom efter hand att riktas mot säkerhetständstickan. Den hade upfunnits av den svenske kemisten Gustav Erik Pasch som tog patent på uppfinningen 1844. Från 1850 ökade antalet tändsticksfabriker i Småland och Västergötland. För en produkt lämpad för stordrift och export fanns det stort utrymme att rationalisera. De välkända Jönköpings Tändsticksfabriks och Vulcan AB slogs samman 1903. På initiativ av Ivar Kreuger förenades de återstående självständiga fabrikerna i Svenska Tändsticksaktiebolaget, STAB, år 1917.

Efter första världskriget rådde kaos på världsmarknaden. Kreuger köpte upp tändsticksfabriker i utlandet. I utbyte mot lån erhöles tändsticksmonopol i flera länder. Vid slutet av 1920-talet kontrollerade STAB 72 procent av världens tändsticksproduktion. I början av 1920 var intresset stort för Kreugeraktier, men nu kom även andra värdepapper att fånga intresset. Mest känd är debentures, en skuldförbindelse, ofta utan säkerhet, med garanterad fast ränta och återbetalbar efter en bestämd löptid. Kreuger & Toll noterade en egen konstruktion, participating debentures, på Stockholmsbörsen 1928. Under tre och ett halvt år blev de föremål för våldsamma spekulationer för att därefter förlora sitt värde.

En ny strukturaffär genomfördes 1929 när SCA, Svenska Cellulosa AB, bildades av ett tiotal fristående skogsbolag. Bolaget innefattade ett 40-tal svenska enheter bestående av skog, sågverk, massafabriker, verkstäder och kraftbolag. För en bransch med tydliga skalfördelar och stor export fanns även i detta fall mycket att vinna på en mer rationell uppbyggnad. Kreugers död och därmed sammanbrottet av hans bolag Kreuger & Toll 1932, ledde till att Svenska Handelsbanken så småningom tog över hela kontrollen av SCA. Även STAB överlevde kraschen och behöll en del av de utländska dotterföretag som Kreuger byggt upp.

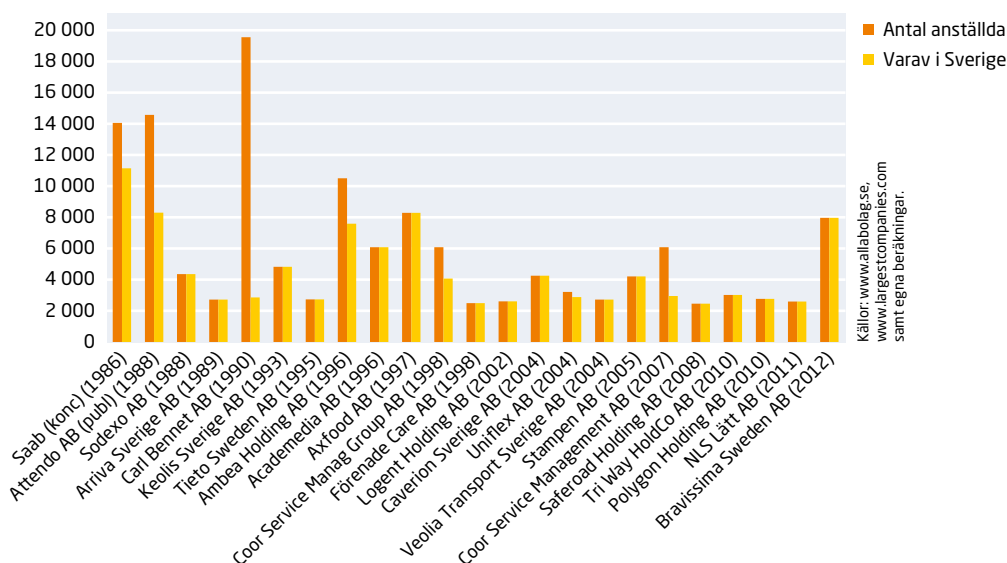
¹ Denna faktaruta bygger bland annat på Cederschiöld (1945), Haslum (1993), Hassbring (1979), Loewe et al. (1997) och Thunholm (2003).

Bland de sammanslagna och utbrutna företag som startades från 1985 och framåt var det totala antalet anställda 138 000, varav 104 000 i Sverige. Andelen i Sverige uppgick därmed till 75 procent, vilket var i samma storleksordning som för de genuint entreprenörsdrivna företag som etablerades 1950 och senare. Även bland dessa företag, som redovisas i Diagram 5.5, finns det ett företag med en långt driven internationaliseringsgrad. Det är Carl Bennet AB, med verksamhet inom bland annat medicinteknik och tryckeriverksamhet. Företaget hade 2 900 av företagets nära 20 000 anställda i Sverige, vilket motsvarar 15 procent. Det är samma nivå som genomsnittet för de största entreprenörsdrivna företagen. Att företaget klassas som sammanslaget beror på att det består av olika delar som slagits ihop, men det påminner också i andra avseenden än att internationaliseringsgraden är hög om genuint entreprenörsdrivna företag. Ett exempel är att företagets grundare, Carl Bennet, uppvisar starka entreprenöriella drag. Att han under ett antal år var anställd på stora industriföretag som Kockums och Electrolux bidrog sannolikt till att han kunde bygga upp en industrikoncern. Det visar också att entreprenöriell förmåga är värdefull och kan utvecklas i stora företag. Ett annat exempel på det är att det genuint entreprenörsdrivna företaget Capios vd Thomas Berglund tidigare var vd för Securitas, Sveriges överlägset största företag sett till det totala antalet anställda. Också Securitas påminner om de entreprenörsdrivna företagen, speciellt under det relativt sena skede, som beskrivs i faktarutan, då företaget genomgick en snabb internationaliseringsprocess.

Två andra företag som hade en ansenlig del av sin verksamhet utomlands är vårdföretagen Attendo (1988) och Ambea (1996). I Attendos fall utgjorde de 8 300 som var anställda i Sverige 57 procent av det totala antalet anställda. Ambea hade 7 600 anställda i Sverige, vilket var 72 procent av det totala antalet. Också i Attendos och Ambeas fall kan den tillfälliga stopplagen och debatten om begränsningar för vinstdrivande vårdföretag ha haft betydelse för var företagen valde att expandera sin verksamhet. Ett omsorgsföretag som däremot hade hela sin verksamhet förlagd till Sverige är Förenade Care (1998), som är den svenskregistrerade delen av den danska koncernen Forenede. Också Förenade Care ingick därmed i en internationell koncern.

Tjänsteföretagen Sodexo, Keolis, Veolia med flera avser de svenskregistrerade delarna av stora internationella koncerner. De båda sistnämnda bedriver verksamhet som tidigare närmast uteslutande bedrevs inom den offentliga sektorn, men också Sodexo har tagit över verksamhet som offentliga aktörer tidigare utförde själva, exempelvis restaurangverksamhet och fastighetsskötsel. Företaget har också många privata kundföretag. It-konsultföretaget Tieto är registrerat både på Helsingfors- och Stockholmsbörsen. Tieto Sweden AB avser den svenska delen av verksamheten. Den finska delen är större, och företaget har fysisk närvaro i omkring 25 länder. Den bild av företagets internationalisering som ges av diagrammet är med andra ord en underskattning, men i detta fall snarare av företagets kopplingar till verksamheter i andra länder, och inte av antalet jobb som företagen skapat.

Diagram 5.5. Antal anställda år 2013 i sammanslagna och utbrutna företag grundade 1985 och senare



Snabb internationalisering av tjänsteproduktion, Securitas (1934)¹

Den privata säkerhetsbranschen har sitt ursprung i USA åren runt 1850. Företag som Pinkerton, som arbetade med säkerhet, och Wells Fargo, som genomförde värdetransporter, är kända pionjärer. På 1900-talet började privata säkerhetsbolag bli vanliga i Sverige. Nattvaktsyrket hade också en grund i stadsvakten som höll utkik efter bränder i de gamla trästäderna. För 1930-talets väktare var bevakning mot bränder fortfarande en viktig uppgift.

År 1934 grundar Erik Philip-Sörensen Hälsingborgs Nattvakt med tre anställda. Företaget expanderar snabbt via förvärv av sydsvenska bevakningsföretag. Namnet på de sammanslagna företagen blir Förenade Svenska Vakt AB. En utveckling av det klassiska väktarföretaget sker 1949 då larmövervakning införs som komplement till de traditionella väktartjänsterna i bolaget AB Securitas Alarm. Det är början på en utveckling där övervakningstjänster får ett allt större inslag av teknologi och där säkerhetstjänster blir allt mer specialiserade. År 1972 samlas företagen under koncernnamnet Securitas.

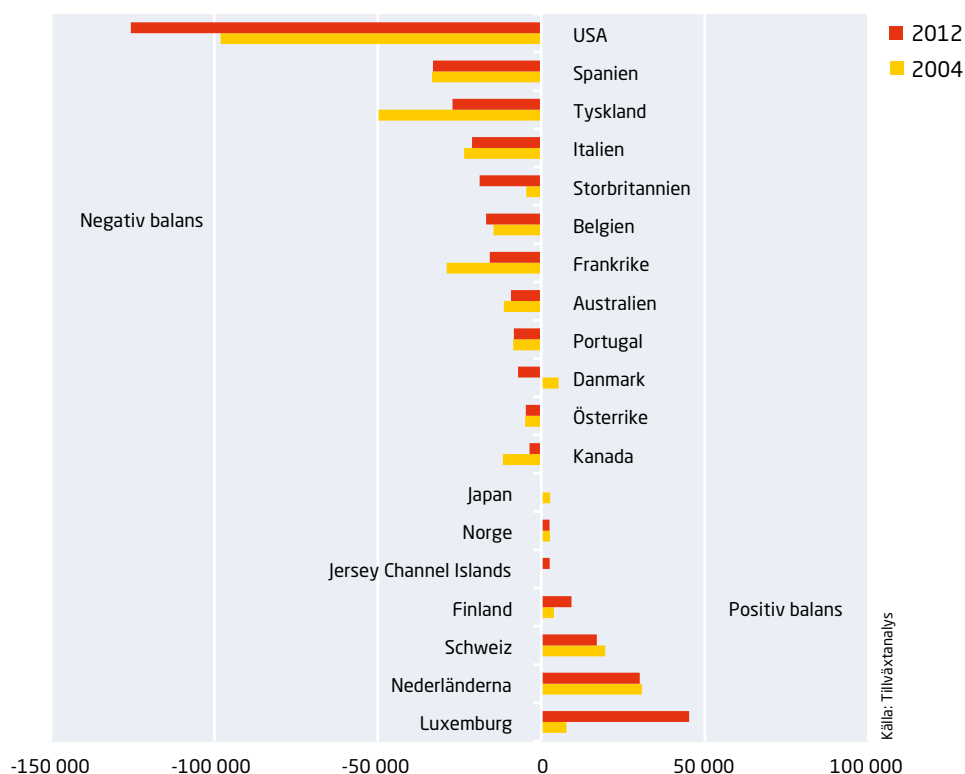
Med början 1989 genomför företaget en kraftfull internationell expansion som i det närmaste saknar motstycke. Etableringarna sker genom en rad förvärv. Den europeiska marknaden är först, med förvärv i först Norge, därefter Danmark, Portugal, Ungern och slutligen Frankrike. Tio år senare etablerar sig Securitas i USA genom förvärv av säkerhetspionjären Pinkerton samt företaget Burns. Förvärven gör att Securitas snabbt får fotfäste på marknaden. Därefter har etableringar skett på den latinamerikanska marknaden, i Asien, Mellanöstern och i Afrika. År 2013 hade företaget 276 000 medarbetare på fem kontinenter varav 6 800 i Sverige. Securitas är därmed ett exempel på att en snabb internationell expansion, som historiskt sett förknippats med tillverkande företag, också kan genomföras av tjänsteföretag.

¹ Denna faktaruta bygger bland annat på Söderberg och Kagger (1979).

Sverige och internationaliseringen

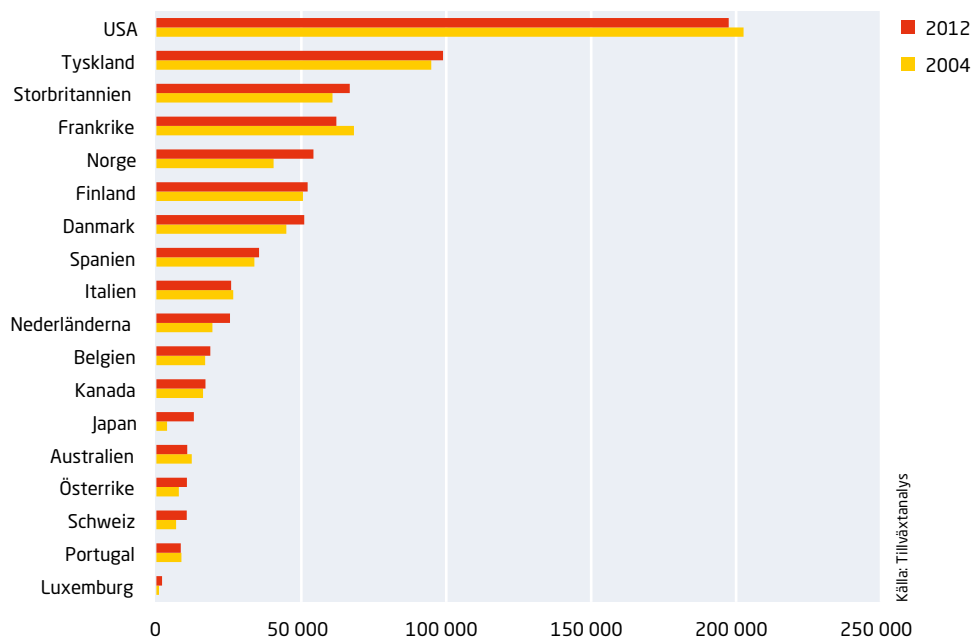
Genomgången av Sveriges 100 sysselsättningsmässigt största företag visar att svenska företag hävdar sig väl på den internationella marknaden. Möjligheten att etablera sig och expandera internationellt innebär att företag är mindre beroende av villkoren i det egna landet samtidigt som länderna fortsätter att vara beroende av den sysselsättning företagen skapar. Att många stora svenska företag i första hand väljer att expandera utomlands behöver ändå inte vara negativt, speciellt inte om alternativet är att företagen utvecklas svagt eller att deras existens hotas, eftersom utlandsägda företag kan skapa arbetstillfällen i Sverige. Om utbytet däremot är ensidigt kan det vara ett problem, det vill säga om svenska företags expansion utomlands inte motsvaras av att utländska företag etablerar sig och expanderar i Sverige. För att komplettera den bild som ges av de sysselsättningsmässigt största företagen ges här en redogörelse över samtliga svenska koncerners utlandsverksamhet. Dessutom redovisas utländska koncerners verksamhet i Sverige. I Diagram 5.6 ges en bild av hur denna balans ser ut i förhållande till ett antal andra rika länder.

Diagram 5.6. Skillnaden mellan antal anställda i Sverige av utlandsägda företag och antal anställda utomlands i svenskägda företag för ett antal rika länder



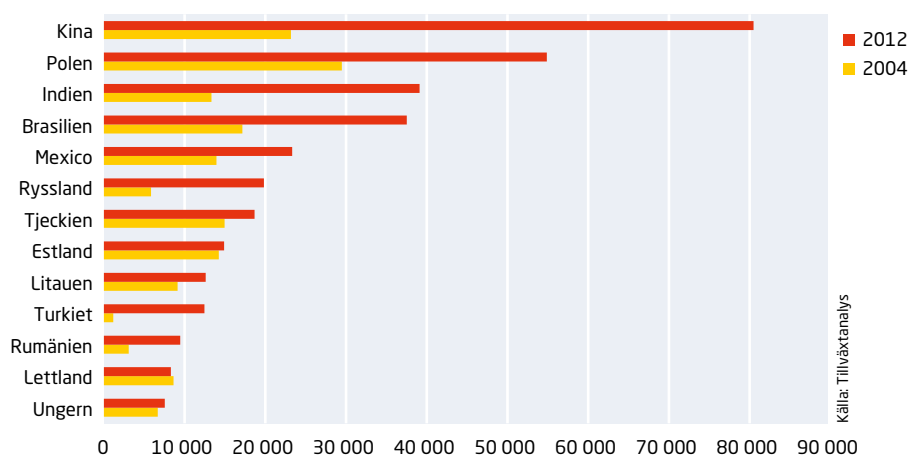
För de tolv översta länderna i diagrammet kan Sverige sägas ha en negativ balans eftersom svenskägda företag har fler anställda i dessa länder än de har i Sverige. I förhållande till USA uppgick underskottet till omkring 125 000 personer under 2012, jämfört med knappt 100 000 personer år 2004. I förhållande till Tyskland och Frankrike hade underskottet närmare halverats under samma period. För fyra av länderna hade Sverige en positiv balans, vilket för åtminstone ett par av länderna kan förklaras av gynnsamma ägarförhållanden. Det kan exempelvis vara fördelaktigt att verksamhet som bedrivs i Sverige ägs från Luxemburg. I Diagram 5.7a redovisas hur antalet anställda i svenskägda koncerner fördelar sig mellan samma grupp av länder som i föregående diagram. USA är det överlägset största mottagarlandet, följt av Tyskland. Skillnaderna mellan år 2004 och 2012 är små.

Diagram 5.7a. Antalet anställda i svenskägda koncerner i ett antal rika länder



En stor andel av dem som är anställda utomlands i svenskägda koncerner är det i tillväxtländer som Kina, Brasilien och de baltiska länderna. Som framgår av Diagram 5.7b har antalet ökat kraftigt under perioden 2004–2012. I Kina, Indien, Brasilien, Ryssland, Turkiet och Rumänien har antalet mer än fördubblats. Internationaliseringen handlar i detta fall till stor del om att produktion flyttas ut för att minska kostnaderna. Antalet som är anställda i Sverige av koncerner från dessa länder är däremot litet. Sammantaget tyder genomgången på att de svenskägda företagen klarar internationaliseringen bättre än Sverige. De stora svenska företagen expanderar i första hand utomlands samtidigt som Sverige inte lockar till sig utlandsägda företag i samma utsträckning. I nästa kapitel behandlas utvecklingen inom IT-sektorn, där Sverige fått fram ett antal nya företag som sålts eller flyttat utomlands innan de hunnit bli stora.

Diagram 5.7b. Antalet anställda i svenskägda koncerner i ett antal tillväxtländer



III

Framväxten av innovativa företag

Nu är hela företaget så hopplöst bankrutt, så nu återstår oss inte annat än att sälja det till staten.

Oklart ursprung

6. En IT-sektor som inte lyfter

I detta kapitel studeras utvecklingen inom IT-sektorn, där det har kommit fram en rad nya stora företag i framför allt USA under senare decennier. Trots i vissa avseenden goda förutsättningar har detta inte varit fallet i Sverige.¹⁰⁰ Det har startats en lång rad företag i IT-sektorn, och vissa har också blivit relativt framgångsrika. På såväl de sysselsättnings- som omsättningsbaserade listorna över Sveriges största företag är det däremot ont om IT-företag, vilket har framgått av tidigare kapitel. Eftersom genombrottet för den digitala tekniken har varit av fundamental betydelse för samhällsutvecklingen under de senaste decennierna finns det anledning att studera framväxten av nya företag inom denna sektor närmare. Som vi ska se är en IT-sektor som inte når ända fram ingenting nytt. Från mitten av 1950-talet hade Sverige en framskjuten position när det gäller utvecklingen av datorer. Men till skillnad från andra branscher där Sverige fått fram stora företag kom aldrig något riktigt genombrott. Även om enskilda produkter var konkurrenskraftiga lyckades de viktigaste aktörerna, framför allt Facit och Datasab, men i ett senare skede också Ericsson, aldrig bygga upp bärkraftiga verksamheter.

Utvecklingen kan delas in i tre vågor, där försöken att utveckla en datorindustri görs under den första vågen. Perioden sammanfaller till stor del med den period då knappt något av dagens stora företag grundades, oavsett bransch och om företagen var entreprenörsdrivna eller inte. Den andra vågen präglades av företag som utnyttjade nya möjligheter att skaffa kapital, inte minst genom internationella investerare, och därför kunde växa snabbt. Bakom de nya möjligheterna låg bland annat de finansiella avregleringar som genomfördes under andra halvan av 1980-talet. När IT-bubblan brast strax efter millennieskiftet försvann många av företagen. Företagen i den tredje vågen har klarat sig bättre, men expansionen har inte varit lika snabb och till stor del ägt rum i andra länder än Sverige.

Den första digitala vågen: 1954–1984

Under den första digitala vågen var det etablerade och ofta relativt stora företag som gav sig in på nya områden eller försökte utveckla ny teknik, medan nystartade företag gjorde få avtryck. Mot bakgrund av vad som framkom i kapitel 3 om stora företags svårigheter att utveckla banbrytande ny teknik kan det redan här finnas en förklaring till att framgångarna till stor del uteblev. Företagen baserade mycket av sin tillväxt på uppköp och sammanslagningar, och skapades i vissa fall genom utbrytningar. Epokens båda tongivande företag är tydliga exempel. Facit (1906–1998) hade sitt ursprung i det år 1906 bildade Åtvidabergs Förenade Industrier.¹⁰¹ När koncernen stod på sin höjdpunkt år 1970 hade den 14 000 anställda i 140 länder. I samband med en rekonstruktion år 1922 fick företaget sitt namn och sin inriktning mot räknemaskiner från ett mindre företag i Solna. Tillverkningen breddades senare genom

¹⁰⁰ Utöver att Sverige under föregående decennier gång på gång lyckats få fram nya storföretag inom nya branscher låg Sverige långt fram när det gäller den tidiga tekniska utvecklingen på området. Två exempel på det är att Sverige var framstående på såväl kodknäckning under åren kring andra världskriget (se <http://www.idg.se/2.10186/1.227487/matematiken-knackte-den-tyska-koden>) som inom utvecklingen av de första datorerna (se <https://sv.wikipedia.org/wiki/BESK>). Som framgår av faktarutan om Datasab satsade den svenska staten också på datorutveckling i samband med att det svenska flygvapnet skulle moderniseras.

¹⁰¹ Informationen om Facit är hämtad från Torekull (1982), Kolsgård (2002) samt Wikipedia.se/Facit.

uppköp av bland andra Original-Odhner, som tillverkade mekaniska multiplikations- och additionsmaskiner, och skrivmaskinstillverkaren Halda.¹⁰² Datasaab (1954/1978–1981), en annan central aktör, blev ett självständigt företag när Datasaab-divisionen bröts ut från Saab-Scania år 1978 och slogs samman med Stansaab, som Saab-Scania varit med och bildat några år tidigare.¹⁰³ Initiativet till Datasaab togs emellertid redan i mitten av 1950-talet, då inom ramarna för Saabs verksamhet. Försöken att utveckla en svensk datorindustri kretsade därefter till stora delar kring Datasaab, vilket framgår av faktarutan nedan.

Ett annat utmärkande drag under den första digitala vågen är att företagen slogs samman med eller såldes till andra, ofta ännu större, företag när de fick problem. När Facits mekaniska räknemaskiner konkurrerades ut av elektroniska modeller i början av 1970-talet såldes koncernen till Electrolux år 1972, medan Saab-Scanias Datasaabdivision tog över Facits datorverksamhet 1974. Det var också flera av företagen som hade starka kopplingar till, eller togs över av, Ericsson. Facit såldes exempelvis vidare till Ericsson Information Systems, som bildats 1981 när Ericsson tog över Datasaab. Där strukturerades företaget om till att ingå i en satsning på Ericsson PC, men verksamheten lyckades aldrig etablera sig. 1988 såldes den till Nokia.¹⁰⁴

Statliga ingripanden, och i vissa fall en aktiv näringspolitik, kom att bli ett vanligt inslag mot slutet av den första digitala vågen. Men inte heller statliga ingripanden lyckades förhindra en negativ utveckling för de ledande företagen. Istället fördröjdes en nödvändig strukturomvandling. När Electrolux tog över Facit ingicks exempelvis en överenskommelse med staten om att minst 880 anställda skulle ges plats till år 1980 vid Original-Odhners fabriker. Ett annat exempel är Luxor (1923–1984). Företaget kom med sin första färg-TV 1967, men en allt hårdare asiatisk konkurrens ledde till att staten tog över ägandet 1979. Därmed räddades jobben för närmare 2 000 anställda, åtminstone till tillfället. Staten blev då också ägare till en datortillverkare eftersom verksamheten breddats till produktion av persondatorer genom ett samarbete med Dataindustrier (1970–1990).¹⁰⁵ Företaget hade en tid 60 procent av den svenska persondatormarknaden, men omkring 1983 började IBM:s PC med Microsoft DOS operativsystem dominera marknaden. Året efter sålde staten Luxor till finska Nokia, som senare lade ned tillverkningen av datorer. Även Dataindustrier såldes till ett utländskt företag – år 1990 förvärvades det av den franska datortillverkaren Bull.

¹⁰² I början av 1970-talet arbetade över 1 000 anställda vid Facit-Haldas fabrik i Svängsta, medan Facit-Odhner blev en av världens största tillverkare och exportörer av kalkyl-, additions- och bokföringsmaskiner. Tillverknings- och sammansättningsfabriker fanns i Europa, Nord- och Sydamerika samt Indien.

¹⁰³ Saab-Scania AB bildades 1968, när Saab och Scania-Vabis slogs samman.

¹⁰⁴ Divisionen för kontorsutrustning, som då hade cirka 2 600 anställda, återtog i samband med det namnet Facit och såldes till det norska företaget Design Funktion A/S. Verksamheten delades upp i enheter, som såldes till utländska ägare. Kvar fanns en säljorganisation för datortillbehör. Efter att denna sålts 1997 likviderades Facit AB 1998. Se Wikipedia.se/Facit.

¹⁰⁵ Dataindustrier är det enda svenska företag som har konstruerat mikrodatorer, eller PC, som sedan tillverkats i stor skala. De mest kända modellerna var ABC 80 och ABC 800. Se <http://www.df.lth.se/~triad/diab/>.

Försöken att utveckla en svensk datorindustri, Datasaab

I Datasaaabs fall agerade staten både som beställare, initiativtagare och så småningom ägare. Under inledningsskedet gav staten också forskningsstöd. Bakgrunden var att tillverkningen av stridsflygplan för det svenska försvaret krävde betydligt större beräkningskapacitet än vad som tidigare funnits tillgänglig.¹ Upprustningen i närområdet innebar att Sverige behövde utveckla ett jaktplan som kunde möta hot från nya kärnvapenbestyckade bombplan. När Sverige fick tillstånd att köpa modern amerikansk utrustning upphörde emellertid forskningsstödet. Som en spin-off till utvecklingen av flygdatorer producerades också mini- och stordatorer för civilt bruk. Datorerna användes bland annat av de svenska skattemyndigheterna efter att Datasaab vunnit en upphandling i konkurrens med IBM.² I nära samarbete med Facit utvecklades senare minidatorn D5, som stod färdig 1969 och kom att användas av storbankerna till slutet av 1980-talet.³ Med start 1971 började flygplansdatorn CK 37 användas i produktionen av stridsflygplanet Viggen.

Trots framgångarna utgjorde Datasaab en ekonomisk belastning för Saab-Scania. Att företaget var inriktat mot den relativt begränsade nordiska marknaden medförde att utvecklingskostnaderna för mini- och stordatorerna blev alltför höga. Enligt Nyman (2009) hade Datasaaabs konkurrenter utvecklingsbudgetar som var lika stora som Datasaaabs hela omsättning, medan Datasaab maximalt kunde lägga 10-20 procent av sin omsättning på utveckling. Divisionerna för tunga fordon respektive flyg uppvisade god lönsamhet, men resurserna räckte inte till och Saab-Scania var tvunget att välja mellan att prioritera personbilstillverkningen eller datortillverkningen. Förutom att datorsatsningen krävde stora utvecklings- och marknadsföringsresurser upplevdes den också som betydligt osäkrare än personbilstillverkningen, som ansågs lovande och redan sysselsatte ett stort antal personer. Lösningen blev ett samarbete med Sperry Univac (nuvarande Unisys) om den civila produktionen, medan Saab-Scania behöll utvecklingen av flygdatorer.⁴ Den avgörande fördelen för Sperry var att samarbetet gav tillträde till den svenska marknaden.⁵

Under 1970-talet blev Datasaab föremål för den aktiva näringspolitiken. I ett samarbete mellan Saab-Scania, det statliga utvecklingsbolaget Svenska Utvecklings AB och SRT, Standard Radio & Telefon AB (1938-1973), grundades Stansaab Elektronik AB (1971-1980) genom att datordelen bröts ut från SRT:s övriga verksamhet.⁶ Syftet var att utveckla och producera datasystem för utbildning, sjukvård och trafikledning. På initiativ av den dåvarande borgerliga regeringen slogs Stansaab år 1978 ihop med huvudparten av Saab-Scanias Datasaabdivision till ett gemensamt bolag, Datasaab AB, där staten hade 50 procent av ägandet.⁷ Den socialdemokratiska oppositionen ville i flera avseenden gå betydligt längre än regeringen.⁸

Verksamheten fortsatte att gå med stora underskott. År 1981 tog Ericsson över Datasaab, som vid denna tid hade ca 1 200 anställda. Företaget döptes om till Ericsson Information Systems, och staten behöll ett mindre ägande i bolaget. Men Ericssons datorsatsning fick problem när datorproduktionen blev mer standardiserad och krävde större volymer för att uppnå lönsamhet. Standardiseringen innebar också att det inte längre fanns någon anledning för Ericsson att utveckla egna datorer eftersom datorer från andra tillverkare blev kompatibla med utrustning från Ericsson. De fortsatta förlusterna inom datorproduktionen innebar att företagets finansiella ställning blev alltför svag för att satsa på både datorer och telekommunikation.⁹ Ericsson, som enligt den blivande vd:n Lars Ramqvist aldrig varit någon volymproducent av mikroelektronik utan en systembyggare, valde därför att sälja verksamheten år 1988.¹⁰ Den omfattade då såväl det tidigare Datasaab som Facit. Köpare var Nokia, som likt flertalet andra telekommunikationsbolag vid den tiden hade en egen datortillverkning och dessutom producerade TV-apparater i stora serier. Verksamheten såldes senare vidare till ICL, som i sin tur sålde den till Fujitsu år 2002.¹¹

¹ SAAB J35 Draken var det sista stridsflygplanet som i huvudsak konstruerades med hjälp av räknesticka.

² Se Annerstedt m.fl. (1970).

³ Facits kompetens på området berodde på att företaget hade införlivat AB Addo (1918-1980) i koncernen år 1966. Addo tillverkade bland annat bokförings- och räknemaskiner samt arbetade med automatisk databehandling. Förutom i Sverige hade företaget fabriker i England och Brasilien, och som mest 3 200 anställda. På 1960-talet drabbades Addo av ekonomiska problem, vilket ledde fram till försäljningen.

⁴ 1975 bildades Saab Univac AB (1975-1980), ett samägt bolag mellan Saab-Scania och Sperry Univac. Se Nyman (2009) och Wikipedia.se/Datasaab.

⁵ Se Rittsel (2003).

⁶ Standard Radio & Telefon var ursprungligen ett dotterbolag till amerikanska ITT. Bland produkterna fanns bildskärmsterminalen Alfaskop, som såldes med god lönsamhet och också gick på export. SRT (ITT) sålde sin andel i Stansaab år 1973.

⁷ Se Proposition 1977/78:17.

⁸ Se kapitel 9.

⁹ Se Plomgren och Ekstrand (1988).

¹⁰ Se Datasaaabs vänner (2002).

¹¹ Se Ramqvist (1988).

Svårigheterna för de svenska IT-företagen under den första digitala vågen kan kontrasteras mot de framgångar Ericsson nådde inom den tidiga mobiltelefonin. Under 1970-talet utvecklades det nordiska mobiltelefonsystemet, eller NMT-systemet, och det första officiella mobiltelefonsamtal i Sverige genomfördes den 1 oktober 1981.¹⁰⁶ Ericsson hade en långvarig verksamhet inom telekommunikation bakom sig genom det delägda Svenska Radioaktiebolaget (SRA) (1919–1982). Företaget grundades tillsammans med bland andra AGA och ASEA för att bedriva utveckling inom den då nya radiotekniken.¹⁰⁷ När Ericsson övertog aktiemajoriteten i bolaget år 1927 var antalet anställda omkring 800. De första leveranserna av mobilradio skedde till polis- och brandbilar samt ambulanser år 1944. Företaget fokuserade allt mer på trådlös kommunikation, och hade år 1969 omkring 1 800 anställda.¹⁰⁸ 1982 övergick SRA till att vara ett helägt dotterbolag under namnet Ericsson Radio Systems AB, där utvecklingen av mobiltelefoni drevs vidare.

Utvecklingen av NMT-systemet brukar framhållas som ett positivt exempel på samarbeten mellan statliga myndigheter och privata företag.¹⁰⁹ Televerken i de nordiska länderna drev på utvecklingen i sin roll som beställare genom att formulera krav på öppna standarder och tekniska lösningar. Samarbetet var därmed väsensskilt från försöken att få fram en svensk datorindustri genom initiativ till sammanslagningar, statligt ägande med mera. Samarbetet med Televerket inleddes dessutom redan 1918, vilket innebar att det fanns en god grund att stå på. Företagen hade bland annat bedrivit FoU inom ramarna för ett samägt företag. Ericsson hade också exporterat produkter som Televerket tagit fram, bland annat växlar och telefonmodeller.¹¹⁰

Under perioden kom det också fram ett antal IT-konsultföretag som levererade tjänster till i första hand den svenska och nordiska marknaden. Flera av dessa såldes efter hand till utländska företag och investerare. Ett exempel är AU-System (1974–1999), som utsågs till årets IT-företag år 1999. Den ursprungliga affärsidén var att använda minidatorer och datakommunikation för att effektivisera börshandeln, men inriktningen kom med tiden att gå mot tillämpad tele- och datakommunikation.¹¹¹ Företaget genomgick en lång rad omstruktureringar och försäljningar. 1982 köpte Ericsson och Programator var sin tredjedel av aktierna, och på 1990-talet blev Telia en stor delägare. Efter att en internationell investerare köpt företaget år 1999 börsintroducerades det 2001. Efter ytterligare avknoppningar och försäljningar kom delar av företaget att ingå i Ericsson respektive Cybercom Group.

Ett annat exempel är Data Logic (1970–1988). De anställda var delägare med möjlighet att köpa ett antal andelar varje tjänsteår. I mitten av 1980-talet noterades företaget på börsens OTC-lista, och 1988 blev det uppköpt av det franska management- och IT-konsultbolaget Capgemini. Också det ovan nämnda Programator (1964–1992), som utvecklats till det största IT-konsultföretaget i Sverige, blev uppköpt av Capgemini. Ytterligare ett exempel är WM-data (1969–2006), som grundades av Thord Wilkne och Hans Mellström (W och M i företagets namn). Det var ett av Sveriges ledande IT-bolag och hade kontor i andra nordiska länder samt Estland och Polen. Målgruppen var större företag och organisationer. När det såldes till brittiska Logica hade det 10 000 medarbetare och en omsättning på cirka 10 miljarder kronor.

¹⁰⁶ Saudiarabien installerade NMT-systemet den 1 september samma år.

¹⁰⁷ Inledningsvis tillverkades utrustning för radiotelegrafi och rundradio och senare även bland annat radiomottagare. Se Wikipedia/Svenska Radioaktiebolaget.

¹⁰⁸ År 1975 fanns det över 90 000 bilar med mobilradio i Sverige, medan produktionen av TV-apparater och rundradio lades ned 1964. Det första experimentet med TV-sändningar hade gjorts redan 1935.

¹⁰⁹ Östen Mäkitalo på svenska Televerket stod, enligt många, för den avgörande insatsen från statens sida. Från Ericssons sida spelade Åke Lundqvist en viktig roll. Se Ehrenkrona (2015).

¹¹⁰ Se Wikipedia/Ericsson.

¹¹¹ Se Wikipedia/AU-System.

Hugin Sweda - ett företag med kooperativa rötter

Vid sidan av de utbrutna och sammanslagna företagen i den första digitala vågen nådde ett företag med kooperativa rötter internationella framgångar inom produktionen av kontorsmaskiner. Men också detta företag lämnade med tiden Sverige, och gick senare i konkurs. Och också i detta fall var såväl stora svenska företag som staten inblandade. Företaget, Hugin Kassaregister AB (1928-1993), startades av Kooperativa Förbundet, KF. När konstruktören Birger Högfors inte fick gehör för en vidareutveckling med åtta räkneverk i samma maskin valde han att lämna företaget och starta Sweda (1934-1993), med finansiering från Ericsson.¹ Sweda bedrev en framgångsrik produktutveckling och såldes till Litton Industries 1963, varvid huvudkontoret flyttades till New Jersey. I början av 1970-talet var Sweda och Hugin tvåa respektive tre i världen bland kassaregistertillverkare. 1974 producerades Hugins första elektroniska kassaregister, av vilka 97 procent gick på export. Men företaget dröjde med att ställa om produktionen – så sent som 1978 stod de mekaniska kassaregistren för merparten av omsättningen. 1981 tar Electrolux över Hugin för en krona, och erhåller samtidigt stora förlusttäckningsbidrag från staten. 1983 säljs företaget vidare till ett holdingbolag i London för 150 miljoner kronor, varefter produktionen flyttas till Portugal. 1985 köper Hugin det tre gånger större Sweda av Litton Industries. Det nya företaget Hugin Sweda har då 3 000 anställda. Två år senare består Hugin Sweda av 18 operativa bolag i 13 länder och med distributörer i ytterligare 56 länder. 1993 går Hugin Sweda International AB i konkurs. Hugin Sweda Sverige AB dras med i konkursen.

¹ Se Klingberg (2007).

Sammanfattningsvis var facit från den första digitala vågen blygsamt för Sveriges del. De företag som överlevde var i flertalet fall IT-konsulter, och åtskilliga av dem hamnade i utländsk ägo. Satsningar på att utveckla produktion av såväl datorer som mobiltelefoner gick i stöpet, och tidigare framgångsrik produktion av bland annat räknemaskiner och kassaregister lades ned eller såldes till andra länder. Istället för nystartade och entreprenörsstyrda företag var det etablerade företag som drev utvecklingen med avknoppningar och sammanslagningar, och ofta med statlig inblandning. Som framgår av kommande kapitel var svårigheter med kapitalförsörjningen, som i hög grad berodde på att skattesystemet gynnade etablerade företag, en viktig anledning. Att utvecklingen ägde rum i etablerade företag som hade huvuddelen av sin verksamhet inom andra områden ledde till att satsningar på de nya verksamheterna i flera fall prioriterades bort. Som framgick av kapitel 3 kan bland annat internt motstånd från mellanchefer och andra som baserade sin position på kunnande om den etablerade verksamheten också ha inneburit ett hinder för utvecklingen av de nya verksamheterna.

En annan anledning till att företagen inte lyckades var att de i flera fall begränsade sig till den svenska eller nordiska marknaden, istället för att i ett tidigt skede satsa på en större marknad. Med lägre omsättning blev det svårare att hänga med i produktutvecklingen, och de svenska företagen halkade efter. Under den första digitala vågen blir det också tydligt att verksamheter eller hela företag enklare kan säljas eller lämnas landet när villkoren är mer fördelaktiga i andra länder. Eftersom den internationella konkurrensen ökade blev företagets lokalisering också viktigare. I de följande avsnitten studeras den andra och tredje digitala vågen. Under dessa var finansieringsproblemen mindre samtidigt som företagen snabbare tog sig ut på internationella marknader. Det var i allmänhet också fråga om nystartade och i hög grad entreprenörsdrivna företag. Men svårigheterna att få fram nya stora företag inom den digitala sektorn bestod.

Den andra digitala vågen: 1993–2001

Den andra digitala vågen dominerades av IT-konsultföretag. Den fortsatta utvecklingen av den digitala tekniken och den allt mer långtgående internationella integrationen gjorde det lättare för företagen att ta sig ut på internationella marknader. Företagen använde sig också av nya möjligheter på kapitalmarknaderna för att påskynda expansionen. IT-kraschen år 2000, när kraftigt uppblåsta börsvärden punkterades och efterfrågan på IT-tjänster föll, ledde till att många av företagen försvann eller tvingades till kraftiga neddragningar.¹¹² Ett välkänt exempel är e-handelspionjären Boo.com, vars spektakulära konkurs bidrog till att företaget blev en symbol för periodens excesser. Framväxten av stora företag under perioden följde därmed ett bekant mönster – de företag som klarade sig och lyckades växa i Sverige ägnade sig i huvudsak åt att leverera tjänster på en existerande, om än allt mer internationell, marknad.

En av de mest kända IT-konsulterna från tiden är Framfab (1995), som grundades av Jonas Birgersson under namnet Framtidsfabriken.¹¹³ Företaget blev tidigt lönsamt och börsintroducerades 1999. Under 1999–2000 köptes ett flertal utländska företag. Betalningen utgjordes av egna aktier, som snabbt steg i värde. Framfab fortsatte att vara lönsamt fram till IT-kraschen år 2000, och hade som mest 3 000 anställda i 13 länder. Efter IT-kraschen minskades personalstyrkan kraftigt, och aktien blev i det närmaste värdelös. Bolaget överlevde och har idag en stabil verksamhet, men värdet är betydligt lägre än innan kraschen. Ett annat känt exempel är Icon Medialab (1996). Företaget grundades av tidigare Kinnevikanställda, bland andra Johan Staël von Holstein.¹¹⁴ Företaget växte snabbt, både organiskt och genom köp av konkurrenter, och börsnoterades redan 1998. I likhet med många andra företag under den andra digitala vågen hade företaget svårt att uppnå vinst. Efter att företaget gjort en förlust på 140 miljoner kronor sista kvartalet år 2000 vidtog förändringar, och i januari 2002 fusionerades företaget med nederländska Lost Boys. År 2006 gick bolaget ihop med Framfab under namnet LBI International AB. Det nya bolaget var vid tidpunkten för sammanslagningen Europas största IT-konsultföretag.

Ett mindre känt IT-konsultföretag är Adcore (1999), som startades genom en fusion mellan Information Highway och Connecta. Företaget var i grunden ett bemanningsföretag med uthyrning av olika typer av personal, men profilerade om sig som ett IT-konsultföretag för att öka värderingen.¹¹⁵ Adcore nådde en omsättning på nära 1,3 miljarder kronor och en vinst på 120 miljoner kronor under år 2000. I början av hösten 2000 sålde företagets grundare Christer Jacobsson sin andel och blev därmed landets första IT-miljardär. Företaget stod i begrepp att fortsätta sin internationella expansion men tvingades lämna den finska och franska verksamheten efter ett svagt resultat första kvartalet 2001. Inom några månader hade alla kontor utomlands, som bolaget året innan hade betalat närmare 3 miljarder kronor för, sålts, avvecklats eller skänkts bort. Kvar blev det ”gamla” konsultföretaget Connecta, som grundaren Christer Jacobsson med medintressenter kunde köpa tillbaka.

¹¹² IT-kraschen påminner om tidigare finansiella bubblor som byggts upp och punkterats, exempelvis fastighetskraschen som ledde till bankkrisen i början av 1990-talet. Bubblor har också uppkommit vid tidigare teknikskiften, exempelvis i samband med elektrifieringen och utbyggnaden av järnvägsnätet.

¹¹³ Se Wikipedia/Framfab.

¹¹⁴ Se Wikipedia/Icon Medialab.

¹¹⁵ Se artikel i Affärsvärlden: <http://www.affarsvarlden.se/bors-ekonominyheter/las-utdrag-ur-sagan-om-adcore-sa-gick-klippet-till-6732692>, baserad på Ågerup (2002).

Före sin tid, Boo.com (1998-2000)

När Ernst Malmsten och Kajsa Leander startade Boo.com var ambitionen att bygga upp det första digitala modeföretaget.¹ Idén var innovativ, och företaget kan beskrivas som genuint entreprenörsdrivet. Företaget, som grundades i Storbritannien, kan beskrivas som ett "born global"-företag eftersom det redan från början satsade på en internationell kundkrets och förlade merparten av verksamheten, såväl utveckling, finansiering som försäljning, utomlands. Trots det är företaget kanske mest känt för att ha gjort slut på 135 miljoner dollar i riskkapital på 18 månader.² Att företaget gick omkull berodde på en rad missbedömningar och felbeslut. Ett grundläggande problem var att tekniken inte var tillräckligt välutvecklad. Det tog därför alltför lång tid att navigera på den för tiden avancerade hemsidan.³ Marknaden var heller inte mogen för en digital shoppingsajt. Att företaget vände sig till kunder över hela världen innebar, utöver höga kostnader för marknadsföringen, att det måste hantera ett stort antal olika språk, priser och skattestrukturer.⁴

Grundarna uppvisade stor skicklighet när det gällde att få tag på riskvilligt kapital.⁵ De hade investmentbanken JP Morgan som rådgivare och ett eget startkapital efter att ha sålt sin andel i e-handelsföretaget Bokus våren 1998, vilket gjorde det lättare att få externa finansiärer. Företaget styrdes från London, men hade också kontor i New York, München, Paris, Amsterdam, Madrid och Stockholm. I Stockholm hade företaget som mest 26 av totalt flera hundra anställda. Problemen med bland annat hemsidan innebar att premiären sköts upp flera gånger och att försäljningen aldrig tog fart. Medan intäkterna låg på under 100 000 dollar i veckan en tid efter starten var utgifterna 4 miljoner dollar i veckan.⁶ Trots ytterligare kapitaltillförsel var en av IT-kraschens största och tidigaste konkurser ett faktum i maj 2000.

¹ Se Dagens industri, 24 maj 2015.

² Se Malmsten (2001).

³ På webbplatsen kunde varorna granskas med 3D-teknik och möjligheter att zooma för att studera detaljer. Det fanns också en virtuell provdocka samt en virtuell shoppingassistent som svarade på frågor. Se http://www.youtube.com/watch?v=C36Z3i_USrY.

⁴ Se https://web.archive.org/web/20140210101028/http://www.cnet.com/1990-11136_1-6278387-1.html.

⁵ Boo.com ägdes av det nederländska bolaget Boo.com NV, som i sin tur ägdes av grundarna, det saudiarabiska bolaget Sedco, franska LVMH, italienska Benetton och libanesiska AME. Senare tillkom också bland andra investmentbanken Goldman Sachs. Se Wikipedia/Boo.com.

⁶ Se Wikipedia/Boo.com.

Det finns åtminstone ett exempel från den andra digitala vågen på ett nystartat svenskt företag som lyckades utveckla en ny produkt och bygga upp en både stor och bärkraftig internationell verksamhet. Det är Qlik (1993), med QlikView som den mest kända produkten.¹¹⁶ Tanken med applikationen var att användarna på ett enklare sätt skulle kunna få fram detaljerad information ur stora datamängder. Företaget undvek att dras med i IT-ryan och de möjligheter till snabba pengar och expansion genom företagsköp som den innebar. Istället fortsatte de att utveckla sin produkt och skapa system och processer som möjliggjorde en bärkraftig tillväxt. 1999 hade företaget kunder som TetraPak och Astra Zeneca, men bara 35 anställda. Efter att företaget fokuserat på Business Intelligence fördubblades antalet anställda till år 2003. Med finansiering från venture capital-företag kunde satsningarna på FoU utökas, och expansionstakten steg. I början av 2006 flyttades huvudkontoret från Lund till Philadelphia, medan forskning och utveckling blev kvar. Qlik upprättade också samarbeten med Intel och HP för att försäkra sig om att dess produkt skulle kunna utnyttja fördelarna med den nya hårdvara som var under utveckling. Företaget noterades på Nasdaqbörsen i New York i juli 2010, och hade i april 2015 2 000 anställda. Av dessa fanns omkring 450 i Sverige. Qlik är därmed ett av de mest framgångsrika svenska IT-företagen. Att huvudkontoret har flyttat till USA samt att företaget är noterat i USA och inte i Sverige, och till viss del också att en relativt liten

¹¹⁶ Se www.qlik.com/company/history. Företaget hette tidigare QlikTech.

andel av de anställda finns i Sverige, talar för att Qlik snarare är undantaget som bekräftar regeln om svårigheterna att få fram nya stora IT-företag i Sverige.

Ericsson blev under 1990-talet en av de ledande mobiltelefonföretagen. Verksamheten, som inledningsvis bedrivits inom Ericsson Radio Systems, förlades år 1994 till bolaget Ericsson Mobile Communications. Mot slutet av 1990-talet fick Ericsson svårt att klara konkurrensen med Nokia. Samtidigt drabbades Ericssons kärnverksamhet, det vill säga de mobila systemen, av vikande efterfrågan. Orsaken var att många länder valde att auktionera ut licenserna för att driva 3G-trafik, vilket ledde till kraftigt upprissade priser och därmed till att operatörerna var tvungna att skjuta upp investeringar i nya system. Efter att Ericsson vinstvarnat och börjat med omfattande nedskärningar knoppades mobiltelefonverksamheten av till det nybildade företaget SonyEricsson i oktober 2001.¹¹⁷ Att Ericsson också låg långt framme i utvecklingen av läsplattor är mindre känt. Företagets så kallade Web Screen lanserades på CeBit-mässan i februari år 2000, men utvecklingen lades ned i samband med IT-krisen eftersom ett kommersiellt genombrott bedömdes ligga alltför långt fram i tiden.¹¹⁸ Tillverkningen av konsumentprodukter var därmed till stora delar ett avslutat kapitel för Ericsson.

Den andra digitala vågen var kortvarig men intensiv. Med undantag för Qlik, som började expandera på allvar först efter att IT-bubblan spruckit och har merparten av ägandet och verksamheten utomlands, resulterade inte heller den i några nya svenska storföretag. Men lärdomarna var desto fler. En är att företagen och investerarna måste vara mer realistiska än åtskilliga av dem i den andra vågen var. Viktiga frågor att besvara är om marknaden och tekniken är tillräckligt mogna för företagets varor eller tjänster, i vilken skala företaget ska dra igång och om företaget har tillräcklig finansiell uthållighet tills dess det kan förväntas gå med vinst. Att åtskilliga företag under den tredje digitala vågen lyckades bättre kan åtminstone till viss del förklaras med de lärdomar som drogs under den andra digitala vågen.

Den tredje digitala vågen: 2001–

Under den tredje digitala vågen har det kommit fram ett antal internationellt framgångsrika och omskrivna svenska företag. Av dessa tillhör Skype (2003) och Spotify (2006) de mest kända. Spotify porträtteras i faktarutan nedan. Åtskilliga av företagen är genuint entreprenörsdrivna, och många av dem har också tagit fram nya produkter för nya marknader. Det gäller exempelvis Tobii Technology (2001), som utvecklat teknologi för ögonstyrning och blickmätning och bör noterades i april 2015. Det gäller också Klarna (2005), som tillhandahåller betalningslösningar för e-handelsbranschen, och datorspelsföretaget Mojang (2010). Vissa av företagen fick förhållandevis snabbt relativt många anställda, exempelvis Klarna med drygt 1 000 i december 2014. I en genomgång av 25 unga teknikbolag av Ahlbom (2014) var Klarna det företag som hade flest anställda i Sverige med omkring 750 personer. Klarna var ändå långt ifrån att komma med på listan över Sveriges 100 sysselsättningsmässigt största företag, vilket kräver ca 2 000 anställda. Övan nämnda Tobii Technology hade 600 anställda hösten 2014, varav en tredjedel i Sverige. Sammanlagt hade de 25 företagen 3 700 anställda i Sverige, det vill säga ungefär lika många som arbetar på Danderyds sjukhus.¹¹⁹ Det finns också ett antal företag som har få anställda men ändå betingar ett

¹¹⁷ Se Wikipedia/SonyEricsson. I början av 2012 sålde Ericsson sin andel till Sony, och senare samma år flyttades huvudkontoret till Tokyo.

¹¹⁸ Se Hillerud (2015).

¹¹⁹ Se Ahlbom (2014), som också anger Qlik (1993) som ett exempel på ett företag som har vuxit betydligt snabbare utomlands än i Sverige. Av totalt 1 950 anställda arbetade 445 i Sverige hösten 2014. Qlik behandlas här under avsnittet om den andra digitala vågen.

högt värde. Köpeskillingen för Mojang, som hade 39 anställda i februari 2014, uppgick exempelvis till 2,5 miljarder USD när företaget såldes till Microsoft i september samma år.

Snabb global förnyelse av musikindustrin, Spotify (2006)¹

Spotify startade i april 2006 av entreprenörerna Daniel Ek och Martin Lorentzon. Det är en musiktjänst på nätet där det går att lyssna via streaming. Den kommersiella musikindustrin har sina rötter i tidigt 1900-tal, men dittills hade den tekniska utvecklingen mest påverkat den fysiska bäraren av musiken som gått från stenkaka till LP och vidare till cd. Distributionen hade däremot inte förändrats nämnvärt, även om såväl legala som illegala nedladdningar hade kommit att utgöra ett alternativ till att köpa skivor. Visionen med Spotify var att göra musiken tillgänglig när och var som helst. Genom att lägga den i vad som kommit att kallas molnet förändrades hela musikindustrin. Istället för att välja från egna cd-skivor fanns miljontals låtar tillgängliga. Användarna fick också tillgång till vad andra lyssnat på och kunde enkelt sprida sina egna listor. Det gav en multiplicerande effekt som bidrog till en explosionsartad utveckling. Affärsmodellen, som tillämpas av många företag på Internet, bygger på att först erbjuda en gratis bastjänst. Genom denna bastjänst, som ofta är reklamfinansierad, får tjänsten stor spridning. Därefter erbjuds fler funktioner och andra fördelar mot en avgift.

Spotify ingick avtal med en rad rättighetsinnehavare som Universal Music Group, EMI Music, Warner Music Group, Sony BMG, Merlin, The Orchard och Bonnier Amigo. Dessa avtal var nödvändiga för att kunna lansera tjänsten. De nordiska riskkapitalbolagen Northzone Ventures och Creandum investerade 170 miljoner kronor och blev delägare. Lanseringen ägde rum i oktober 2008. Den skedde samtidigt i Sverige, Finland, Norge, Storbritannien, Tyskland, Frankrike, Italien och Spanien. Samma år värderades företaget till 850 miljoner kronor. Under de närmaste åren fortsatte expansionen på fler marknader. I samband med att företaget behövde ta in mer kapital värderades det i april 2015 till 8,4 miljarder USD, det vill säga ca 70 miljarder kronor.² Det var en fördubbling jämfört med november 2013, då företaget också tog in pengar. I maj 2015 hade företaget 1 500 personer anställda runt om i världen.³ I maj 2016 rapporterades att företaget hade 100 miljoner användare i 59 länder, varav 30 miljoner betalande prenumeranter. Moderbolaget är baserat i Luxemburg, medan det svenska bolaget Spotify AB har kontor i Stockholm, Göteborg och Borås.

¹ Denna faktaruta bygger i huvudsak på svensk medierapportering.

² The Wall Street Journal, 10 april 2015.

³ Se Wikipedia/Spotify.

Sammanfattande kommentarer

I kapitlet har visats att företagsbildningen inom IT-sektorn liknar den i ekonomin som helhet, det vill säga att Sverige har haft svårt att få fram företag som baserar sin tillväxt på nya varor eller tjänster och därmed skapar nya marknader. Mot slutet av den första vågen hamnade åtskilliga av de inledningsvis lovande företagen hos Ericsson. Vissa blev sedan statligt ägda innan de lades ned, medan andra blev utlandsägda. Under den andra vågen hade företagen lärt sig av de svårigheter föregångarna drabbades av. Avreglerade kapitalmarknader med nya typer av aktörer gjorde det lättare att skaffa kapital. Företagen etablerade sig också tidigt på internationella marknader, och växte i vissa fall betydligt snabbare utomlands än i Sverige. Men de företag som lyckades överleva IT-kraschen i början av 2000-talet var i första hand IT-konsulter, det vill säga företag som inte utvecklat någon egen produkt utan lever på att tillgodose efterfrågan på en etablerad marknad, och växer när marknaden växer. Att IT-konsulterna kan ses som en form av bemanningsföretag utgör en viktig förklaring till framgångarna – genom att anlita ett IT-konsultbolag istället för att anställa egen personal kunde företagen komma runt rigida aspekter av anställningsskyddet.

Den tredje vågen skiljer sig från de båda första genom att företag som erbjöd nya produkter, oftast tjänster, lyckades uppnå hög tillväxt. Dessa företag var tidigt ute med att skaffa kapital och ta sig ut på internationella marknader. Mycket av expansionen förlades utomlands, där också huvudkontoren tenderade att hamna. Men företagen fortsatte också att expandera i Sverige, vilket tyder på att företagsklimatet genomgått avsevärda förbättringar. I jämförelse med tidigare digitala vågor kan framväxten av nya företag under den tredje digitala vågen framstå som ett trendbrott. Utvecklingen skiljer sig också från den i andra branscher eftersom det där i första hand har varit företag som levererar tjänster för den inhemska marknaden som har vuxit sig stora under de senaste decennierna. Samtidigt är företagen i den tredje digitala vågen ännu inte tillräckligt stora för att komma in på listorna över Sveriges 100 största företag. Dessutom har ett flertal av dessa företag sålts, helt eller delvis, till utländska ägare. Det är alltså inte självklart att utvecklingen innebär ett trendbrott, speciellt som de båda tidigare digitala vågorna också hade företag som nådde betydande framgångar i ett relativt tidigt skede, för att sedan stöta på problem.

Men att företagen i flera fall har sålts eller flyttat utomlands behöver heller inte vara ett tecken på att företagsklimatet i Sverige är sämre än i andra rika länder. Det kan vara en naturlig del av globaliseringen där företagen söker sig till större marknader, både vad gäller möjligheter till försäljning, finansiering och rekrytering. Å andra sidan kan det vara problematiskt för Sverige om landets komparativa fördel på det kunskapsintensiva området är att ta fram nya tekniker och företag som senare fortsätter att utvecklas utomlands. Sverige riskerar i så fall att gå miste om en stor del av de nya jobb som företagen ger upphov till. I kapitel 8 studeras villkoren för teknikintensiva företag med hjälp av en intervjuundersökning bland personer verksamma i branschen och en studie av företagsklimatet. Men först jämförs framväxten av nya stora företag i Sverige med den i USA.

Det finns inget skäl till att någon skulle vilja ha en dator i sitt hem.

Ken Olsen, grundare av Digital, 1977

7. En jämförelse med USA

Föregående kapitel visade att Sverige under lång tid har haft svårt att få fram nya stora företag inom IT-sektorn, åtminstone sådana som tar fram nya varor eller tjänster och på så vis skapar nya marknader, och det trots åtskilliga försök. Genomgången av Sveriges 100 största företag visade också att det är ont om stora svenska IT-företag. I detta kapitel jämförs framväxten av nya stora företag i Sverige med den i USA. Utgångspunkt för jämförelsen är Forbes lista över världens 2 000 största företag. Undersökningen omfattar alla branscher, men för USA:s del hamnar fokus på IT-företag eftersom det är på det området de största företagen har vuxit fram. Framväxten av de stora amerikanska IT-företagen behandlas i ett eget avsnitt, vilket ger en samlad bild av hur utvecklingen i denna bransch har skiljt sig från den i Sverige. Därefter undersöks i vilken utsträckning det har kommit fram stora företag i andra branscher i Sverige respektive USA. I sista avsnittet behandlas frågan om svårigheterna att få fram nya stora IT-företag är ett specifikt svenskt fenomen. Men först något om metoden.

Metod¹²⁰

Att jämföra två länder av så olika storlek som USA och Sverige när det gäller framväxten av nya storföretag kan lätt bli missvisande eftersom stora länder tenderar att ha fler stora företag. På Forbes Global 2000 för 2013 fanns det exempelvis 535 amerikanska företag jämfört med 26 svenska. Som framgick av kapitel 2 är storföretagstätheten i Sverige däremot högre än den i USA. Att döma av Diagram 2.1 verkar befolkningsstorleken heller inte påverka storföretagstätheten, det vill säga antalet invånare per storföretag.¹²¹ Företag i länder med en stor befolkning har visserligen en större hemmamarknad, men de har också, allt annat lika, fler konkurrenter. Andelen av företagen som växer sig stora borde därför inte påverkas. Undersökningen i detta kapitel är emellertid i huvudsak av kvalitativ natur. Vi gör därför ett urval av de största företagen i respektive land och studerar när och hur dessa grundades och växte sig stora. Som vi kommer att se spelade enskilda entreprenörer och finansärer en avgörande roll, men influenser från och samarbeten med etablerade storföretag var också centrala för företagets utveckling. Avsnittet blir därmed en illustration av den företagsdynamik som beskrivs i kapitel 3, där nystartade och yngre företag som är verksamma i en gynnsam miljö kan stå för stora genombrott och snabbt växa sig stora.

Eftersom Sverige hade 26 företag på Forbes Global 2013 begränsas jämförelsen till de 26 största företagen i respektive land. Av dessa företag studeras de tio senast etablerade i varje land med avseende på bransch och sättet de startats och vuxit sig stora, det vill säga om de kan betraktas som genuint entreprenörsdrivna eller om de utvecklats på något annat sätt. De amerikanska företagen måste då, allt annat lika,

¹²⁰ Se Bornefalk och Axelsson (2015) för en mer detaljerad redovisning av undersökningen. Där redovisas också resultaten för ett antal ytterligare länder.

¹²¹ Enligt Lucas (1978) är kapitalintensiteten i ekonomin en viktig faktor för storföretagstätheten. Kapitalintensiteten är i sin tur kopplad till hur rikt landet är. Se vidare kapitel 2.

växa sig större än de svenska företagen för att inkluderas, men det finns också fler företag som har möjlighet att göra det eftersom marknaden är större. Företagen redovisas i Tabell 5. Med detta förfaringssätt finner vi att de fem yngsta av de 26 största företagen i USA var IT-företag. De fem företagen tillhörde också de 100 största i världen enligt Forbes Global 2013. Flertalet av de svenska företagen på listan startades för mer än 50 år sedan, och ett antal betydligt tidigare än så. Enligt Forbes klassificering räknas de ändå som relativt nyetablerade eftersom de har genomgått en sammanslagning eller utbrytning under senare tid. De svenska företagen uppvisar i detta avseende betydande likheter med de äldsta amerikanska företagen på listan.

Tabell 5. De yngsta av de 26 största företagen i USA och Sverige

Etableringsår samt placering på Forbes Global 2000

USA	År	Forbes Global 2000	Sverige	År	Forbes Global 2000
Google	1998	68	Swedish Match	1996	1862
Cisco Systems	1984	80	Assa Abloy	1994	892
Apple, Inc.	1976	15	Tele2	1993	1319
Microsoft	1975	41	Swedbank	1991	265
Intel	1968	72	NCC Group	1989	1911
Comcast	1963	56	Hexagon	1975	1521
Wal-Mart Stores	1962	15	Nordea Bank	1974	118
Berkshire Hathaway	1955	9	SEB	1972	243
American International Group	1919	62	Telia Sonera	1966	286
Conoco Phillips	1917	73	Autoliv	1953	1294

Källor: Forbes Global 2000, år 2013, samt egna beräkningar.

Företagen presenteras i de följande avsnitten. Först studeras framväxten av de fem stora IT-företagen i tabellens topp. Eftersom fokus ligger på företag i IT-sektorn presenteras också ett antal relativt nystartade amerikanska IT-företag som har vuxit snabbt men inte är tillräckligt stora för att komma med bland USA:s allra största företag. De företag som verkligen har startats under de senaste 50 åren, och alltså inte inkluderas på grund av en sammanslagning eller utbrytning som har skett under perioden, studeras mer ingående. Speciell uppmärksamhet ägnas åt hur affärsidén växte fram, hur finansieringen ordnades och vad som gjordes för att hålla nere kostnaderna under de tidiga utvecklingsstadierna. Nyckelpersoner i form av entreprenörer, innovatörer och finansiärer identifieras också.

De stora amerikanska IT-företagen

De fem stora amerikanska IT-företagen i toppen av Tabell 5 kan karakteriseras som genuint entreprenörsdrivna. Samtliga startades i västra USA, och fyra av dem under tiden för den första digitala vågen i Sverige.¹²² Det äldsta av de fem företagen är Intel, som låg på plats 72 på Forbes lista år 2013. Företaget startades 1968 i Mountain View, en av dryga tioalet städer som räknas till Silicon Valley.¹²³ Det skedde i samband med att två av grundarna av det New Yorkbaserade Fairchild Semiconductor lämnade företaget, vars anläggning i Kalifornien varit ledande i utvecklingen av halvledare

¹²² Utvecklingen i USA kan också delas in i olika vågor, men dessa sammanfaller inte med de svenska. Vågorna är heller inte lika markanta, vilket beror på att förutsättningarna inte har skiftat lika kraftigt i USA som i Sverige.

¹²³ Silicon Valley är en benämning för södra delen av San Francisco Bay Area. Området sträcker sig från San José och nordväst genom Santa Clara Valley, och inkluderar bland annat Stanford. Beroende på vilken definition som används har Silicon Valley 3,5–4 miljoner invånare.

men börjat misskötas och gå med förlust.¹²⁴ En av dem som lämnade företaget var forsknings- och utvecklingschefen Gordon E. Moore, som några år tidigare formulerade det som har kommit att kallas Moores lag.¹²⁵ Tillsammans med Robert Noyce fick han med sig ett antal nyckelmedarbetare, och därmed också nyutvecklad teknik vars potential Fairchilds företagsledning inte insåg.

Bland investerarna återfanns en tidigare vd och fem av Fairchilds grundare. 1970 gick också Federico Faggin, som utvecklat en silikonbaserad teknik som kom att användas i världens första kommersiella mikroprocessor, över till Intel. Processorerna ingick i de första persondatorerna som kom ut några år efter att företaget grundats, men det var först på 1990-talet som Intel blev den dominerande leverantören av mikroprocessorer till persondatorer.¹²⁶ Intel har kommit att dominera branschen allt mer eftersom utvecklingen av nya processorer kräver investeringar i mångmiljardklassen, vilket endast de allra största tillverkarna har möjlighet att bekosta.¹²⁷ Företaget har också inlett forsknings- och utvecklingsarbete kring kraftgenerering och transmission. Intel är inte bara ett exempel på att avknoppningar från etablerade storföretag är en viktig källa till framväxten av nya stora företag. Det är också ett exempel på att huvudkontorens, i det här fallet Fairchild Semiconductors, prioriteringar kan försvåra utvecklingen för lovande divisioner och verksamheter, och därmed i förlängningen hämma hela företags utveckling.¹²⁸

Medan Intel fick sitt ursprung i form av personer, kunnande och idéer – och indirekt också finansiering – från ett etablerat företag utnyttjade Microsoft (1975) samarbeten med större företag för att komma igång. Företaget grundades av Bill Gates, som studerade på Harvard, och Paul Allen, som tidigare arbetat på datorföretaget Honeywell. Tre år tidigare, när de var 17 respektive 19 år gamla, hade de startat sitt första IT-företag.¹²⁹ Företaget hade begränsade framgångar, men erfarenheterna var viktiga när de skapade Microsoft. Microsoft startades i Albuquerque i New Mexico i samband med att Allen och Gates utvecklade mjukvara till den första mikrodatorn, Altair 8800. Datorn tillverkades av MITS, där Allen också var anställd under en period.¹³⁰ I början drevs Microsoft från Bill Gates garage. I likhet med att företaget arbetade på uppdrag av, eller i samarbete med, andra företag, bidrog det till att hålla nere kapitalbehovet. Att företaget inte producerade egen hårdvara hade samma effekt. Microsoft blev oberoende av MITS i slutet av 1976, men fortsatte sitt utvecklingsarbete för företaget.

¹²⁴ Fairchild Semiconductor bildades år 1957 som en division inom Fairchild Camera and Instrument. Tillverkningen av halvledare svarade för merparten av företagets vinst. Trots det visade företagets ledning begränsat intresse för verksamheten. Vinsterna användes istället för att köpa upp en rad olönsamma verksamheter och företag. Det interna missnöjet ledde till avhopp av nyckelmedarbetare, samtidigt som konkurrensen från nystartade företag på halvledarmarknaden tilltog. Se https://en.wikipedia.org/wiki/Fairchild_Semiconductor.

¹²⁵ Moores lag beskriver fenomenet att antalet transistorer som får plats på ett chip växer exponentiellt. I artikeln från 1965 förutsåg Moore att dubblingstiden, som då hade uppgått till två år, skulle ligga på den nivån i åtminstone 10 år till. Moores lag har hållit betydligt längre än så, men enligt Intels vd Brian Krzanich har dubblingstiden legat närmare två och ett halvt än två år sedan 2012. En viktig orsak till att utvecklingen har börjat stagnera är ökande utvecklingskostnader. Ökningen har gett upphov till vad som har kommit att kallas Moores andra lag, som förutsäger stagnationen. Se https://en.wikipedia.org/wiki/Moore%27s_law.

¹²⁶ <https://en.wikipedia.org/wiki/Intel>.

¹²⁷ AMD är den enda mer betydande konkurrenten till Intel inom tillverkning av mikroprocessorer av typen x86, som har dominerat marknaden sedan mitten av 1980-talet. AMD grundades 1969. I likhet med Intel hade grundarna hoppat av från Fairchild Semiconductor på grund av missnöje med hur företaget styrdes. Se https://en.wikipedia.org/wiki/Advanced_Micro_Devices.

¹²⁸ Se forskningsgenomgången i kapitel 3.

¹²⁹ Affärsidén bakom detta företag, Traf-O-Data, var att ta fram bättre uppgifter om trafikflöden än de lokala företagen förmådde göra. De anlätade skolkamrater för att manuellt föra över data från trafikräkningar till datorkort. Tillgång till datorer fick de genom att utföra olika typer av programmeringsarbete. Gates använde sedan datorer på universitetet, som Allens pappa hade tillgång till, för att utföra analyserna. Se <https://en.wikipedia.org/wiki/Traf-O-Data>.

¹³⁰ Se Curtis (2014).

1979 flyttade Microsoft till Seattle i Washington. Året efter fick företaget i uppdrag av IBM att utveckla operativsystemet till IBM:s första persondatorer. Företaget var därmed väl positionerat för att kunna dra fördel av den snabba tillväxten av persondatormarknaden. Microsoft befäste sin position med operativsystemet Windows, som lanserades 1985, och Officepaketet, som kom 1990, samt en lång rad uppdateringar av dessa. Börsintroduktionen år 1986 och efterföljande värdestegringar har skapat uppskattningsvis tre dollarmiljardärer och 12 000 dollarmiljonärer bland Microsofts anställda.¹³¹ Företaget kunde fortsätta sin snabba tillväxt genom att utveckla mjukvara för en lång rad olika produkter, inklusive spelkonsoler.

Att Microsoft har genomfört ett stort antal företagsköp är en annan källa till företagets tillväxt.¹³² Bland företagen finns Skype Technologies (2003), som köptes för 8,5 miljarder USD i oktober 2011, och spelutvecklaren Mojang (2010), som köptes för 2,5 miljarder USD i september 2014.¹³³ Priset för Skype, som vid köptillfället motsvarade 54 miljarder kronor, var då det högsta pris Microsoft betalat för något företag. 2012 började Microsoft tillverka enklare datorer. Genom köpet av Nokias mobiltelefonverksamhet för 7 miljarder USD år 2014 har Microsoft också försökt att etablera sig som mobiltelefonstillverkare.¹³⁴ Satsningen har emellertid stött på problem, vilket är en av orsakerna till att företaget har genomfört personalneddragningar under de senaste åren.¹³⁵ Personalneddragningarna i kombination med ett ökat tempo när det gäller företagsköp tyder på att Microsoft inte längre kan växa lika snabbt kring sin ursprungliga affärsidé. Företaget börjar därmed påminna om etablerade storföretag som lägger merparten av sin kraft på att effektivisera och förfina produktionen men samtidigt försöker hänga med i utvecklingen genom att köpa andra, oftast relativt unga, företag.¹³⁶ På Forbes lista för 2013 låg Microsoft på plats 41.

Apple grundades 1976 i Cupertino i Silicon Valley av Steve Jobs och Steve Wozniak, som då var 21 respektive 26 år gamla. Medan samarbeten med hårdvarutillverkare var viktiga för Microsoft spelade nätverk och kontakter från skola, arbetsplatser och datorklubbar en avgörande roll för Apples tidiga utveckling. Grundarna lärde känna varandra när Jobs sommarjobbade på Hewlett-Packard, där Wozniak var anställd.¹³⁷ När Jobs senare arbetade på datorspestillverkaren Atari tog han hjälp av Wozniak för att vinna premier för sitt utvecklingsarbete. När de började utveckla det som senare blev den första Appledatorn sågs det ha varit för att imponera på andra medlemmar i den lokala datorklubben, Homebrew Computer Club. Ur detta föddes affärsidén att göra det möjligt för fler, och så småningom alla, att äga en dator.¹³⁸ Medlemmar i datorklubbar utgjorde också en viktig första kundgrupp.

¹³¹ Se <https://en.wikipedia.org/wiki/Microsoft>, läst den 2 oktober 2015.

¹³² Från juli 1987 till och med april 2017, och med tyngdpunkt mot slutet av perioden, köpte Microsoft 202 företag, av vilka det stora flertalet kom från USA. Se https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mergers_and_acquisitions_by_Microsoft.

¹³³ Förutom Skype och Mojang, med spelsuccén Minecraft, har Sedit, som köptes för 125 miljoner USD 1999, anknytning till Sverige. Skype var emellertid registrerat i Luxemburg vid tidpunkten för försäljningen. I januari 2017 förvärvades också Simplygon, som är verksamt inom 3D-spel.

¹³⁴ Under en period var Microsoft världens tredje största mobiltelefonstillverkare.

¹³⁵ I juni 2014 var antalet anställda 128 100. I mars 2015 hade det minskat till 118 600, för att i juni 2016 uppgå till 114 000. Se <http://fortune.com/2015/07/08/microsoft-layoffs/>.

¹³⁶ Som framgick av kapitel 3 kan företagsköp vara ett sätt att öka innovationsförmågan för etablerade storföretag. Det kan också finnas andra skäl, exempelvis att bredda verksamheten och öka omsättningen för att kunna hitta synergier och öka vinsten. Enligt The Economist (2016) kan de stora företagens ökade företagsköp också vara ett resultat av den låga räntan och överskottslikviditet.

¹³⁷ Wozniak hade hört talas om Jobs genom en gemensam bekant, som också var skolkamrat till Job. Se https://sv.wikipedia.org/wiki/Steve_Wozniak.

¹³⁸ Se Spicer, Dag, "Steve Jobs: From Garage to World's Most Valuable Company", <http://www.computerhistory.org/atchm/steve-jobs/>, läst 29 september 2015.

Grundarna saknade eget kapital, och eftersom företaget behövde komponenter för hårdvarutillverkningen hade de betydande finansieringsproblem under uppstartsfasen. De var tvungna att hålla nere kostnaderna och hitta någon form av extern finansiering. De första datorerna byggdes därför i Steve Jobs sovrum, och därefter i hans föräldrars garage. Men grundarna var också tvungna att sälja egna tillgångar, bland annat en miniräknare och en folkvagnsbuss, för att hålla igång verksamheten. Tack vare leverantörskrediter på 30 dagar från komponenttillverkarna kunde den första leveransen om 50 enkla, men sinnrikt konstruerade, datorer klaras av. När företaget skulle expandera uppkom nya problem med finansieringen. Eftersom affärsidén, att göra det möjligt för alla att äga en dator, upplevdes som orimlig gick det inte att låna i bank. Istället fick företaget extern finansiering från Mike Markkula, som lämnat Intel som mångmiljonär. Markkula blev delägare och fungerade också som rådgivare åt Jobs och Wozniak.

Apple uppvisade en mycket stark tillväxt, med en försäljning som dubblerades omkring var fjärde månad under företagets första fem år.¹³⁹ I samband med börsintroduktionen i december 1980 skapades 300 nya dollarmiljonärer, vilket då var ett rekord.¹⁴⁰ Omkring 40 av dessa var anställda på eller grundare av Apple. År 1984 lanserades Macintosh, som var den första persondatorn med grafiskt gränssnitt och mus. Idén bakom Macintosh fick Jobs under ett besök på Xerox forsknings- och utvecklingscenter PARC. Även om datorn var väsentligt dyrare än dess konkurrenter gjorde den Apple till världens näst största datortillverkare under den följande tioårsperioden.¹⁴¹ 1985 tvingas emellertid Jobs bort från Apple. Företaget försvagas efter hand och hamnar så småningom i en kris. Vändningen, som gör Apple till ett av världens högst värderade företag, kommer först efter att Jobs kommit tillbaka i början av 1997.

Apple har fortsatt att utveckla nya lösningar och applikationer för persondatorer, men har på senare år baserat mycket av sin tillväxt på mobiltelefoner och surfplattor, som också har integrerats med underhållning. Företaget har också gett sig in på nya marknader, och bland annat haft planer på att lansera en eldriven bil som på sikt ska göras förarlös.¹⁴² Att Apple kan ge sig in i en så pass kapitalkrävande bransch som bilindustrin beror på att vinstmarginaler kring 40 procent har gjort det möjligt att bygga upp reserver som uppgick till omkring 200 miljarder USD år 2015.¹⁴³ Utvecklingen av bland annat iPhone har också gjort att företaget har byggt upp ett kunnande om batterier och sensorer som behövs i eldrivna bilar. Apple låg på plats 15 på Forbes lista för 2013, och var därmed det högst rankade amerikanska IT-företaget. Till skillnad från åtskilliga andra stora IT-företag har Apple varit relativt restriktiva när det gäller att köpa andra företag.¹⁴⁴

Cisco (1984) startades när den första digitala vägen i Sverige var på väg att ebba ut. Företaget utvecklar, tillverkar och säljer IP-baserade nätverk och andra produkter med anknytning till tjänster runt Internet.¹⁴⁵ Uppskattningsvis 85 procent av internettrafiken går numera via Ciscos system.¹⁴⁶ Till skillnad från Microsoft och Apple, som

¹³⁹ Se https://en.wikipedia.org/wiki/Apple_Inc.

¹⁴⁰ Se <http://www.edn.com/electronics-blogs/edn-moments/4403276/Apple-IPO-makes-instant-millionaires--December-12--1980>, läst 7 oktober 2015.

¹⁴¹ Se <https://en.wikipedia.org/wiki/Macintosh>.

¹⁴² Se Wakabayashi (2015).

¹⁴³ Se The Economist (2015).

¹⁴⁴ Det har till viss del ändrats efter att Steve Jobs avgick som företagets vd 2011. Se <http://www.cnet.com/news/apple-said-to-be-in-talks-to-buy-beats-electronics-for-3-2b/>.

¹⁴⁵ IP, eller Internetprotokoll, är de regelsamlingar som används vid överföring av information på Internet. Vid användningen överförs uppgifter om avsändar- och mottagaradress i form av IP-adresser. Se <https://sv.wikipedia.org/wiki/Internetprotokoll>.

¹⁴⁶ https://en.wikipedia.org/wiki/Cisco_Systems.

är starkt förknippade med Bill Gates respektive Steve Jobs, har Cisco byggts upp under vad som kan beskrivas som ett stafettlopp. Företaget startades av paret Sandy Lerner och Leonard Bosack, som arbetade med datorer och nätverk på Stanford-universitet.¹⁴⁷ Forskare på Stanford var tidigt ute med att koppla upp datorer i lokala nätverk, men det fanns inga länkar mellan dessa nätverk. Lerner och Bosack bidrog till att utveckla ett system med sådana länkar. Andra universitet och företag efterfrågade en liknande lösning, men universitetsledningen var ointresserad av att utveckla idén. Lerner och Bosack startade därför ett eget företag som de drev från sitt hem i San Francisco tillsammans med ett antal tidigare kollegor.

Finansieringen ordnade de genom att ta lån med huset som säkerhet och genom att utnyttja sina kreditkort. Lerner tog också ett arbete vid sidan om, medan Bosack behöll sin anställning på Stanford. Tillsammans med en kollega, och utan tillstånd, kopierade han en router med tillhörande mjukvara som utvecklats på universitetet. Bosack tvingades sluta, men företaget fick efter en tid rätt att tillverka mjukvaran på licens. Mjukvaran utvecklades till det som blev grunden för IOS, det operativsystem som Cisco byggde sin tidiga verksamhet kring.¹⁴⁸ Företaget gick tidigt med vinst eftersom efterfrågan var stor men behövde mer kapital för att kunna fortsätta växa. Efter att ha fått nej från omkring 75 venture capital-företag kunde ett samarbete inledas med Don Valentine, som grundat venture capital-bolaget Sequoia. Valentine hade redan satsat pengar i Apple och insåg vikten av att det kraftigt ökande antalet nya persondatorer kunde kopplas ihop i nätverk. 1987 satsar han 2,5 miljoner USD i utbyte mot 32 procent av aktierna. Han tog också in bland annat försäljnings- och ledningsteam, som tidigare saknats i företaget. 1990 tvingades Lerner bort av Valentines managementteam, och Bosack följde med.

Det var först när John Chambers kom till Cisco år 1991 som företaget fick en dynamisk ledare och driven affärsman av det slag Bill Gates och Steve Jobs har utgjort för Microsoft och Apple. Chambers hade börjat som försäljare på datortillverkaren IBM, men efter fem år känt att han inte kunde komma längre på det ingenjörstyrd företag eftersom han själv inte var ingenjör. Chambers tog snabbt över stafettpipen på Cisco, och en period av stark tillväxt inleddes.¹⁴⁹ Internets snabba utveckling under andra halvan av 1990-talet, i kombination med den närmast monopolliknande ställning som Cisco byggt upp inom routrar, utgjorde en god grund för tillväxten. I mars år 2000, när börskurserna i samband med IT-boomen stod i topp, gick Cisco om Microsoft som världens högst värderade företag med ett marknadsvärde på 500 miljarder USD. I likhet med andra stora IT-företag har Cisco, från 1993 och framåt, också genomfört en lång rad uppköp av andra företag i syfte att komma över ny teknik och kvalificerad arbetskraft och därmed kunna fortsätta att växa.¹⁵⁰ Vissa av företagen betingade rekordpriser för branschen när de köptes. Principen har varit att företagen ska ha klarat av de första viktiga utvecklingsstegen och fått igång en fungerande verksamhet. De uppköpta företagen har kunnat behålla mycket av sin självständighet, och flera av dem har utvecklats till stora verksamheter inom Cisco. Under senare år har Cisco också byggt upp en omfattande verksamhet i Indien.

¹⁴⁷ Se Bunnell (2000) för en närmare redogörelse för Ciscos start och utveckling.

¹⁴⁸ IOS står för Internetworking Operating System, och hanterar router-, switch-, nätverks- samt telekommunikationsfunktioner.

¹⁴⁹ Mellan 1991 och 1999 växte Cisco från 500 anställda och en försäljning på 183 miljoner USD till 21 000 anställda och 15 miljarder USD i försäljning. Chambers var vd från 1995 till juli 2015, och är sedan 2006 företagets styrelseordförande.

¹⁵⁰ Till och med september 2015 hade Cisco köpt 177 företag, av vilka 152 var från USA. Av övriga kom sex från Storbritannien, fem från Israel, fyra från Danmark och två, Qeyton Systems och Tail-f Systems, från Sverige. Se https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_acquisitions_by_Cisco_Systems.

Det yngsta av de fem stora amerikanska IT-företagen i Tabell 5 är Google, som grundades 1998 i Menlo Park, Silicon Valley. Googles affärsidé är att ”organisera världens information och göra den tillgänglig och användbar för alla”.¹⁵¹ Intäkterna kommer i första hand från online-annonsering. Google startades av Larry Page och Sergey Brin under tiden för den andra digitala vågen i Sverige. Arbetet inleddes 1995, när Page och Brin var doktorander vid Stanforduniversitet.¹⁵² Den grundläggande idén kom från Page, som funderade över ett avhandlingsämne. Tanken var att undersöka matematiskt hur hemsidor på Internet var relaterade till varandra. Page fokuserade på att utveckla en metod för att bestämma antal och typ av länkar mellan olika hemsidor. Informationen kunde sedan användas för rangordning vid sökningar, där hemsidor med många länkar från andra hemsidor med många länkar rankades högt. Metoden gav ett bättre resultat än tidigare sökmotorer, som baserats på antalet gånger det aktuella sökordet förekom på olika hemsidor. Även om Cisco också har sitt ursprung från Stanforduniversitetet är Google därmed det enda av de fem stora amerikanska IT-företagen som är baserat på en vetenskaplig idé utvecklad på ett universitet.

Företaget var inledningsvis baserat i Susan Wojcickis garage, där det också var registrerat.¹⁵³ Den första externa finansieringen, som uppgick till 100 000 USD, kom från Andy Bechtolsheim, en av Sun Microsystems grundare. Redan året därpå, 1999, tog företaget in 25 miljoner USD i en första större finansieringsrunda. Sedan 2001 har Google förvärvat ett stort antal företag, men kan ändå betraktas som genuint entreprenörsdrivet eftersom det har startats och vuxit sig stort runt en grundläggande idé.¹⁵⁴ Under senare år har verksamheten kommit att breddas allt mer. I oktober 2016 lanserade företaget sina första egenutvecklade mobiltelefoner med ambitionen att utmana Apple i premiumsegmentet.¹⁵⁵ I likhet med Apple bedriver Google numera också utvecklingsarbete för att få fram självkörande bilar.¹⁵⁶ För att kunna hålla isär de olika verksamheterna grundades moderbolaget Alphabet den 2 oktober 2015, där Google är ett av flera dotterbolag.¹⁵⁷ Alphabet kan beskrivas som ett konglomerat som utöver ovan nämnda verksamheter också bland annat bedriver forskning inom medicin och medicinteknik i olika dotterbolag.

De fem stora amerikanska IT-företagen är inte bara högt värderade utan har också många anställda. Efter Microsofts neddragningar har Apple, med 115 000 anställda i juli 2015, störst personalstyrka bland de företag som kom fram under tiden för den första digitala vågen. Intel hamnar i samma storleksklass som Apple och Microsoft, med 106 700 anställda under 2014. Cisco, som startades mot slutet av denna period, hade 70 100 anställda andra kvartalet 2015. Google, som startades under tiden för den andra digitala vågen i Sverige, hade 57 100 anställda andra kvartalet 2015. Jämfört med det New Yorkbaserade IBM, som grundades redan 1911, är antalet anställda i de amerikanska IT-företag som vuxit fram sedan mitten av 1960-talet ändå förhållandevis begränsat. År 2014 hade IBM 380 000 anställda, men trots det hamnade företaget först på plats 34 på Forbes Global 2000. IBM:s bakgrund liknar i flera avseenden de tidiga svenska kontorsmaskinstillverkarnas. IBM, som står för International Business Machines, lyckades däremot betydligt bättre med övergången

¹⁵¹ <https://www.google.com/about/>.

¹⁵² Se https://en.wikipedia.org/wiki/History_of_Google.

¹⁵³ Utgifterna under uppstartsfasen kunde också hållas nere genom tillgång till Wojcickis kylskåp. I början av 2014 utsågs Wojcicki till vd på Youtube, som köptes av Google 2006.

¹⁵⁴ I juni 2015 hade Google köpt 184 företag, av vilka 138 var från USA. Två av dessa, Trendalyzer och Marratech, kommer från Sverige. Både köptes 2007.

¹⁵⁵ Mobiltelefonerna innehåller bland annat touchsensorer från det svenska företaget Fingerprint. Se <http://www.va.se/nyheter/2016/10/05/har-ar-googles-iphone-dodare>.

¹⁵⁶ The Economist (2015).

¹⁵⁷ Se <https://sv.wikipedia.org/wiki/Alphabet>.

till den digitala tekniken än dess svenska motsvarigheter, och var länge den mest framgångsrika persondatortillverkaren. Företaget har också lyckats väl med omvandlingen till ett tjänsteföretag. Som ett led i den utvecklingen såldes persondatortillverkningen till det kinesiska företaget Lenovo år 2005.¹⁵⁸ År 2014 tog Lenovo också över IBM:s tillverkning av servrar.

Utöver de fem ovan redovisade företagen finns det en lång rad andra relativt nystartade amerikanska IT-företag på Forbes lista, även om de inte är tillräckligt stora för att komma med i Tabell 5. Ett exempel är Amazon (1994), världens största e-handelsföretag, som låg på plats 526 på 2013 års lista. Amazon grundades i Seattle av Jeff Bezos, som lämnat en anställning som vice VD på ett företag på Wall Street för att starta IT-företag. Att företaget skulle bedriva e-handel med böcker var något Bezos successivt kom fram till när han, inspirerad av tidigare framgångsrika IT-entreprenörer, utvecklade affärsplanen i sitt garage.¹⁵⁹ Försäljningen har därefter utvidgats till en rad andra områden. Bezos är känd för att ständigt ompröva företagets affärsstrategier, och har vid flera tillfällen fattat beslut som sett ut att gå emot företagets intressen men som senare visat sig vara riktiga.¹⁶⁰ Ett exempel är när företaget upplät sin webbsida till andra bokförlag och till försäljning av begagnade böcker. Ett annat är när Amazon satsade stora resurser på att bygga upp en rad datacenter, det vill säga stora serverhallar, i olika delar av världen.¹⁶¹ Beslutet möttes av hård kritik, men dessa datacenter innebar att Amazon blev ledande inom molntjänster, det vill säga i att sälja datorkapacitet till andra företag.¹⁶² Under 2015 öppnade Amazon sin första fysiska bokhandel, där bland annat den egna läsplattan Kindle säljs.¹⁶³ Planer finns också på att lansera en musiktjänst för streamad musik och att erbjuda bredbands-tjänster.¹⁶⁴ Trots att Amazon är förhållandevis lågt rankat hade företaget 183 100 anställda i juli 2015.

Ett par välkända amerikanska IT-företag som vuxit fram under tiden för den tredje digitala vågen i Sverige är de båda nätverkstjänsterna LinkedIn (2003) och Facebook (2004). På Forbes 2000 för 2013 låg LinkedIn på plats 1736 och Facebook på plats 1071. I likhet med Intel grundades LinkedIn i Mountain View.¹⁶⁵ Grundare var Reid Hoffman tillsammans med ett antal personer från bland annat betaltjänstföretaget PayPal (1998).¹⁶⁶ Sequoia Capital – vars grundare spelade en viktig roll för Ciscos utveckling och finansiering – investerade i företaget i slutet av 2003, det vill säga redan under dess första år. Företaget gick med vinst redan 2006. LinkedIn är därmed ett exempel på hur väl utvecklade nätverk och tillgång till kunnskap, erfarenhet och kapital, av vilket allt finns i rikt mått i Silicon Valley, gör det möjligt att få fram nya IT-företag som både växer snabbt och tidigt uppnår lönsamhet. LinkedIn hade 8 700 anställda våren 2015.

¹⁵⁸ Se <https://en.wikipedia.org/wiki/IBM>.

¹⁵⁹ Se <https://en.wikipedia.org/amazon.com>.

¹⁶⁰ Se "Amazon's Smart Innovation Strategy, av Mark W. Johnson", 12 april 2010, Bloomberg Business, http://www.businessweek.com/innovate/content/apr2010/id20100412_520351.htm, läst 30 oktober 2015.

¹⁶¹ Se "Surprising Things to Know about the Amazon Business Model", av Mike Schoultz, <http://www.digitalsparkmarketing.com/general-business/amazon-business-model/>, läst 30 oktober 2015.

¹⁶² Enligt bedömningar av Amazon och Google, en annan stor aktör på området, kan intäkter från denna verksamhet komma att överstiga samtliga intäkter från företagens nuvarande verksamheter.

¹⁶³ Se <http://www.nytimes.com/2016/02/03/technology/amazon-is-said-to-be-planning-an-expansion-into-retail-bookstores.html>.

¹⁶⁴ <http://www.businessinsider.com/amazon-broadband-internet-service-considered-2016-10?r=US&IR=T&IR=T>, läst 19 oktober 2016.

¹⁶⁵ Se <https://press.linkedin.com/about-linkedin>, 9 oktober 2015.

¹⁶⁶ Bland grundarna till PayPal finns Teslas (2003) grundare Elon Musk, vars företag X.com (1999), ett Internetföretag för finansiella tjänster, slogs samman med betaltjänstföretaget Confinity (1998). De båda företagen var belägna på samma gata i Palo Alto. Se <https://sv.wikipedia.org/wiki/Paypal>.

Facebook har sitt ursprung på Harvard, där Mark Zuckerberg och övriga grundare studerade.¹⁶⁷ Fyra månader efter att tjänsten lanserats flyttade företaget till Palo Alto i Silicon Valley. En viktig anledning var att göra det lättare att hitta externa finansiärer. Redan samma månad fick företaget också sin första investering från PayPal-grundaren Peter Thiel. Affärsidén var att generera ett stort antal användare och använda den information som dessa lägger upp om sig själva för kommersiella ändamål, exempelvis skräddarsydd reklam.¹⁶⁸ Ett sätt att öka både trafiken och antalet användare har varit att upplåta sajten för datorspelsföretag, däribland svenska King (2003).¹⁶⁹ I juli 2015 blev Facebook det företag på Standard & Poors 500-index som snabbast nått upp till en marknadsvärdering på 250 miljarder USD. Facebook hade 10 100 anställda i mars 2015.

Stora företag i andra branscher: Sverige vs USA

Bland övriga fem amerikanska och tio svenska företag i Tabell 5 finns inga renodlade IT-företag. Nummer sex på listan av de amerikanska företagen, Comcast (1963), är ett bredbands- och mediaföretag med globala distributionskanaler för både film och kabel-TV. Comcast, som grundades i Mississippi, är också USA:s tredje största telefonoperatör. Sammantaget har det därför stora likheter och beröringspunkter med åtskilliga IT-företag. Wal-Mart Stores (1962) är nummer sju och därmed yngst av de mer traditionella företagen på listan. Det är en global detaljhandelskedja som anses vara världens största i sin bransch med 2,2 miljoner anställda fördelat på över 11 000 butiker i 27 länder. Företaget grundades i Arkansas av entreprenören Sam Walton vars affärsidé var en tydlig lågprislinje där stora försäljningsvolymerna kompenserar för en låg vinstmarginal. Walmart har också gjort stora ansträngningar för att slå sig in på e-handelsmarknaden, som är den marknad som beräknas ha högst tillväxt under de kommande åren.¹⁷⁰ Amazons försprång har emellertid varit stort – år 2012 hade Amazon en omsättning på 61 miljarder USD, medan Walmarts e-handel beräknades omsätta 7–8 miljarder USD.¹⁷¹ Svårigheterna för Walmart på detta område påminner om dem för etablerade företag som försöker utveckla nya verksamheter, det vill säga att det lätt uppstår konflikter mellan etablerad och ny verksamhet.¹⁷²

De tre äldsta amerikanska företagen på listan har inte lika tydlig koppling till IT, även om de naturligtvis använder det i sin dagliga verksamhet. Två av de tre ägnar sig åt försäkringsverksamhet. Det ena, Berkshire Hathaway (1955), är rankat som nummer nio på Forbes globala lista och är därmed det största i undersökningen. Det andra, American International Group (1919), erbjuder, utöver försäkringar, också finansiella tjänster. Det äldsta företaget på listan, ConocoPhillips (1917), är ett oljebolag. Företaget har sina rötter i den tidiga oljeutvinningen i USA på 1800-talet.¹⁷³ När Conoco och Phillips gick samman år 2002 blev företaget det sjätte största börsnoterade oljebolaget i världen. Det är verksamt inom olje- och gasutvinning i sammanlagt 27 länder, förädling i raffinaderier samt transport av gas och olja. Som framgår av Tabell 5 är

¹⁶⁷ <https://en.wikipedia.org/wiki/Facebook>.

¹⁶⁸ I mars 2015 hade Facebook 1,44 miljarder unika aktiva användare. I slutet av 2005, det vill säga ca 1,5 år efter att företaget startat, var antalet 11 miljoner.

¹⁶⁹ Under perioden oktober 2011 till juli 2015 introducerade King Digital Entertainment elva spel på Facebook, däribland Candy Crush. Genom att utnyttja Facebook som plattform kunde King växa från 30 miljoner unika användare första kvartalet 2012 till 400 miljoner unika användare i slutet av 2013, se [https://en.wikipedia.org/wiki/King_\(company\)](https://en.wikipedia.org/wiki/King_(company)). Utan detta steg hade King sannolikt konkurrerats ut av spelföretag som redan etablerat sig på Facebook, se Larsson (2015). I november 2015 tillkännagavs att King sålts till spelföretaget Activision Blizzard för 5,9 miljarder USD.

¹⁷⁰ Se "Why the Walmart E-Commerce Strategy Won't Beat Amazon" av Mike Schoultz, <http://www.digitalsparkmarketing.com/general-business/walmart-e-commerce-strategy/>, läst 30 oktober 2015.

¹⁷¹ Walmarts totala omsättning uppgick till 469 miljarder USD år 2012, vilket var mest av alla företag inom handel.

¹⁷² Se forskningsgenomgången i kapitel 3.

¹⁷³ Detta gäller Conoco, som står för Continental Oil and Transportation Company.

fyra av de fem stora IT-företagen högre rankade än Conoco Philips, medan Apple och Microsoft också är högre rankade än American International Group.

Att den amerikanska delen av listan toppas av fem IT-företag är ett starkt belägg för den stora utvecklingskraft som finns i den amerikanska IT-sektorn. Utvecklingen i USA står i stark kontrast till den i Sverige, som redovisades i föregående kapitel. Istället för IT-företag återfinns på den svenska delen av listan tre verkstadsföretag, tre banker, två teleoperatörer, ett byggföretag och ett tobaksbolag. Verkstadsföretagen utgörs av Autoliv (1953), Hexagon (1975) och Assa Abloy (1994). Autoliv är ett av världens största fordonssäkerhetsföretag. Det grundades av Lennart Lindblad under namnet Autoservice AB. Tre år senare lanserades det första säkerhetsbältet, som utvecklats av Vattenfall för att öka säkerheten för företagets anställda. 1968 byter företaget namn till Autoliv, och 1974 blir det uppköpt av konkurrenten Gränges Weda AB, som i sin tur köptes av Electrolux 1989. 1994 lanseras den första krockkudden, och företaget noteras på Stockholmsbörsen. Efter att ha fortsatt att växa genom uppköp fusioneras det år 1997 med USA:s ledande tillverkare av krockkuddar under namnet Autoliv, Inc. Autoliv AB är helägt av det amerikanska moderbolaget.¹⁷⁴

Hexagon är verksamt inom mätteknik och underleverantör till bil- och flygindustrin.¹⁷⁵ Företaget har sitt ursprung i Eken Industri och Handel AB, som bildades 1975. Eken hade fyra divisioner, däribland en för kommunikationsutrustning – som tillverkade antenner för mobiltelefoner och radio – och en för industriell automation. Eken kan därmed sägas tillhöra de IT-företag som grundades under den första digitala vågen men aldrig växte sig stora, åtminstone inte inom IT. Tack vare en mängd företagsaffärer uppnår Hexagon en hög tillväxt under mitten av 1990-talet. Detta fortsätter när Melker Schörfling tar över som huvudägare 1998, samtidigt som företagets verksamhet koncentreras till mätteknik.

Assa Abloy bildades 1994 när Securitas slog samman låstillverkaren Assa med det finländska storföretaget Metras låsverksamhet, med namnet Abloy.¹⁷⁶ Företaget räknas därmed som relativt nybildat, trots att Assa har tillverkat lås sedan 1881. Anmärkningsvärt nog kan Abloys låsmekanism sägas vara besläktad med dagens datorer. Som tidigare nämnts utgjorde produktionen av räknemaskiner en viktig bas och inspirationskälla för den svenska datorindustrins utveckling. Också Abloylåsets konstruktör, kontorsmaskinmekanikern Emil Henriksson, inspirerades av räknemaskiner.¹⁷⁷ Det var när han reparerade ett kassaregister som han insåg att dess roterande cylindriska diskar utgjorde en utmärkt grund för en låsmekanism. Patentet togs 1907, de första låsen såldes 1909, och 1918 startades Abloy. Såväl Assa Abloy som Autoliv har därför tydliga entreprenöriella drag i sin tidiga utveckling, men i likhet med Hexagon är de i dag till stor del ett resultat av sammanslagningar och uppköp. Inget av de tre nämnda verkstadsföretagen kan därför anses som genuint entreprenörsdrivet. Även om sammanslagningar har inneburit att två av dem är förhållandevis nyregistrerade har de sitt ursprung relativt långt tillbaka i tiden.

Också de tre bankerna på listan i Tabell 5 räknas som relativt nybildade, trots att de är resultat av sammanslagningar av andra banker, i åtskilliga fall grundade redan på 1800-talet. SEB är exempelvis en sammanslagning av Stockholms Enskilda Bank, grundad 1856, och Skandinaviska Banken, grundad 1863. Också en lång rad sparbanker som numera ingår i Swedbank grundades på 1800-talet. Nordea har sin bak-

¹⁷⁴ Se <http://www.autoliv.com/AboutUs/Pages/CompanyHistory.aspx>.

¹⁷⁵ Se <http://www.referenceforbusiness.com/history2/39/Hexagon-AB.html>

¹⁷⁶ Securitas köpte Assa 1988.

¹⁷⁷ Se <http://www.besam.com/en/abloy/abloypl/About-ABLOY/History-and-today/>.

grund i statliga PK-banken, som köpte Nordbanken och tog över namnet år 1990. I Nordbanken ingick en rad provinsbanker, exempelvis Uplandsbanken, som grundades 1864. Efter sammanslagningen av Merita-Nordbanken, Unibank och Kreditkassen år 2000 är Nordea idag rankat som det största svenska företaget på Forbes lista med en 118:e plats.

Den ena av de båda teleoperatörerna på listan, Tele2, kan klassificeras som ett såväl genuint entreprenörsdrivet som relativt nystartat företag, vilket framgick av kapitel 3. Tele2 startades i samband med avregleringen av telemarknaden i början av 1990-talet och lyckades utnyttja den starka expansionen av mobiltelefoni för att växa sig stort. En betydande del av tillväxten kom emellertid från en sammanslagning med Comviq 1997 och uppköp av bland andra Eon 2006.¹⁷⁸ När TeliaSonera, den andra teleoperatören på listan, grundades var det första gången som två före detta statliga verk från två EU-länder gick samman. Det var svenska Telegrafverket, senare Televerket och Telia, grundat 1853, och finska Sonera, med rötter i det år 1917 bildade finska Telegrafverket.

Av de övriga båda företagen på listan har Swedish Match sitt ursprung i statliga Svenska Tobaksmonopolet och Svenska Tändsticksaktiebolaget, grundade 1915 respektive 1917. 1992 köptes Swedish Match av Procordia, före detta Statsföretag, till vilket ägandet av det statliga tobaksföretaget förts över 1971. Procordia ägdes då av staten och Volvo med lika delar. 1994 tog Volvo över hela ägandet av Swedish Match, och 1996 bör noterades företaget. Med den av Forbes använda klassificeringen räknas Swedish Match därmed som det yngsta av de största svenska företagen, trots att dess föregångare startades för omkring 100 år sedan. NCC har sitt ursprung i en rad olika byggbolag som slagits samman. Båda företagen kan därför hänföras till kategorin sammanslagna och utbrutna företag.

En bredare undersökning av IT-sektorn

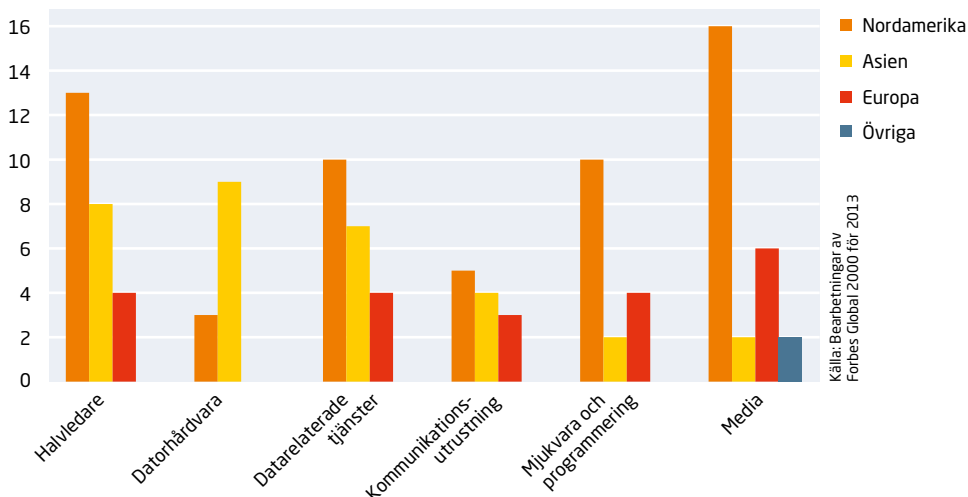
Om mediaföretaget Comcast räknas in är de sex yngsta av de största amerikanska företagen genuint entreprenörsdrivna IT-företag. Också Walmart, det sjunde företaget på listan, är genuint entreprenörsdrivet och dessutom en viktig aktör inom e-handel. Skillnaden mot Sverige, där merparten av de yngsta storföretagen enligt Forbes klassificering är verksamma inom mer traditionella branscher och i flertalet fall resultat av sammanslagningar och utbrytningar, är slående. Bland de äldre amerikanska företagen är likheterna med de stora svenska företagen avseende bransch och sättet de bildades större. Observationen stämmer väl överens med slutsatserna i den bredare undersökningen i Bornefalk och Axelsson (2015). Enligt den är det branscher som energi, bank och finans som dominerar bland de största företagen i europeiska länder. Det finns företag som är verksamma inom nya områden, men dessa utgör undantag. Intrycket är också att det i Europa, precis som i Sverige, mer handlar om sammanslagningar och utbrytningar av befintliga företag som hamnar i nya konstellationer än om helt nya verksamheter. De stora företagen verkar också växa mer genom ökad efterfrågan från inhemska marknader än via innovationer som ger snabb global tillväxt.

Att döma av ovanstående resultat verkar svårigheterna att få fram nya stora företag inom IT-området vara ett problem som Sverige delar med andra europeiska länder. För att undersöka den frågan studerar Bornefalk och Axelsson (2015) samtliga företag inom IT-relaterade branscher på Forbes Global 2000 för 2013. Därmed kompletteras också den bild av IT-sektorn som ges i undersökningens första del, där endast de

¹⁷⁸ Se <http://www.tele2.com/about/our-history/> för en historik.

största företagen behandlas. De branscher som inkluderas är ”halvledare”, ”datorhårdvara”, ”datarelaterade tjänster”, ”mjukvara och programmering”, ”kommunikationsutrustning” samt ”media”. Bland världens 2 000 största företag återfanns sammanlagt 112 företag i dessa branscher. I Diagram 7.1 redovisas hur dessa företag fördelades på bransch och världsdel. Som framgår av diagrammet är kontrasten mellan Nordamerika, i realiteten USA, och Europa stor.

Diagram 7.1. Antal av världens största IT-företag i olika världsdelar



Beträffande den geografiska uppdelningen var 57 av företagen baserade i Nordamerika, varav 54 i USA. 32 av företagen hade sin bas i Asien och 21 i Europa, medan övriga världsdelar var bas för sammanlagt två företag. USA hade fler företag i samtliga IT-relaterade branscher jämfört med Europa. Den enda bransch där Nordamerika inte låg i topp var ”datorhårdvara”, där Asien hade fler företag än USA. Europa hade inte några stora företag alls i denna bransch. En förklaring till Asiens framskjutna position på detta område är att standardiseringen av tillverkningen har medfört att arbetskraftskostnaderna har blivit viktigare. Framväxt och etablering av företag inom halvledare och datorhårdvara har därför gynnats i länder med lägre löner. Särskilt Taiwan har över tiden kommit att spela en allt viktigare roll inom dessa områden.¹⁷⁹ På Forbes lista för 2013 kom sju av de tolv företagen inom halvledare från Taiwan.

Sammanfattande kommentarer

Trots en betydligt mindre befolkning har USA fått fram nästan tre gånger så många nya stora företag inom IT-sektorn som Europa, och dessutom de allra största. I den mån framgångsrika europeiska företag har vuxit fram har dessa ofta köpts upp av amerikanska företag, ofta också i ett relativt tidigt skede. Orsakerna till att USA har lyckats så bra med att få fram dessa nya stora företag har belysts i företagsexemplen i detta kapitel, medan orsakerna till de svenska företagens svårigheter på området behandlades i föregående kapitel. Som företagsexemplen visade fanns allt som behövdes för att utveckla nya snabbväxande kunskapsintensiva företag. Det fanns stora och framgångsrika datorföretag likaväl som en uppsjö av underleverantörer och andra mindre företag. Det fanns väl utvecklade kontaktnät, framstående skolor och universitet och ett omfattande såväl tekniskt som kommersiellt kunnande. Det fanns också ett stort antal personer som kombinerade kunskaper och erfarenheter från att ha varit

¹⁷⁹ En grupp stora företag inom branscherna ”halvledare” och ”datorhårdvara” har vuxit fram i landet. Bland dessa återfinns Inventec (1975), Acer (1976), Compal Electronics (1984), Advanced Semiconductor (1984), Taiwan Semiconductor (1987), Quanta Computer (1988), Asustek Computer (1990), MediaTek (1997), Wistron (2001) och Innolux (2003).

med om att bygga upp olika typer av dator- och IT-företag med en egen förmögenhet som de kunde investera i nya företag. Att personerna byggt upp sina förmögenheter genom eget arbete i dessa företag innebar också att de kombinerade kunskande med kapital, vilket gjorde dem speciellt värdefulla för de nya företagen. Allt detta skapar en entreprenörskapskultur där företag kan startas från grunden eller knoppas av och på kort tid växa sig stora.

Den tidiga utvecklingen på området utgör en viktig del av förklaringen till varför de amerikanska företagen har lyckats så pass mycket bättre än de europeiska företagen. Tack vare ett gynnsamt företagsklimat kunde de USA-baserade företagen ta ledningen när konturerna till IT-branschen, med bland annat persondatorernas genombrott, blev synliga under det sena 1970- och tidiga 1980-talet. I takt med att de amerikanska företagen kom att dominera marknaden slogs de svenska, och till viss del europeiska, alternativen ut på grund av bland annat finansieringssvårigheter och bristande självständighet från etablerade storföretag. Under senare år har utveckling och standardisering av mjukvaran bidragit ytterligare till försprånget. Eftersom utvecklingskostnader för mjukvara är höga men styckkostnaderna vid försäljning låga är stordriftsfördelarna stora. Eftersom det också uppkommer positiva nätverkseffekter, som dessutom tenderar att bli större ju fler som använder mjukvaran, är fördelarna för företag som är tidigt ute stora. De stora amerikanska IT-företagen har fortsatt att spela en central roll, där en långtgående integration av informationsteknologi och media har möjliggjort allt fler nya tillämpningar. Samtidigt fortsätter det att komma fram åtskilliga nya intressanta svenska företag på området. I följande kapitel tittar vi närmare på förutsättningarna för dessa företag och det entreprenörskapsklimat de möter.

Sverige är inget företagsbyggande land.

Martin Gemvik, STING Capital

8. Sverige som plantskola för kunskapsintensiva företag

Vid sidan av Silicon Valley anses Sverige, och då speciellt Stockholmsområdet, ha en av världens främsta startup-miljöer för hightechföretag. Trots det får Sverige knappt fram några nya stora företag inom dessa sektorer. Även om unga IT- och spelföretag har uppnått höga värderingar har antalet arbetstillfällen som skapats varit begränsat. I detta kapitel studeras möjliga orsaker bakom denna till synes motsägelsefulla situation. Detta sker i tre steg, där det första är en intervjuundersökning om villkoren för mindre och nystartade kunskapsintensiva företag. Förutom företagsklimatet och kunskapsintensiva företags möjligheter att växa i Sverige behandlas försäljningen av kunskapsintensiva företag till utländska företag och investerare. Därefter studeras ett antal företag med utgångspunkt från frågeställningen om de företag som säljs är förlorade för Sverige, eller om verksamheten fortsätter att expandera och utvecklas också här. I ett tredje steg används resultaten från en återkommande undersökning av företagsklimatet för att belysa frågan om rekryteringsproblem hindrar företagens expansion, vad det i så fall beror på och hur dessa problem har utvecklats över tiden.

En intervjuundersökning

Kunskapsintensiva företag kan definieras som företag som utvecklar eller använder sig av ny kunskap för att framställa nya varor och tjänster. De är därför i allmänhet innovationsbaserade. Att den innovativa kapaciteteten bygger på forskning och utveckling är också en viktig orsak till företagets benämning. Många kunskapsintensiva företag är verksamma inom IT och bioteknik, men de förekommer också i åtskilliga andra branscher. Urvalet till intervjuundersökningen har gjorts på ett sådant sätt att den ska kunna ge en mer generell bild av kunskapsintensiva företags förutsättningar, oavsett vilken bransch de är verksamma inom.¹⁸⁰ I det följande redovisas resultaten under ett antal teman som framstått som särskilt betydelsefulla. Först berörs de allmänna förutsättningarna att bedriva kunskapsintensivt företagande i Sverige samt möjligheterna till kapitalförsörjning. Med anledning av företagets ökade internationella rörlighet, och stora företags ofta uttalade strategi att förvärva nya kunskapsintensiva företag, har frågeställningar om orsaker bakom eventuella beslut att sälja eller flytta utomlands utgjort en central del av intervjuerna. En relaterad frågeställning som också behandlas i intervjuerna är om sådana försäljningar innebär en åderlåtning vad gäller sysselsättnings- och tillväxtpotentialer för Sverige, eller om de snarare är ett styrkebevis och en fördel eftersom de ger resurser till utvecklingen av nya företag.

¹⁸⁰ Intervjuerna genomfördes mellan hösten 2013 och hösten 2015. Följande personer intervjuades: Jonas Ekstrand, vd, Sweden Bio, The Swedish Life Science Industry Organization, Karina Eskilsson, senior manager, Sweden Bio, Martin Gemvik, ansvarig för riskkapitalfonden STING Capital, Henrik Jansson, vd för inkubatorn i Borås, affärsutvecklare och entreprenör, Sten Gunnar Johansson, vd för Mjärdevi Science Park, Rickard Lindvall, general manager, Flir, Magnus Lundin, vd SISP, Swedish Incubators & Science Parks, Pär Nygårds, näringspolitisk expert, IT & Telekomföretagen, Kjell-Håkan Närfelt, chefsstrateg på Vinnova, Magnus Runnbeck, tidigare chefekonom, Business Sweden och Olle Stenberg, tidigare vd för Chalmers Innovation, entreprenör, tidigare forskningschef på ett storföretag samt styrelseordförande för Sootech, ett kunskapsintensivt företag.

Stort teknikkunnande, men få tillväxtmiljöer

Flertalet av de intervjuade anser att förutsättningarna för att utveckla kunskapsintensiva företag i Sverige på många sätt är goda, men att det också finns problem. När det gäller förutsättningarna att utveckla ny teknik är bilden samstämmig. Olle Stenberg, tidigare bland annat vd för Chalmers Innovation, uttrycker det som att "Svenskt teknikkunnande står sig väl i världen." Henrik Jansson, vd för inkubatorn i Borås, framhåller att Sverige är "ett teknikutvecklande land med hög utbildningsnivå kombinerad med beredskap att ta till sig ny teknik." Enligt Christer Lindvall, vd för Flir, är den icke-hierarkiska miljö som svenska ingenjörer verkar i en viktig förklaring till förmågan att utveckla ny teknik.¹⁸¹ Istället för att vänta på initiativ uppifrån har ingenjörer på svenska företag goda möjligheter att ta egna initiativ. I detta avseende utmärker sig Sverige också i förhållande till ett land som USA. Enligt Lindvall är det emellertid svårt att rekrytera kvalificerade ingenjörer, och ännu svårare att rekrytera kvalificerade programmerare. Det är därför svårt att expandera i Sverige, samtidigt som de ingenjörer som redan finns på företaget är den viktigaste orsaken till att verksamheten är kvar i Sverige.

Förekomsten av kunskapsintensiva företag är störst i storstadsregioner samt på högskole- och universitetsorter. Även om det finns ett flertal teknikparker och inkubatorer där denna typ av företag kan ta sina första steg råder det en samsyn bland de intervjuade om att Sverige har få tillväxtmiljöer där företagen kan växa vidare. När företag på mindre orter nått en viss mognad och självständighet lämnar de ofta uppväxtorten. Större städer, framför allt Stockholm, utövar en lockelse. Förutom att Stockholmsområdet har ett stort antal relativt nystartade och kunskapsintensiva företag inom bland annat IT- och spelbranschen har Stockholm också den bästa kontaktytan mot utlandet.¹⁸² På frågan om de företag han har haft kontakt med flyttar utomlands konstaterar Sten Gunnar Johansson, vd för Mjärdevi Science Park, att "Våra företag flyttar inte utomlands utan till Stockholm."¹⁸³ Nästa steg i företagets utveckling kan däremot vara steget ut på den internationella arenan, och då är Stockholms väl upparbetade kontaktytor en fördel. Om det steget behöver tas så tidigt att företagets hemmabas inte hunnit utvecklas finns en ökad risk att företaget helt försvinner från Sverige.

Att hemmamarknaden är liten kan, enligt flera av de intervjuade, utgöra ett problem för unga kunskapsintensiva företag. Henrik Jansson uttrycker det som att "Det är de stora ländernas stora företag som tar över." Han konstaterar också att den svenska marknaden sällan är den prioriterade. För att lyckas måste företaget tidigt ta sig ut på internationella marknader. För att göra det krävs resurser, och dessa verkar alltför sällan finnas tillgängliga. Men att hemmamarknaden är liten är svårt att göra något åt. Det är snarast ett "inbyggt problem med tre procent av EU:s BNP", som Martin Gemvik på Sting Capital uttryckte det.¹⁸⁴ Samtidigt har den svenska marknaden visat sig lämplig att testa nya produkter på eftersom svenskar är teknikvana och eftersom infrastrukturen är väl utvecklad med bland annat god tillgång till bredbandsuppkoppling. Globaliseringen har också medfört att det har blivit lättare även för mindre

¹⁸¹ Flir är ett högteknologiskt företag som är världsledande inom värmekameror. Dess svenska anor sträcker sig tillbaka till 1950-talet. Företaget är noterat på Nasdaq, och dess svenska verksamhet sysselsätter ca 500 personer. Namnet Flir kommer från det i huvudsak militärt använda begreppet forward-looking infra red.

¹⁸² Ketels och Protsiv (2014) rankar Stockholmsområdet inklusive Uppsala som Europas ledande IT-kluster. Se Sölvell (2015) för en mer detaljerad granskning. Sverige är också tvåa i världen vad gäller att få fram så kallade "unicorns", det vill säga företag som värderas till över en miljard USD.

¹⁸³ Sten Gunnar Johansson har lång erfarenhet av utländska investeringar i kunskapsföretag.

¹⁸⁴ STING Capital är en riskkapitalfond som investerar i innovativa tillväxtbolag i tidiga skeden. Bland de krav fonden ställer för att investera är att affärsidén bygger på innovativ teknik som löser ett stort kundproblem på en internationell marknad. Gemvik har också egen tillväxtföretagarbakgrund.

företag med innovativa varor och tjänster att sälja till andra länder. Eftersom det trots allt kan krävas betydande resurser för att göra det kan resursfrågan vara avgörande. Det leder in på möjligheterna till finansiering, vilket också berördes i intervjuerna. I följande båda avsnitt behandlas först möjligheten att skaffa kapital i Sverige, därefter internationellt.

Kapitalförsörjning i Sverige

Problem med kapitalförsörjningen är generellt sett vanligast för nystartade och kunskapsintensiva företag.¹⁸⁵ Det är först när företaget börjat tjäna pengar och verksamheten ser ut att ha framtiden för sig som det finns gott om riskkapital. Att det är gott om riskkapital i senare skeden men betydligt svårare när företaget är nytt förklarar Martin Gemvik på STING Capital med att riskkapitalet behöver snabb avkastning och därför behöver göra en snabb exit. Riskkapitalbolag har därför ofta inte möjlighet att vara långsiktiga. Och att företaget har fått finansiering i ett visst skede innebär inte att finansieringsproblemen därefter är över. I ett senare skede handlar det ofta om aktiefonder eller andra mer anonyma ägare. Denna typ av ägare saknar, enligt Gemvik, ofta tillräckliga kunskaper eller erfarenheter från eget företagande, eller tillräckligt engagemang för att skaffa sig, eller anlita, ett sådant kunnande. Eftersom det också ofta saknas ett långsiktigt engagemang blir det svårare att hävda bolagets framtida potential. Resultatet kan bli att bolaget sakta förtvinar även om det borde ha en framtid. Risken ökar också för att företaget läggs ner i samband med en svacka. Om det istället hade varit kapitalstarka investerare med egna erfarenheter av att starta och bygga upp företag i den aktuella branschen skulle de förmodligen ha bättre förutsättningar att bedöma företagets potential. Sannolikheten att de skulle fortsätta att satsa även om företaget drabbades av motgångar skulle då vara större.

Tillgången till riskkapital hämmas också av att satsningar i tidiga skeden drar med sig höga administrations- och managementkostnader i förhållande till de medel som satsas. Enligt Martin Gemvik medför de höga kostnaderna att riskkapitalbolag i många fall avstår från att gå in, även om idén verkar bra. Om ett riskkapitalbolag skulle engagera sig i ett stort antal mindre projekt skulle totalkostnaden bli alltför hög. Bolagen gör därför hellre färre men större satsningar, vilket innebär att små bolag kan ha svårt att få finansiering. En annan förklaring till svårigheterna att få riskkapital i tidiga stadier är att de svenska storföretagen har blivit mer internationaliserade och inte längre har Sverige i blickpunkten. Gemvik uttryckte denna uppfattning med den retoriska frågan ”När scoutade Ericsson, eller något annat storföretag, ett kunskapsintensivt företag senast?”. Gemvik påpekar också att den svenska kapitalmarknaden saknar arenor där nya kunskapsintensiva företag kan få finansiering eller köpas och säljas. Börsen och fondkommissionärer fungerar illa för små kunskapsintensiva bolag i tidiga skeden – även om ett mindre bolag skulle lyckas få finansiering blir kostnaderna höga. Enligt Gemvik skulle det istället behövas sidobörser för denna typ av företag. En möjlighet skulle vara att konstruera ett aktietorg för nya kunskapsintensiva företag.¹⁸⁶

¹⁸⁵ Se Bornefalk (2014) för en genomgång av orsaker till att nystartade och kunskapsintensiva företag har svårt att få finansiering. Ett grundläggande problem är att det råder asymmetrisk information, där potentiella finansiärer ofta har svårt att sätta sig in i såväl företagsidén som förutsättningarna för att lyckas. Det kan i sin tur leda till att de antingen avstår från att erbjuda finansiering eller gör det på villkor som är alltför ogynnsamma för att grundarna ska tacka ja.

¹⁸⁶ Sedan 1998 finns det en marknadsplats för handel med aktier och andra finansiella instrument som går under benämningen AktieTorget. AktieTorget är öppet för alla bolag som uppfyller anslutningskraven men har särskilt fokus på växande entreprenörsledda företag. Se <http://www.aktietorget.se/AboutGeneral.aspx>.

Utländskt kapital – möjlighet eller hot?

För företag som har lyckats ta de första utvecklingsstegen kan möjligheten att fortsätta utvecklingen utomlands eller med utländska ägare öppna sig. Det kan antingen ske genom att företaget, eller en del av det, säljs, eller genom att ägaren eller ägarna flyttar utomlands med hela eller delar av företaget. Om det är en försäljning handlar det ofta om något större globalt företag som är ute efter ny teknik med potential för kommersialisering. Inställningen till sådana försäljningar skiljer sig åt mellan de intervjuade beroende på vilket perspektiv de har. Den ena gruppen, som ser mer till effekterna för Sverige, framhåller risken att företaget och kunskapen försvinner från Sverige. Den andra gruppen, som ser det mer från entreprenörens och företagets perspektiv, ser en försäljning av hela eller delar av företaget som en möjlighet att finansiera nya projekt samtidigt som företaget kan fortsätta att utvecklas.

Kjell-Håkan Närfelt, chefsstrateg på Vinnova, tillhör gruppen som är mer benägen att se försäljningen av framgångsrika kunskapsintensiva företag som ett problem. Enligt Närfelt ökar en sådan försäljning risken att företaget försvinner från Sverige i ett tidigt skede. Han ser också en tydlig tendens att de nya kunskapsintensiva företagen blir något som säljs på en marknad. ”Istället för varor och tjänster är det företag och idéer som avyttras”, konstaterar Närfelt. Han anser också att sådana försäljningar innebär att framtiden säljs bort: ”De företag som ska skapa framtidens tillväxt och jobb försvinner från landet.” Också Martin Gemvik på Sting Capital ser en risk att effekterna för Sverige kan bli negativa. Han uttrycker det som att ”Den överlägsna tekniken hamnar någon annanstans, medan tillväxt och sysselsättning uteblir i Sverige.”

Gemvik anser också att bolagen i många fall säljs alltför tidigt. Ett exempel är Googles köp av Maratec, som utvecklades vid Luleå tekniska universitet. Inget blev då kvar i Sverige. Ett annat exempel är ett teknikföretag i Bjurholm, som skapat ett nytt drivhjul för kunder som Boeing, Airbus och Sikorsky. Företaget blev framgångsrikt men såldes och lämnade Sverige. Han konstaterar att företag som dessa är attraktiva på den globala marknaden där kapitalstarka jättar ständigt söker nya idéer att utveckla i sin verksamhet. Att sälja framstår mer eller mindre som något ägarna inte kan komma undan – erbjudandet är ofta så bra att det inte går att säga nej. Det framstår också som en irreversibel process när svenska bolag blir uppköpta av utländska företag. ”Skickar man ut ett bolag i världen kommer det sällan tillbaka”, konstaterar Gemvik.

Den grupp som ser det mer från entreprenörens och företagets perspektiv framhåller att utländskt kapital kan göra det möjligt att komma vidare med företaget. För en serieentreprenör kan en försäljning också ge möjligheter att utveckla fler idéer och skapa nya företag. En annan fördel med en försäljning har att göra med avkastningen på företagandet. Att vara entreprenör och innovatör innebär ofta en stor arbetsinsats och ett stort risktagande, ofta under många år. Sådana personliga och ekonomiska upppoffringar bör belönas, enligt flera av de intervjuade. Jonas Ekstrand, vd för Sweden Bio, anser att det är rimligt att entreprenörer får denna chans. Karina Eskilsson, tidigare senior manager, Sweden Bio, uttrycker det som att ”Det är rimligt att den som jobbat länge och hårt får möjlighet att också tjäna på det.” I svenska teknikparker och inkubatorer betraktas det utländska kapitalet också som en möjlighet. Magnus Lundin, vd för SISP, ser gärna mer av detta: ”Det är inte bara ett rimligt mål att sträva mot för entreprenören utan innebär även en betydande framgång. Vi vill gärna se fler sådana chanser.”

Företagsflytt eller brain drain?

Det finns inga tydliga uppgifter om hur vanligt det är att kunskapsintensiva svenska företag säljs till företag och investerare i andra länder. En förklaring till det är att det är svårt också att uppskatta antalet mindre och nystartade kunskapsintensiva företag i Sverige.¹⁸⁷ En annan förklaring är att det, med undantag för ett antal högprofilerade företag inom spel och IT, rapporteras relativt få utflyttningar av kunskapsintensiva företag i media. Det som rapporteras är istället mer spektakulära industriutflyttningar, där en mindre ort kanske förlorar flera hundra jobb. Ett annat problem i sammanhanget är att embryon till framtida kunskapsintensiva företag kan försvinna utan att det märks. Enligt Pär Nygårds, näringspolitisk expert, IT & Telekomföretagen, går det knappast att upptäcka om någon köper en flygbiljett, tar med sig sin laptop och sätter sig på något annat ställe i världen och utvecklar en applikation. Inte heller märks det om någon får ett stipendium till ett utländskt universitet och på sikt utvecklar ett kunskapsintensivt företag på grundval av egna forskningsresultat. När den presumptive grundaren flyttar utomlands handlar det snarare om brain drain än att företaget flyttar ut. Vid sidan av att det är svårt att uppskatta den faktiska utflyttningen av kunskapsintensiva företag är det med andra ord i det närmaste omöjligt att uppskatta utflyttningen av blivande kunskapsintensiva företag.¹⁸⁸

En sammanfattande bild

Vad utflyttningen ytterst handlar om är att globaliseringen skapat en ny rörlighet för kunskap och kompetens. Länder och regioner med attraktiva och dynamiska miljöer kan räkna med att det är fler företag som söker sig dit än som söker sig därifrån, medan det omvända gäller för länder och regioner med mindre attraktiva miljöer. Svårigheterna att uppskatta flödena av kunskapsintensiva företag innebär att det är svårt att avgöra hur väl Sverige står sig i den internationella konkurrensen om företag och innovationer. Det blir därför också svårare att förstå hur företagsklimatet i Sverige påverkar förloppet. Att det finns brister när det gäller grogrunden för nya företag framgår ändå tydligt från intervjuerna, och då inte bara på de mindre orterna. Brist på finansiering i tidiga skeden och svårigheter att rekrytera kvalificerad personal utgör problem också i Sveriges främsta tillväxtmiljöer. Samtidigt framhålls det att Sverige är bra på att förvalta och utveckla befintliga framgångsrika företag. Martin Gemvik på STING Capital sammanfattar: ”Se bara hur väl man lyckas att driva och utveckla många globala storföretag. Men när det gäller utveckling av företag från idé till kommersiell framgång är det sämre ställt med företagsklimatet. Sverige är inget företagsbyggande land.”

Fortsatt expansion i Sverige?

Även om nettoflödet av kunskapsintensiva företag framstår som negativt för Sveriges del konstaterar Pär Nygårds att utvecklingen under senare år till viss del verkar ha vänt, och att det finns exempel på kunskapsintensiva företag som flyttar tillbaka verksamhet till Sverige. Som en komplettering av intervjuundersökningen studeras därför ett antal företag som helt eller delvis har sålts till utländska företag eller investerare. Det frågeställningen gäller är då om företagen har fortsatt att expandera i Sverige efter att de nya ägarna har kommit in, eller om det snarare är så att företagen ser ut att avveckla den svenska delen av verksamheten. I Tabell 6 redovisas sysselsättningsutvecklingen i ett antal kunskapsintensiva IT-företag, av vilka alla utom Google och Enghouse

¹⁸⁷ Enligt Magnus Runnbeck, tidigare chefekonom på Business Sweden, finns det inget entydigt sätt att bedöma hur många företag som kan klassificeras som kunskapsintensiva. En orsak är att deras branschtillhörighet är så pass splittrad att den officiella statistiken inte förmår ge en heltäckande och precis bild.

¹⁸⁸ Den förberedande delen av företagandet är också viktig. Ett uttryck för det är att denna del av företagandet räknas in i de entreprenörskapsmätningar som utförs av Global Entrepreneurship Monitor. Se vidare <http://www.gemconsortium.org/>.

grundats i Sverige. Listan är långtifrån uttömmande, utan ska snarare ses som ett antal exempel. Som tidigare nämnts finns det också företag som flyttat all verksamhet utomlands.

Tabell 6. Antal sysselsatta i Sverige i några kunskapsintensiva företag

Land för företagets säte samt etableringsår inom parentes

Företag	2010	2011	2012	2013	2014
Digital Illusions (Nederländerna, 1992)	237	323	518	560	560
Spotify (Luxemburg, 2006)	96	177	317	469	627
Skype (Luxemburg, 2003)	40	75	86	135	155
Google (USA, 2004 ¹)	52	80	93	104	133
Rebtel (Luxemburg, 2006)	31	51	73	77	90
Stardoll (USA, 2005)	92	115	140	76	72
Nanoradio (Sverige, 2004 ²)	62	64	57	61	67
Enghouse (Kanada, 1997)	54	52	61	61	?
Mobytech (Frankrike, 2005)	24	24	25	25	18
Teleca (USA, 1992)	24	29	27	17	?
Summa	712	990	1397	1585	

Källa: Alla bolag

¹ Avser den svenska delen.

² År 2012 såldes Nanoradio till Samsung.

För flertalet företag i tabellen har trenden varit att sysselsättningen ökar i Sverige trots att sätet i många fall finns utanför landet. Hur stor ökningen hade varit om företagen inte fått nya ägare eller om företagsklimatet hade varit bättre är det svårt att säga något om. Trots den ökande sysselsättningstrenden rapporterar också företagen på denna lista om uppenbara problem. Spotify, det av företagen i Tabell 6 som uppvisade den största ökningen av antalet anställda i Sverige under perioden 2010–14, har exempelvis vid upprepade tillfällen framfört att svårigheter att få tag på bostad är ett stort problem för företagets möjligheter att rekrytera personal, inte minst från andra länder. För att minska problemen och kunna fortsätta expandera har Spotify bland annat hyrt hela hyresfastigheter och inrättat en egen bostadsförmedling.¹⁸⁹

Tilltagande rekryteringsproblem

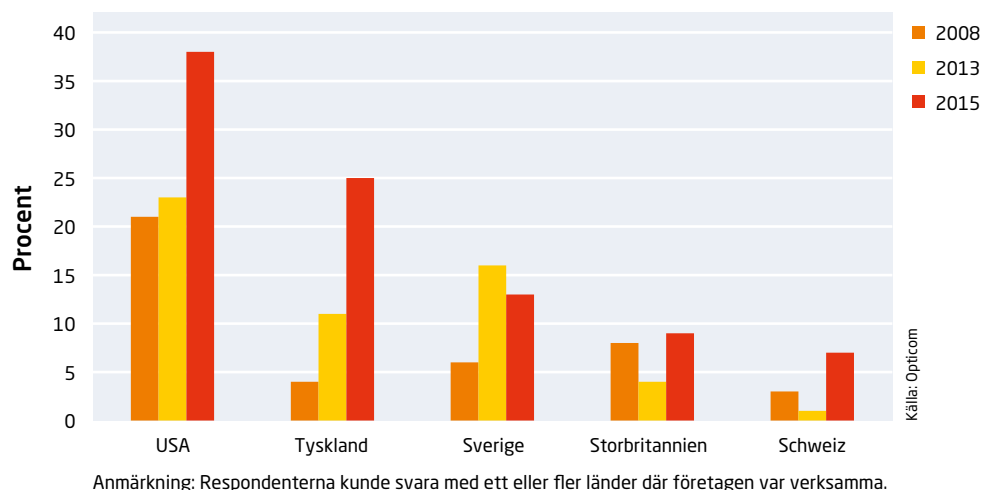
Intervjuundersökningen ger stöd åt uppfattningen att Sverige är bra på att ta fram ny teknik och kunskap, men sämre på att få fram nya kunskapsintensiva företag som växer i Sverige. Den visar också att rekryteringsfrågan kan utgöra ett avgörande hinder för företag som vill växa, och att efterfrågan är stor på kvalificerade programmerare och ingenjörer. Det kan vara ett allvarligt problem eftersom globalisering och ökad konkurrens innebär att utvecklingen går snabbare och att svårigheter att rekrytera kan leda till att konkurrenter tar över. Enligt en återkommande undersökning av företagsklimatet i Sverige är rekryteringsproblem vanligt förekommande. I undersökningen intervjuas personer med ledande positioner, främst på VD-nivå, i svensk- och utlandsägda företag med verksamhet i Sverige och ett eller flera andra länder. Undersökningen har genomförts 2008, 2013 och 2015.¹⁹⁰

¹⁸⁹ Enligt företrädare för Spotify är Sverige det land där det är överlägset svårast att skaffa bostad av de omkring 60 länder där företaget är verksamt. Se SvD (2015).

¹⁹⁰ Undersökningen har genomförts av Opticom International Research AB på uppdrag av Svenskt Näringsliv. Antalet intervjuer uppgick till 162, och de hölls under augusti – oktober 2015. Se Jakobsson (2015) för en mer detaljerad genomgång av undersökningen. Att undersökningen har gjorts bland företag som har valt att vara verksamma i Sverige kan ge en missvisande bild vid jämförelser mellan olika länder. För de 15 företag i undersökningen som är verksamma inom skogsnäringen erbjuder exempelvis den goda tillgången till skog en klar fördel som inte i sig är kopplad till andra delar av företagsklimatet och den ekonomiska politik som förs.

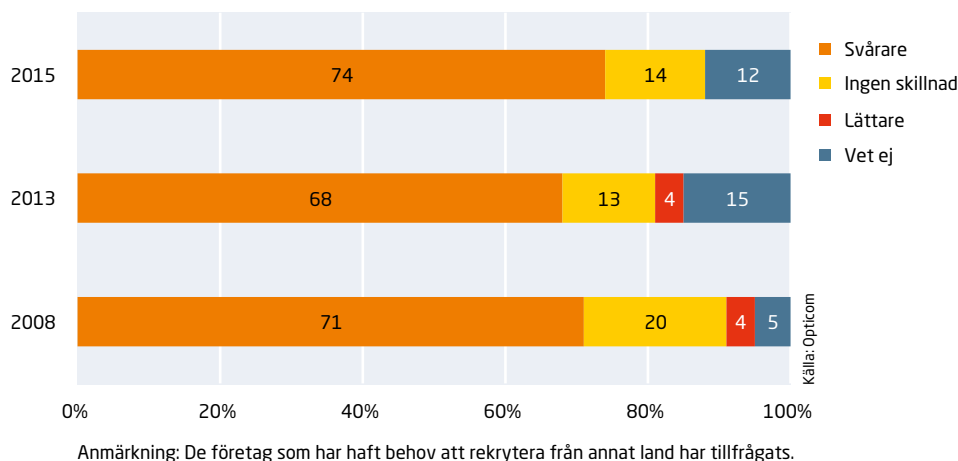
I Diagram 8.1 ges först en sammanfattande bild av hur Sveriges företagsklimat står sig i jämförelse med ett antal viktiga konkurrentländer. I topp ligger USA, som närmare 40 procent av de tillfrågade ansåg hade det bästa företagsklimatet. Därefter kommer Tyskland med 25 och Sverige med 13 procent. Beträffande utvecklingen var den för Sveriges del påfallande positiv under perioden 2008–2013. Därefter har andelen som anser att Sveriges företagsklimat ligger i topp minskat, medan den har ökat för övriga länder. Från att tidigare ha legat på andra plats i undersökningen låg Sverige på tredje plats år 2015.

Diagram 8.1. Länderna med bäst företagsklimat enligt företag verksamma i Sverige



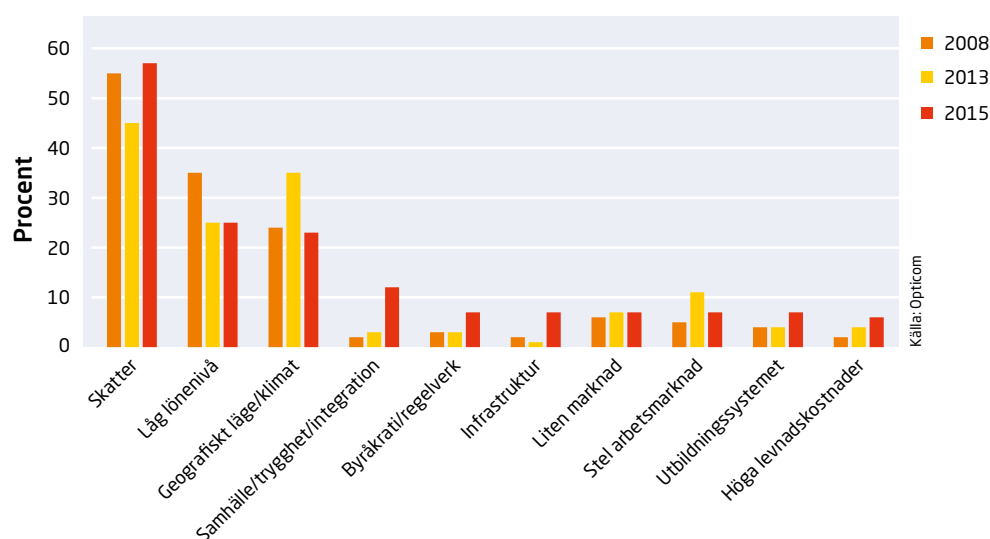
Försämringen av Sveriges relativa företagsklimat avspeglas i ökade rekryteringsproblem. Som framgår av Diagram 8.2 ansåg omkring tre fjärdedelar av de företag som har haft behov att rekrytera från andra länder att det var svårare att göra det till Sverige än till andra länder företagen var verksamma i år 2015. Till skillnad från tidigare år var det inga som ansåg att det var lättare att rekrytera spetskompetens till Sverige jämfört med andra länder. Undersökningen visar också att det har blivit viktigare att kunna rekrytera arbetskraft från andra länder, vilket resulterar i ett större gap mellan företagens behov och de förutsättningar Sverige erbjuder.

Diagram 8.2. Rekrytering av spetskompetens från utlandet till Sverige jämfört med andra länder företagen är verksamma i



Den främsta orsaken till svårigheterna att rekrytera till Sverige är skattesituationen, vilket framgår av Diagram 8.3. Efter en minskning mellan 2008 och 2013 ökade problemet återigen till 2015. En låg lönenivå är ett annat viktigt problem. Även detta beror på skattesystemet eftersom höga arbetsgivaravgifter och marginalsatser gör det svårt att erbjuda en internationellt konkurrenskraftig lön. Sänkt marginalsatt är också den åtgärd på skatteområdet som flest anser kunna leda till ett förbättrat företagsklimat.¹⁹¹ Möjligheter att erbjuda bättre incitamentsprogram vid rekryteringar, exempelvis genom en förbättring av regelverket kring personaloptioner, får också ett brett stöd. Undersökningen visar också att expertskatten inte räcker för att avhjälpa rekryteringsproblemen, även om en betydligt större andel av företagen, 29 procent, anser att den fungerar bra nu jämfört med hur det var innan regelverket förenklades år 2012. Av diagrammet framgår också att samhällsproblem som bristande integration och minskad trygghet har börjat påverka rekryteringar.

Diagram 8.3. Sveriges främsta svagheter vid rekrytering av utländsk arbetskraft



Sammanfattande kommentarer

Av föregående kapitel framgick att de stora amerikanska IT-företagen har som uttalad strategi att köpa upp lovande företag. Stora företag i andra branscher och länder har en liknande strategi, även om deras finansiella möjligheter i allmänhet är mindre. Strategin ger tydliga avtryck inom den svenska IT-sektorn och andra high-tech-miljöer, inklusive inkubatorer. Intervjuundersökningen i detta kapitel visar att problem med bland annat kapital- och personalförsörjningen utgör viktiga orsaker till att företagen säljs, men också att det är få svenska företag som köper andra svenska företag och idéer. De många försäljningarna, som ofta sker i samband med att företagen har lyckats ta de första utvecklingsstegen och är på väg in i en expansionsfas, kan ha bidragit till att Sverige inte har fått fram några nya stora företag inom internationellt konkurrenssutsatta och högteknologiska branscher. Även om många av de företag som flyttar eller säljs behåller delar av verksamheten i Sverige, och i vissa fall också fortsätter att expandera här, kan vi knappast räkna med att företag inom dessa branscher kommer att växa sig stora i Sverige framöver heller, åtminstone inte med de nuvarande ekonomiska förutsättningarna. Om däremot exempelvis marginalsatserna sänktes skulle företagens möjligheter att rekrytera internationellt konkurrenssatt personal förbättras.

¹⁹¹ Se vidare i Jakobsson (2015).

När det gäller frågeställningen om utflyttningen av företag är ett problem eller inte intog de intervjuade olika perspektiv beroende på om de såg mer till konsekvenserna för landet som helhet eller för de enskilda företagen och entreprenörerna. I det enskilda fallet är det som är bäst för företaget och dess fortsatta utveckling givetvis det rätta. Samtidigt riskerar Sverige som helhet att gå miste om mycket av de positiva sysselsättnings- och tillväxteffekter de mindre och nystartade kunskapsintensiva företagen kan ge – om tekniken utvecklas till kommersiell framgång i något annat land är risken stor att nya jobb inom exempelvis tillverkning och försäljning hamnar där. Entreprenörerna och teknikutvecklarna har däremot goda möjligheter att gå vidare till nästa projekt efter en lyckad företagsförsäljning. Förutom att försäljningen kan inbringa ett nytt startkapital har de också en positiv historik att visa upp om de behöver extern finansiering.

Utförsäljning av kunskapsintensiva företag kan ses som att företagen och deras ägare gör det bästa möjliga av situationen. När det är svårt för företaget att ta nästa steg i utveckling på grund av rekryteringssvårigheter och bristande dynamik i näringslivet är det sannolikt bra också för landet som helhet om hela eller delar av företagets verksamhet flyttar utomlands. Företaget kan då komma i åtnjutande av sådant det råder brist på i Sverige. Det handlar framför allt om kapitalstarka investerare med erfarenheter av att bygga upp egna företag och om dynamiska miljöer som präglas av etablerade men fortfarande nydanande företag som är världsledande inom sitt område. Om företaget får in utländska ägare och tillgång till en mer dynamisk miljö kan det också bli lättare för åtminstone delar av företagets verksamhet att leva vidare i Sverige. Om möjligheterna att sälja eller flytta företaget utomlands vore sämre är risken stor att dynamiken skulle försämrats också i tidiga stadier av företagets utveckling eftersom färre då skulle anse att det var värt att satsa på att bygga upp ett företag. Det bästa vore ändå om hindren för företagets möjligheter att utvecklas i Sverige kunde undanröjas. Vad som i så fall skulle krävas diskuteras i det avslutande kapitlet.

IV

Lärdomar och reformförslag

Ger vi oss inte på ägandet, måste vi för all framtid dras med upprörande orättvisor när det gäller makten över produktionen och människorna.

Rudolf Meidner, LO-ekonom

9. De förlorade åren – lärdomar för ekonomi och politik

Som vi såg i kapitel 4 grundades bara fyra av de 100 största företagen sett till sysselsättningen i Sverige under perioden 1965–84. Inget av de fyra företagen är genuint entreprenörsdrivet. Perioden innebar därmed ett markant avsteg från den tidigare utvecklingen, då det startades betydligt fler företag som senare växte sig stora. De var också i stor utsträckning entreprenörsdrivna, och etablerade sig i många fall snabbt på internationella marknader. Att perioden 1965–1984 skiljer sig kraftigt från föregående perioder talar för att den är central för att förstå varför Sverige fick problem med framväxten av nya stora företag. För att se vilka lärdomar vi kan dra av utvecklingen ska vi i detta kapitel titta närmare på denna period, som åtminstone när det gäller näringslivets utveckling kan beskrivas som förlorade år. Speciell uppmärksamhet ägnas åt 1970-talet, det decennium som kan sägas utgöra kulmen för en period med dåligt företagsklimat och svag näringslivsdynamik. I kapitlet studeras också skillnaderna mellan USA och Sverige när det gäller den politik som bedrevs, och hur det påverkade framväxten av företag inom IT-sektorn.

Snedvridande beskattning, aktiv näringspolitik och devalveringar

Från mitten av 1960-talet kännetecknas politiken av ett skattetryck som ökar betydligt snabbare än i omvärlden.¹⁹² Transfereringar till hushållen står för den största delen av ökningen av de offentliga utgifterna – mellan 1965 och 1980 ökar deras andel av utgifterna från 25 till 50 procent.¹⁹³ På 1970-talet ökar stelheterna på arbetsmarknaden, där lagen om anställningsskydd från 1974 är en central del. Kraftigt höjda arbetsgivaravgifter medför dramatiska kostnadsökningar för näringslivet, samtidigt som den första oljekrisen drabbar världsekonomin. Parallellt utvecklas det som kom att kallas den aktiva näringspolitiken. För att återställa näringslivets konkurrenskraft inleds också en period av återkommande devalveringar.

Det rådde inga större meningsskiljaktigheter mellan de båda politiska blocken när det gällde den allmänna inriktningen på politiken. Efter att valet 1973 resulterat i en så kallad lotteririksdag med lika många mandat för de båda blocken avlöste de varandra vid makten både 1976 och 1982. Den relativa enigheten gällde också näringspolitiken, där ökade investeringar i industrin var en högt prioriterad målsättning.¹⁹⁴ Som nämndes i faktarutan i kapitel 6 om försöken att utveckla en svensk datorindustri ville däremot socialdemokraterna gå betydligt längre än den borgerliga regeringen när det gällde statens engagemang. De högre ambitionerna beträffande statligt ägande och styrning gällde inte bara datorindustrin utan också kreditväsendet, vilket framgår av faktarutan intill.

¹⁹² Se Henrekson och Stenkula (2015).

¹⁹³ Se Schön (2007, sid. 409).

¹⁹⁴ Se exempelvis Motion 1972:1315 samt Socialdemokraternas valmanifest inför valet 1970.

Oppositionen och det statliga ägandet

I en socialdemokratisk motion presenterad i november 1977 föreslogs att staten skulle vara majoritetsägare istället för hälftenägare i det nya, gemensamt ägda, Datasaab AB.¹ En orsak var misstro mot Saab-Scania's ledning, som motsatt sig önskemål från den dåvarande socialdemokratiska regeringen om en långtgående samordning och konkurrensbegränsning av svenska datorföretags verksamheter i syfte att klara konkurrensen från multinationella företag. I motionen föreslogs också att inte bara Datasaaabs problemtyngda utan också dess lönsamma verksamheter skulle ingå i det nya samägda bolaget, bland annat processtyrning och robotteknik. Förutom att det skulle gynna skattebetalarna skulle det öppna hela det digitala fältet för det statliga företaget, och på så vis förbättra utvecklingsmöjligheterna.

Ett statligt majoritetsägarande skulle också underlätta så kallade företagsdemokratiska strävanden, det vill säga ge de anställda större inflytande över företagets ledning. Oppositionen var dessutom angelägen om att eliminera risken för att det skulle uppstå konkurrens med Saab-Univac om bland annat minidatorförsäljning. I motionen föreslogs vidare att en svensk komponentindustri skulle byggas upp, och att det skulle ske med hjälp av statliga utredningsinsatser. Syftet med att utveckla en inhemsk komponentindustri var att se till att svenska tillverkare inte blev beroende av utländska leverantörer, inte minst för att slippa amerikanska teknikembargon och därmed underlätta export till Sovjetunionen.² Målsättningen från oppositionens sida var med andra ord att Sverige skulle få en högt utvecklad och i så hög utsträckning som möjligt autonom datorindustri under statligt ägande och ledning.

Försöken från oppositionens sida att få staten att ta kontroll över datorindustrin var inte en enskild företeelse. 1978 års socialdemokratiska kongress fattade beslut om att partiet skulle utarbeta ett förslag om hur kreditväsendet kunde ställas under samhällets kontroll. Beslutet gick längre än partistyrelsen önskade, det vill säga att utreda förutsättningarna för en ökad demokratisering av bank- och försäkringsväsendet. Enligt Thunholm (1979, sid. 298) var syftet med beslutet, liksom andra försök att få till stånd ett förstatligande av affärsbankerna, att få kontroll över kreditgivningen i ekonomin. Utgångspunkten var att statliga beslut om investeringar samt etableringar och expansion av företag var bästa sättet att garantera sysselsättning, ekonomisk tillväxt och välfärd. För att besluten skulle kunna verkställas var det nödvändigt att också kunna kontrollera utlåningen till företagen.

Försöken att få kontroll över såväl datorindustrin som kreditväsendet visar att uppfattningen om att staten borde ha en starkare roll när det gällde ägandet och styrningen av näringslivet var förankrad på hög nivå i partiet.³ Ledande företrädare, bland andra Gunnar Sträng, försökte emellertid att på olika sätt mildra dessa strävanden, åtminstone när det gällde förstatligandet av banker.⁴

¹ Se Motion 1977/78:61.

² I oktober 1980 briserade den så kallade Datasaabaffären, under vilken det framkom att Datasaab kringgått ett amerikanskt exportförbud genom att smuggla USA-tillverkade komponenter via den sovjetiska ambassaden i Stockholm. Avslöjandet ledde till en ursäkt från den svenska regeringens sida. Regeringens hantering kritiserades också av konstitutionsutskottet, vilket framgår av dess betänkande 1981/82:35. Ericsson, som då tagit över Datasaab, accepterade att betala böter till USA för den överträdelse Datasaab begått.

³ En av den ovan nämnda motionens undertecknare var Arne Gadd, som under 1980-talet var ordförande i riksdagens finansutskott och tidigare bland annat företrätt socialdemokraterna i den grundlagsberedning som lade fram förslaget till 1974 års regeringsform.

⁴ Det finns också andra exempel från denna tidsperiod på den starka tilltron till politikens möjligheter att driva och utveckla företag. Ett sådant är planerna att utveckla en statlig cykelindustri som skulle kunna producera cyklar som kunde hålla i åtminstone 40 år. Se Frycklund (2007).

Som tidigare framgått kunde inte Datasaab hävda sig i den internationella konkurrensen, och såldes därför vidare i flera led. Svårigheterna för Datasaab är belysande för perioden som helhet. De kan åtminstone till en del ses som en konsekvens av att de nya verksamheterna som regel inte utvecklades av egen kraft i egna företag utan som del av en större verksamhet. När den etablerade verksamheten drabbades av problem, eller när företaget av andra skäl bedömde att det inte var värt att satsa på den nya verksamheten, försämrades utvecklingsmöjligheterna. Händelseutvecklingen

kan med andra ord ses som ett exempel på att etablerade företag ofta väljer bort satsningar på nya produkter och teknologier eftersom de inte vill äventyra den existerande verksamheten, vilket framgick av kapitel 3. Svårigheterna för Datasaab och andra verksamheter under den första digitala vågen utgör också belägg för att statlig inblandning inte nödvändigtvis leder till framgång.

Att nya innovativa företag hade svårt att etablera sig och växa sig stora kan i hög utsträckning förklaras med det dåvarande skattesystemet. Höga inkomstskatter, där inkomster av arbete och kapital slogs samman och möttes av höga marginalsatser, gjorde det svårt att tjäna ihop större summor som kunde användas för investeringar i företag. Kapitalbildningen påverkades också negativt av bland annat förmögenhets- och arvsskatten. Den samlade effekten blev att investeringar med nytt eget kapital missgynnades. Enligt Du Rietz, Johansson och Stenkula (2015) uppgick den marginella effektiva beskattningen vid finansiering med nytt eget kapital till mellan 100 och 150 procent för en person med genomsnittlig industriarbetarlön under tidsperioden 1970–1990.¹⁹⁵ För en person i det högsta marginalsattesiktet uppgick den till 150–200 procent. Om investeringarna istället finansierades med kvarhållna vinstmedel, vilket är vanligare för etablerade företag, uppgick den marginella effektiva beskattningen till omkring 60 procent. Vid lånefinansiering, som också är vanligare för etablerade än för nystartade företag, uppgick den till i genomsnitt ca 50 procent under tidsperioden.

Den höga skattebelastningen vid finansiering med nytt eget kapital utgjorde ett hinder för i första hand de nystartade och mindre företagens investeringar och utvecklingsmöjligheter. De etablerade storföretagen klarade sig bättre. De hade redan genomgått mycket av sin utveckling och internationalisering, och genererade i många fall goda vinster som kunde användas för investeringar i företaget. De hade också större möjligheter att låna i bank än nystartade och yngre företag, och det av flera skäl. Ett är av mer generell natur och har att göra med att de hade en historik att visa upp och ansågs mer stabila. Ett annat skäl är att kreditmarknaden var reglerad och att utlåningen styrdes mot politiskt prioriterade delar av ekonomin. Ett tredje skäl har att göra med den tunga skattebördan för i första hand de större familjeägda företagen – det var helt enkelt inte rimligt att låna till en återkommande och hög skatt på kapital eftersom det bara skulle innebära att betalningarna sköts på framtiden. Att nystartade och yngre företag hade svårt att utvecklas är därför inte förvånande. Med tanke på de stora företagens förhållandevis goda tillgång till kapital är det heller inte märkligt att det var just dessa företag som köpte upp verksamheter som behövde nya ägare. Med tanke på de svårigheter som etablerade företag har att utveckla ny teknik är det inte heller förvånande att åtskilliga av dessa verksamheter senare lades ned eller såldes vidare.

Att skatten var betydligt lägre när investeringar finansierades med kvarhållna vinstmedel innebar att kapitalet hölls kvar i de etablerade företagen. Enligt Pettersson (2015) var förklaringen till denna vinstinlåningspolitik att näringspolitiken var inriktad mot att erbjuda goda villkor för de stora företagen, medan småföretagen marginaliserades.¹⁹⁶ Eftersom skattepolitiken var utformad för att hålla kvar kapitalet i de etablerade företagen byggdes det upp en stor överkapacitet i framför allt kapitalintensiva

¹⁹⁵ Det mått som används är den marginella effektiva skattesatsen på kapitalinkomster. Den inkluderar bolagsskatt, skatt på kapitalvinster, utdelningar och ränteinkomster samt förmögenhetsskatt. Måttet täcker därmed in hela flödet från hushållens sparande till investeringar i företag och slutligen hushållens vinsthemtagningar. Att fokus ligger på marginaleffekten innebär också att det är lämpligt för att studera incitamenten för ytterligare investeringar. Måttet används för att jämföra beskattningen i olika länder och för olika typer av investeringsprojekt.

¹⁹⁶ Karl-Henrik Pettersson var praktiskt verksam, både som chefstjänsteman på industridepartementet under industristödspolitikens tid och som vd för Första Sparbanken under 1980-talet.

branscher. Detta förstärktes senare av selektiva stöd till vissa branscher.¹⁹⁷ Inriktningen mot att gynna de etablerade stora företagen fungerade relativt väl under de förhållandevis stabila 1950- och 1960-talen, då ekonomin växte snabbt. Fram till 1966 var det heller ingen skatt på kapitalvinster från aktier som hållits i minst fem år.¹⁹⁸ Under 1970-talet fungerade den inriktningen sämre eftersom det inträffade ett antal strukturella förändringar i ekonomin, bland annat kraftiga oljeprishöjningar. Att näringspolitiken varit inriktad mot expansion inom traditionella branscher och etablerade företag blev därför ett problem, och Sverige drabbades av återkommande industrikriser.

I syfte att upprätthålla sysselsättningen inriktades politiken i det skedet mot att stötta de drabbade branscherna och företagen. I en studie av den svenska industristödspolitikerna anger Carlsson m.fl. (2015) att industrisubventionerna steg från 1,3 till 3,6 procent av BNP mellan 1970 och 1978, vilket då var mest i Västeuropa. Enligt författarna medförde det i sin tur att det blev ännu svårare för nya företag och verksamheter att växa fram.¹⁹⁹ De finner att också industriproduktionen, och därmed tillväxten, blev lidande eftersom resurser, såväl arbetskraft som kapital, hölls kvar i branscher och företag med dåliga utsikter. Eftersläpningen i förhållande till andra OECD-länder upphörde först efter att industristödspolitikerna avbrutits i samband med bankkrisen i början av 1990-talet. Det finns också teoretiskt stöd för att subventioner till befintliga företag kan leda till en försämrad ekonomisk utveckling. I en modell där företagen delas upp i fyra typer med egenskaperna bra och dåliga respektive nya och etablerade visar Acemoglu m.fl. (2013) att stödet hjälper de sämre av de etablerade företagen att hålla sig kvar på bekostnad av nya och mer effektiva företag.²⁰⁰

Också den devalveringspolitik som bedrevs under 1970- och 1980-talet är ett tydligt exempel på hur de etablerade företagen gynnades. Eftersom devalveringarna sänkte det relativa kostnadsläget kunde de exportera mer och öka vinsterna utan att behöva utveckla nya produkter eller effektivare produktionsmetoder. Behovet att anpassa verksamheten till en sjunkande efterfrågan minskade också, vilket gjorde att de kunde behålla mer personal. Det bidrog i sin tur till att flödet av personal och andra resurser till nystartade och yngre företag avtog.²⁰¹ Också de ökade stelheter på arbetsmarknaden försvårade framväxten av nya stora företag eftersom etablerade storföretag har lättare att hantera sådana stelheter än nystartade och yngre företag.²⁰²

Mot bakgrund av den höga beskattningen av nytt eget kapital och att näringspolitiken även i övrigt gynnade de etablerade företagen är det inte förvånande att det i första hand var stora företag som försökte utveckla ny teknik under 1970-talet.²⁰³ Mot bakgrund av den aktiva näringspolitiken är det inte heller förvånande att staten försökte ta över, inte minst med tanke på att insikterna om svårigheterna att utveckla företag

¹⁹⁷ Enligt Pettersson (2015) är det tydligaste exemplet varvsindustrin, där det genomfördes mycket stora felinvesteringar på grund av fartygskreditgarantisystemet, världens mest gynnsamma system för att finansiera fartygsköp.

¹⁹⁸ Se sid. 29 i Du Rietz m.fl. (2012).

¹⁹⁹ I kapitel 5 gavs exempel på hur staten ställde krav på att företag som fick stöd skulle behålla personal, vilket också minskade dessa företags överlevnadsmöjligheter.

²⁰⁰ Se också Aghion m.fl. (2012), som visar under vilka villkor industripolitik kan ha positiva effekter. Det viktiga är att stödet gynnar konkurrens, och att det är generellt riktat, exempelvis till företag inom en viss bransch. Det medför att det inte blir "rent-seeking" från företagen.

²⁰¹ Grazi och Moschella (2016) finner att exporten från unga företag minskar mindre vid växelkursapprecieringar än exporten från äldre företag. Det talar för att devalveringar i första hand gynnar etablerade företag, vilket tenderar att minska strukturomvandlingen i ekonomin och framväxten av nya stora företag.

²⁰² Bland orsakerna till att etablerade stora företag har lättare att hantera stelheter i arbetsmarknadslagstiftningen är att de i allmänhet har både större resurser att sätta sig in i regelverken och större möjligheter att hantera problem genom exempelvis omplaceringar.

²⁰³ Att det var fallet också generellt och inte enbart i IT-sektorn framgår av Sjöö (2014), som också visar att företagsbildningen och de mindre företagens innovativa aktiviteter låg på en låg nivå.

och innovationer genom statligt ägande och styrning vid den tiden var bristfälliga.²⁰⁴ Det är ändå anmärkningsvärt att det inte förekom fler försök att knoppa av verksamhet från de etablerade företagen, speciellt när dessa stötte på problem i utvecklingen. Om det hade funnits kapitalstarka intressenter med erfarenhet av att utveckla företag inom IT-sektorn skulle dessa ha kunnat gå in som nya ägare och driva utvecklingen vidare tillsammans med hela eller delar av ledningen för det avknoppade företaget. Som framgår av följande avsnitt försvårade emellertid skattepolitiken inte bara utvecklingen för de nystartade och mindre företagen, den ledde också till en omfattande emigration av entreprenörer och andra kapitalägare som annars hade kunnat gå in och stöttat avknoppade och yngre företag.

Kapitalbeskattningen och emigrationen

I takt med att kapitalbeskattningen skärptes ökade utflyttningen av entreprenörer och andra kapitalägare. Enligt Lindkvist (1991) var det under perioden 1965–1984 sammanlagt 30 000 personer som fick tillstånd av Riksbanken att föra ut kapital i samband med att de emigrerade. Toppen nåddes under åren 1969–1973, då i genomsnitt drygt 90 personer per år beviljades tillstånd att föra ut 1 miljon kronor eller mer.²⁰⁵ Under 1974–83 var det genomsnittliga antalet ca 55 per år. Enligt Lindqvist var emigrationsbenägenheten större bland personer som byggt upp sin förmögenhet genom företagande än bland andra förmögna, vilket kan bero på att ägarna i många fall var tvungna att emigrera för att inte förlora kontrollen över sitt företag. Bland dem som emigrerade återfanns flera av Sveriges mest framgångsrika entreprenörer.²⁰⁶ Det gällde exempelvis Tetra Paks grundare Ruben Rausing, som emigrerade 1969, och hans båda söner Hans och Gad Rausing, som emigrerade 1982. Det gällde också IKEA:s grundare Ingvar Kamprad, som emigrerade 1973, och grundaren till H&M, Erling Persson, som emigrerade år 1982. När Fredrik Lundberg, son till Lundberg-företagens grundare Lars-Erik Lundberg, flyttade till Schweiz år 1985 hade grundarna och/eller arvtagarna till de fyra mest framgångsrika genuint entreprenörsdrivna företag som kommit fram i Sverige sedan början av 1940-talet flyttat utomlands.²⁰⁷ Tre av dessa fyra familjeägda företag hade blivit mycket framgångsrika också internationellt eftersom de lyckats introducera innovativa produkter och marknadsföringskoncept.

För ägare av familjeföretag innebar arvsskatten ett speciellt problem eftersom den försvårade generationsskiften i företagen.²⁰⁸ Under efterkrigstiden var den effektiva beskattningen av arv mycket hög, med en topp under de första åren av 1970-talet.²⁰⁹ För arvtagare till större företag uppgick den till drygt 60 procent under denna period, medan den för medelstora företag var drygt 40 procent.²¹⁰ Den höga skatten gjorde att det många gånger var svårt att över huvud taget driva företaget vidare om ägaren avled, vilket var en viktig anledning till att många entreprenörer valde att emigrera.

²⁰⁴ Se Shleifer (1998) för en litteraturöversikt om för och nackdelar med privat respektive offentligt ägande av produktionen. Frågan behandlas mer utförligt i kapitel 10.

²⁰⁵ 1 miljon kr år 1969 motsvarar i dagens penningvärde ca 8 miljoner kronor.

²⁰⁶ Se Henrekson och Waldenström (2014, fotnot 19).

²⁰⁷ Se Diagram 5.1 och 5.3.

²⁰⁸ För att undvika att staten gick miste om skatteintäkter rådde det stora likheter mellan utformningen av arvs- och gåvoskatten. Genom att gåvornas värde räknades samman över tiden var det också svårt att undvika progressiviteten i beskattningen. I det följande behandlas därför endast arvsskatten.

²⁰⁹ Se Du Rietz m.fl. (2015). När det gäller skattesatser nåddes toppen 1983, med en arvsskatt om 70 procent för makar och barn och 75 procent för andra arvingar.

²¹⁰ Definitionen på ett större företag är här att dess substansvärde motsvarar 1000 genomsnittliga industriarbetarlöner eller mer det aktuella året. Enligt Du Rietz m.fl. (2015, fotnot 26) fanns det omkring 100 familjeföretag som var så stora år 1968. Samma år fanns det omkring 4000 medelstora företag, med ett substansvärde motsvarande 100 industriarbetarlöner. För arvtagare till de minsta företagen uppgick den effektiva beskattningen till omkring en fjärdedel av vad som gällde för ägare till större familjeföretag.

Även i de fall det var möjligt att driva företaget vidare innebar arvsskiftet ofta en betydande dränering av företagets resurser, vilket försvårade företagets utveckling. I syfte att underlätta generationsskiften i familjeföretag infördes nya värderingsregler under 1970-talet, vilket i vissa fall ledde till en relativt kraftig sänkning av arvsskatten.²¹¹ Trots ett antal ytterligare förändringar uppgick den effektiva beskattningen vid arv till i genomsnitt 20 procent mellan år 1975 och 1990. Från 1992 uppgick den till ca 10 procent tills arvsskatten avskaffades år 2004.

För ägare av i första hand större familjeföretag utgjorde också förmögenhetsskatten en stor belastning.²¹² I många fall kunde den äventyra företagets överlevnad. För ägare av större företag som inte var berättigade till några nedsättningar hade förmögenhetsskatten uppgått till omkring 2 procent av företagets värde från slutet av 1940-talet. Under de första åren på 1970-talet höjdes den ytterligare, för att därefter sänkas. Om ägaren till företaget finansierade skatten genom utdelningar steg den effektiva skattebelastningen kraftigt.²¹³ Beräknat på detta sätt uppgick den effektiva förmögenhetsskatten till mellan 4 och 6 procent av företagets värde under merparten av åren mellan slutet av 1940-talet och 1990, med en topp på 11 procent under 1973. Eftersom de pengar som delades ut först belades med bolagsskatt krävdes det i början av 1970-talet en avkastning på eget kapital om upp till 18 procent bara för att betala förmögenhetsskatten. Det var därmed, enligt Du Rietz och Henrekson (2014), extremt ofördelaktigt att driva större familjeföretag under denna period. I många fall kunde det därför vara bättre att sälja företaget.

I likhet med det skattemässiga gynnandet av investeringar i etablerade stora företag var den höga beskattningen av förmögenheter och arv, och därmed av familjeföretag, ett resultat av en medveten politik. Skärpningarna av den redan i utgångsläget mycket höga beskattningen i början av 1970-talet gjordes efter att den så kallade kapital-skatteberedningen (SOU 1969:54) presenterat ett betänkande där det uttalade syftet var att avsevärt skärpa skatten på större förmögenheter och arv, samtidigt som skattelättnader föreslogs för mindre förmögenheter och arv. Arv från föräldrar på upp till 10 000 kr per barn skulle exempelvis bli skattefria.

Beredningen insåg att skärpningarna skulle påverka näringslivet negativt, men försökte balansera de negativa effekterna mot de fördelningspolitiska och statsfinansiella fördelar som beräknades uppkomma. Detta uttrycktes som att förslagen skulle leda till ”en genomgripande omfördelning av skattebördan och en höjning av skatteuttaget, så långt vi funnit försvarligt med tanke bl.a. på näringslivets funktionsduglighet”.²¹⁴ Enligt beräkningarna skulle intäkterna öka med sammanlagt 250 miljoner kronor, det vill säga omkring 2 miljarder kronor i dagens penningvärde.

Intäkterna från förmögenhetsskatten ökade, men intäkterna från arvs- och gåvoskatten fortsatte att minska, både i förhållande till BNP och som andel av de totala skatteintäkterna.²¹⁵ Det var förmodligen denna successiva minskning som gjorde att beredningen såg det som angeläget att motverka att skatteintäkter gick förlorade, exempelvis genom att ägandet av företag lades i skattebefriade stiftelser. I slutbetän-

²¹¹ Detta gällde exempelvis onoterade företag, som från 1978 togs upp till 30 procent av substansvärdet.

²¹² Se Du Rietz och Henrekson (2014) för en genomgång av förmögenhetsskattens utveckling under perioden 1911–2007.

²¹³ Alternativet att sälja aktier för att kunna betala förmögenhetsskatten valdes ofta bort eftersom det skulle innebära att ägaren gradvis förlorade kontroll över företaget. Alternativet att låna till skatten var vanligen uteslutet eftersom det rädde starka kvantitativa begränsningar på kreditmarknaderna fram tills dessa avreglerades i mitten av 1980-talet.

²¹⁴ Se SOU 1969:54, sid. 7. Notera att det talas om näringslivets funktionsduglighet och inte utvecklingsförmåga. Detta är typiskt för det rådande synsättet under perioden, det vill säga att det var de etablerade företagens verksamheter som ansågs värda att ta hänsyn till.

²¹⁵ Se Du Rietz och Henrekson (2014, figur 1) respektive Henrekson och Waldenström (2014, figur 3).

kandet, som kom två år senare, presenterades också förslag som skulle minska utrymmet att undkomma skatt genom utlandsflytt eller genom så kallade ”arvsavstående”.²¹⁶ Dessa förslag var sannolikt påkallade av utflyttningen av entreprenörer och andra kapitalägare, som då tagit ordentlig fart.

Det rådde inte någon större politisk oenighet kring förslagen. Centerpartiets och Folkpartiets representanter i kapitalskatteberedningen ville också höja förmögenhets-skatten, om än inte lika mycket som majoriteten.²¹⁷ De förordade också en delvis annan utformning av arvs- och gåvoskatten. Moderata samlingspartiets representant motsatte sig höjningarna i skatteskalorna, men lämnade ett förslag som låg nära de befintliga nivåerna och reglerna. Citatet i inledningen av kapitlet av LO-ekonomen och en av det ursprungliga löntagarfondsförslagets upphovsmän Rudolf Meidner kan därmed sägas ge en relativt god bild av tidsandan, även om inte alla var beredda att gå lika långt när det gällde att begränsa den privata förmögenhetsbildningen.

Skillnader mellan Sverige och USA

Den aktiva näringspolitiken och försöken att utveckla datorindustrin med statlig kontroll och statligt ägande bedrevs samtidigt som företag som Intel, Microsoft och Apple startades och utvecklades i USA. Snarare än statlig styrning, autonomi och konkurrensbegränsning var det entreprenörskap, snabb internationalisering och hård konkurrens som gav resultat, det vill säga samma ingredienser som tidigare resulterat i framväxten av en lång rad stora företag i Sverige. I detta avsnitt sammanfattas de huvudsakliga skillnaderna mellan Sverige och USA när det gäller vilka företag och personer som var drivande i utvecklingen av den nya teknologin. Vi avslutar också med en likhet mellan de båda länderna.

Etablerade vs genuint nystartade företag

Som vi har sett var det stora företag som var drivande i utvecklingen av datorer och annan informations- och kommunikationsteknologi i Sverige. Om problem uppstod fördes verksamheten över till företag som ofta var ännu större, och i slutändan staten. Kontrasten mot USA är stor, där genuint nystartade företag svarade för de stora genombrotten och innovationerna. De ovan nämnda företagen var alla små och nystartade under denna period, men lyckades snabbt etablera sig och starta den utveckling som lett till att de nu återfinns bland världens absolut största företag. Att de var utsatta för hård konkurrens från etablerade IT-företag som IBM, ITT med flera förhindrade inte denna utveckling. Det kan istället av flera skäl ha varit en bidragande orsak till den snabba utvecklingen.²¹⁸ Motivet till den samordning och konkurrensbegränsning som oppositionen efterlyste, det vill säga att skydda de svenska företagen från de multinationella företagen, var därför missriktat.

De amerikanska företag vi har studerat kom fram på i huvudsak två sätt. Det ena är att personer på ett större företag eller universitet hoppade av för att utveckla en idé i ett eget företag. Med sig tog de kunskaper, kontakter och egna besparingar de byggt upp. De kan också, som i fallet med Cisco, ha fått med sig affärsidéer, och kanske också investerare, som i fallet med Intel. Också Google kan ses som ett exempel på detta sätt att starta företag eftersom Page och Brin utvecklade grunderna för sökmotorn som doktorander på Stanford. Skillnaden mellan Datasab och Intel är belysande. När Datasab körde fast prioriterade de nya ägarna inte verksamheten

²¹⁶ SOU 1971:46.

²¹⁷ Se SOU 1969:54, sid. 7–8.

²¹⁸ Se kapitel 3 om betydelsen av etablerade stora företag för näringslivets dynamik.

tillräckligt högt för att satsa fullt ut på den. När resurserna inte räckte till avvecklades den nya verksamheten. I Intels fall skapade förekomsten av privata investerare med både kunskaper och kapital goda förutsättningar för avhopparna att bygga upp ett nytt företag kring idén de utvecklat. De hade också starka drivkrafter att göra det eftersom skattereglerna gjorde det möjligt att bygga upp en egen förmögenhet.

Det andra sättet företagen kom fram på är att grundarna startade företag redan som unga, utan att först ha byggt upp resurser i form av bland annat startkapital. De kunde däremot under en kortare tid ha arbetat på något större IT-företag, och där, eller under studietiden, ha knutit värdefulla kontakter. För dessa företag var det speciellt viktigt att hålla nere kostnaderna under uppstartsfasen. Behovet av en lokal där de kunde komma igång löstes ofta genom att verksamheten förlades till någons hem eller garage. Men även dessa företag har varit beroende av andra företag och investerare för att komma igång och kunna expandera. För Apple var en tidig leverantörskredit viktig för att komma igång med produktionen. Efterfrågan från andra IT-entusiaster var också viktig för att de första stegen skulle kunna tas. För Microsoft spelade samarbeten med hårdvarutillverkare en avgörande roll.

Också i andra fall vi tittat på kom finansiering i tidiga skeden från grundare och tidigare anställda på andra IT-företag. Redan från tidigt 1970-tal fanns det också relativt gott om venture capital i Silicon Valley. Efter Apples börsintroduktion 1980 ökade tillgången mycket kraftigt.²¹⁹ I Sverige var det brist på privata investerare, både för att skattesystemet motverkade förmögenhetsbildning och för att personer som trots det lyckats bygga upp ett mer betydande ägande i åtskilliga fall valt att flytta utomlands. Det fanns därför ofta inget annat alternativ än att ett etablerat större företag tog över verksamheten. Att det inte hade kommit fram så många nya framgångsrika företag inom nya teknikområden bidrog också till att det var ont om affärsänglar, det vill säga personer som kombinerade tillgång till kapital med kunskaper om hur företag byggs.

Hierarkier vs entreprenörskap

En annan skillnad mellan de svenska och amerikanska IT-företagen under denna period gäller de ledande personerna och deras inriktning och bakgrund. Steve Jobs på Apple och Bill Gates på Microsoft var framstående marknadsförare och karismatiska ledarfigurer. När Jobs tvingades bort 1985 försvagades företaget och hamnade så småningom i en kris. Vändningen, som gjorde Apple till ett av världens högst värderade företag, kom först efter att Jobs kommit tillbaka i början av 1997. Också på andra IT-företag som växte sig stora fanns den typen av aktörer, exempelvis John Chambers på Cisco, som avgick som vd sommaren 2015 efter 25 år på företaget.

I Sverige var det snarare ingenjörer och administratörer med en lång karriär på företagen som hade de ledande rollerna, åtminstone under den första vågen. Förklaringen behöver inte vara att det saknades personer som var bra på att marknadsföra och inspirera i Sverige. Mer sannolikt är att den typen av personer inte kom fram i de miljöer där verksamheterna byggdes upp. Eftersom utvecklingen skedde i stora företag var förmågan att knyta kontakter, sälja och övertyga på en marknad inte lika central som den är i ett litet företag i en dynamisk miljö med många självständiga aktörer. Förmågan att inspirera och få alla på företaget att dra i samma riktning är heller inte lika viktig om utvecklingen drivs på initiativ uppifrån i väl upparbetade hierarkier och strukturer som om företaget är yngre och uppbyggt kring personer med kunskaper och idéer om nya tekniker och marknader.

²¹⁹ Se artikel om Silicon Valley på <https://en.wikipedia.org>.

Det är viktigt att ett företag kan få tag på den kompetens som behövs i olika utvecklingskedan, inte minst i ledande positioner. Här är Cisco ett belysande exempel. Utvecklingen kan ses som ett stafettlopp, där personer med olika roller och egenskaper avlöser varandra i takt med att företaget utvecklas. I det första skedet spelade uppfinnare och utvecklare en central roll. För att få fart på expansionen behövdes det därefter riskkapitalister eller andra finansiärer. I det avgörande steget mot att bli ett stort företag togs det sedan in en entreprenör och karismatisk ledare som förmådde öka expansionstakten och samtidigt hålla ihop företaget. För att en sådan utveckling ska vara möjlig krävs att det finns ett betydande antal kandidater inom de olika områdena, och drivkrafter och dynamik som gör att de rätta personerna kommer till företaget vid rätt tillfälle. Företaget måste då kunna erbjuda goda villkor och prestationsbaserade ersättningar som gör att den typen av personer väljer att arbeta just för det företaget.

Misslyckanden också i USA

Också i USA finns det åtskilliga exempel på att etablerade stora företag har misslyckats att få fram ny teknik, eller ens lyckats identifiera den när de sett den. Ett exempel är Fairchild Semiconductors, vars bristande engagemang i att få fram nya processorer utgjorde startpunkten för Intels verksamhet. Ett annat exempel är Digital.²²⁰ Det var inte bara bankerna som ansåg att Apples tidigare nämnda affärsidé att alla skulle få tillgång till en dator var orimlig. Redan 1974 tog forskare på Digital fram en prototyp till en mikrodator, men den avfärdades av företagets grundare Ken Olsen. Citatet i inledningen av kapitel 7 levererades i samband med att Olsen avlog ett annat förslag om att ta fram en mikrodator. Det var först efter att IBM lanserat sin PC år 1981 som Digital började utveckla mikrodatorer på allvar, men då var det för sent. I takt med att mikroprocessorerna blev snabbare minskade efterfrågan på Digitala minidatorer, samtidigt som företagets persondatorer hade svårt att hävda sig på marknaden. 1998 köptes företaget av Compaq, som slogs ihop med Hewlett Packard 2002.

Sammanfattande kommentarer

I detta kapitel har vi sett att svårigheterna att få fram nya stora företag inom IT-sektorn, trots i flera avseenden goda förutsättningar, är ett resultat av den politik som bedrevs från mitten av 1960-talet. Skattesystemet och senare såväl devalveringspolitiken som industristödspolitikerna utformades för att gynna etablerade storföretag, medan framväxten av nya företag kraftigt försvårades. Att skattepolitiken låste in vinsterna i etablerade företag försämrade tillgången till kapital för nystartade och yngre företag, också dem med i övrigt goda utvecklingsmöjligheter. Det medförde också att kapaciteten i de etablerade företagen ökade mer än vad som var ekonomiskt motiverat, vilket var en viktig orsak till de återkommande industrikriserna under 1970- och 1980-talet. Samtidigt ledde den höga beskattningen av arv och förmögenheter till att många framgångsrika entreprenörer och företag lämnade Sverige.

²²⁰ Digital grundades i Massachusetts 1957 och var den mest framgångsrika tillverkaren av minidatorer. Se https://en.wikipedia.org/wiki/Digital_Equipment_Corporation.

Den samlade effekten av den förda politiken blev att näringslivet förlorade mycket av den dynamik det hade haft under de närmast föregående decennierna, då Sverige hade fortsatt att få fram nya stora företag som kunde hävda sig på internationella marknader. Den svaga utvecklingen i näringslivet och de återkommande industri-kriserna manifesterades i ett kraftigt ras i Sveriges relativa välbefinnande – i OECD:s så kallade välbefinnandeföll Sverige från plats 4 år 1974 till plats 13 år 1994. Efter upprepade försök att lösa problemen inom ramarna för det system som byggts upp inleddes en reformperiod i mitten av 1980-talet. Under den följande tioårsperioden genomfördes omfattande såväl politiska som ekonomiska reformer. I följande kapitel diskuteras hur långt Sverige har kommit på vägen mot ett näringsklimat som på nytt kan ge utrymme för företag att växa sig stora på internationella marknader, och vad som återstår för att det ska bli fallet.

Vad kommissionen vill [] är ingenting mindre än att återupprätta den näringsfrihet som etablerades i Sverige 1846 och 1864, men som under decenniernas lopp allt mer urholkats av regleringar och konkurrensbegränsningar [].

*Lindbeckkommissionen*²²¹

10. En reformperiod som kom av sig

I mitten av 1980-talet inleddes en reformperiod som fick ny kraft i samband med den djupa kris som drabbade Sverige under början av 1990-talet. Bakom dessa reformer låg den bristande dynamiken i näringslivet, den svaga produktivitetsutvecklingen och de återkommande kriser som följde efter politikomläggningen på 1960- och 1970-talet. Problemen behandlades i tre större utredningar under åren kring 1990. Utredningarna gav en likartad bild, men hade olika fokus. Först ut var utredningen om reformerad inkomstbeskattning, som kom 1989.²²² Den låg till grund för skattereformen 1990/91, som bland annat innebar kraftigt sänkta marginalskatter. Två år senare konstaterade produktivitetsdelegationen att Sveriges tillväxt hade halkat efter på grund av ett svagt omvandlingstryck och svaga drivkrafter för arbete och investeringar.²²³ Den tredje större utredningen var den så kallade Lindbeckkommissionen, som tillsattes efter att den djupa nittiotalskrisen brutit ut. I det följande berörs centrala delar av den reformpolitik som de återkommande kriserna och de nämnda utredningarna ledde fram till, med tyngdpunkt på förändringar på skatteområdet. I kapitlet identifieras också ett antal grundläggande problem som kvarstår när det gäller att öka dynamiken i näringslivet och förbättra svenska företags möjligheter att växa sig stora på internationellt konkurrensutsatta marknader, i första hand när det gäller möjligheterna att rekrytera. I likhet med tidigare kapitel görs också vissa jämförelser med USA.

Skattereformen och marginalskatterna

Syftet med skattereformen var att förbättra ekonomins funktionssätt och därmed bidra till ökat välbefinnande. Att minska snedvridningarna och öka flexibiliteten på arbets- och kapitalmarknaderna sågs som centralt. Utredningen betonade också det ökande internationella beroendet och avregleringen av kreditmarknaden, som ägde rum i november 1985.²²⁴ Avregleringen av kreditmarknaden innebar att Riksbanken inte längre satte någon gräns för bankernas utlåning, som tidigare varit hårt politiskt reglerad.²²⁵ Eftersom det dåvarande skattesystemet och den höga inflationen innebar att realräntan efter skatt blev låg eller negativ ledde avregleringen till en kraftig kreditexpansion, vilket bidrog till att ekonomin överhettades. Eftersom det inte längre var möjligt att reglera kreditgivningen var det nödvändigt att uppnå en positiv realränta efter skatt för att inte utlåningen skulle öka alltför snabbt.²²⁶ Kapitalinkomstskatten sänktes därför till 30 procent.²²⁷ Efter skattereformen 1990/91 sjönk den marginella

²²¹ SOU 1993:16, s. 180.

²²² Se SOU 1989:33

²²³ SOU 1991:82.

²²⁴ Se SOU 1989:33, sid. 19. Formellt fattades beslutet att avreglera den svenska kreditmarknaden av Riksbanksfullmäktige, med dess ordförande socialdemokraten Erik Åsbrink. Åsbrink var senare också ordförande i utredningen om reformerad inkomstbeskattning.

²²⁵ Se kapitel 9.

²²⁶ Skatten på kapitalinkomster skulle ”stimulera sparande och motverka låntagande genom att räntan efter skatt åtminstone överstiger inflationstakten.” Se SOU 1989:33, sid. 21.

²²⁷ Parallellt med detta föreslog utredningen om reformerad företagsbeskattning att bolagsskatten skulle sänkas till 30 procent. Att det skulle bli samma nivå som kapitalinkomstskatten ansågs minska utrymmet för skatteplanering.

effektiva beskattningen av kapitalinkomster vid investeringar med nytt eget kapital från de tidigare nivåerna på 100–200 procent²²⁸ till drygt 50 procent, för att år 2013 uppgå till ca 35 procent. Bakom minskningen låg inte bara sänkta skattesatser utan också den markanta nedgången av inflationen. Skillnaderna jämfört med om investeringarna finansierades med kvarhållna vinstmedel eller lån minskade också kraftigt.²²⁹ Dessutom bröts kopplingen till marginals-katten eftersom skattereformen innebar att kapitalinkomster beskattades separat.

Beträffande skatten på arbete var målsättningen att inkomstskatten skulle sänkas för alla för att stärka drivkrafterna till arbete. Mot bakgrund av den ökande internationaliseringen ansåg utredningen också att det var angeläget att ”uppnå en internationell harmonisering avseende marginals-katter.”²³⁰ Utredningen föreslog därför att 90 procent av de skattskyldiga bara skulle betala kommunalskatt på sina förvärvsinkomster. Deras marginals-katt skulle då uppgå till omkring 30 procent.²³¹ Övriga 10 procent av inkomsttagarna skulle utöver det betala statlig inkomstskatt på 20 procent, vilket innebar att ingen skulle ha en marginals-katt på mer än 50 procent.²³²

Att hänsyn togs till den internationella rörligheten innebar en förändring mot den praxis som etablerats på 1960-talet. Normalt brukar två målsättningar för personbeskattningen anges: den syftar dels till att ta in en viss mängd skatter, dels till att åstadkomma omfördelningar mellan olika kategorier av inkomsttagare. I den skatteutredning som lades fram 1964 konstaterades att det kan finnas en motsättning mellan dessa målsättningar, åtminstone vid en hög beskattning. För att kunna ta ut en given mängd skatt måste skattesatsen i de breda inkomstskikten vara relativt hög eftersom beskattningen av dessa skikt genererar störst intäkter. För att uppnå den önskade omfördelningen måste skatten för de högre inkomstskikten samtidigt vara ännu högre. Progressiviteten i beskattningen kan då leda till att ”större inkomsttagare eller personer med betydande förmögenhet, ej sällan av skatteskäl bosätter sig i så kallade skattebilliga länder, när de har förutsättningar för en dylik emigration.”²³³ Mot bakgrund av de båda målsättningarna ansågs det omöjligt att förhindra en sådan utflyttning eftersom skillnaderna i skatteuttag mellan länderna var så stora; utredningen såg det som ”helt uteslutet att i det givna läget låta antydda företeelser påverka ställningstagandena.”²³⁴

Internationellt harmoniserade marginals-katter?

I detta avsnitt studeras om målsättningen att uppnå internationellt harmoniserade skattesatser har uppnåtts. I Diagram 10.1 visas de högsta marginals-kattesatserna i ett antal EU och OECD-länder under 2015. Redan då hade Sverige högst marginals-katter av samtliga världens länder med 57 procent.²³⁵ Sedan dess har marginals-katten höjts ytterligare på grund av jobbskatteavdragets avtrappning. Också Danmark, Finland och Nederländerna ligger högt, medan bland andra Tyskland, Storbritannien och USA ligger på betydligt lägre nivåer. Dessa länder ligger ändå klart över såväl EU-genomsnittet som det globala genomsnittet.

²²⁸ Se föregående kapitel.

²²⁹ Vid lånefinansiering uppgick den marginella skattebelastningen till omkring 15 procent, och vid finansiering med kvarhållna vinstmedel till omkring 25 procent. Se Du Rietz m.fl. (2015).

²³⁰ Se SOU 1989:33, sid. 21.

²³¹ Se SOU 1989:33.

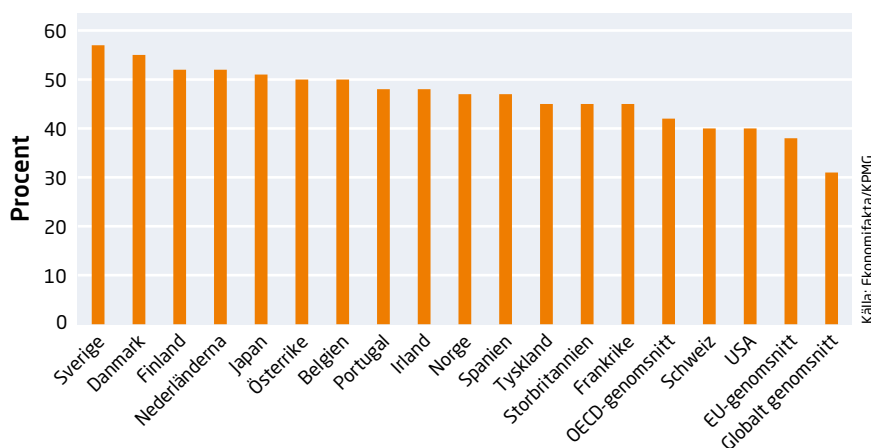
²³² I praktiken skulle marginals-katten vara betydligt högre eftersom en betydande del av arbetsgivaravgifterna motsvarar en ren beskattning, speciellt på de inkomstnivåer som omfattas av den statliga inkomstskatten.

²³³ SOU 1964:25, s. 258.

²³⁴ Ibid.

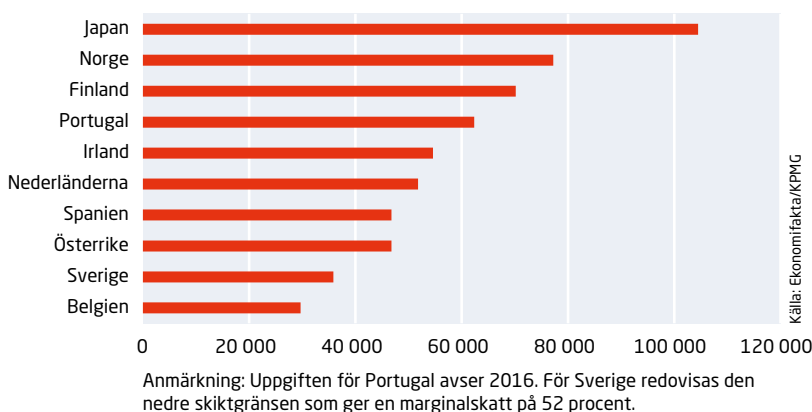
²³⁵ Marginals-katten beräknas för Sveriges del som summan av genomsnittet för kommunals-katten, som då uppgick till 32 procent, och skattesatsen i det övre skiktet för den statliga inkomstskatten, den så kallade värnskatten, som uppgår till 25 procent.

Diagram 10. 1. De högsta marginalskattesatserna i olika länder, 2015



Sverige utmärker sig också genom att marginalskatterna är höga redan vid förhållandevis låga inkomstnivåer, vilket framgår av Diagram 10.2. Bland länderna vars högsta skattesats ligger mellan 47 och 52 procent, det vill säga vid eller strax under den lägre skiktgränsen för Sverige, krävdes det i flertalet fall en betydligt högre inkomst för att omfattas av den högre skattesatsen jämfört med Sverige. Belgien var det enda land som hade en lägre brytpunkt än Sverige, men där var den högsta skattesatsen 50 procent, det vill säga betydligt lägre. Slutsatsen är därför att det verkar vara de principer som lades fast på 1960-talet som fortfarande styr de svenska skatteskalorna, det vill säga att marginalskatten ska vara hög för en stor andel av skattebetalarna för att generera de önskade skatteintäkterna, och samtidigt ännu högre för dem med högst inkomster för att åstadkomma den önskvärda fördelningspolitiska profilen. Det betyder samtidigt att den av utredarna föreslagna målsättningen om internationellt harmoniserade skattesatser inte har nåtts.

Diagram 10.2. Inkomst när en marginalskatt på 47-52 procent nås, 2015



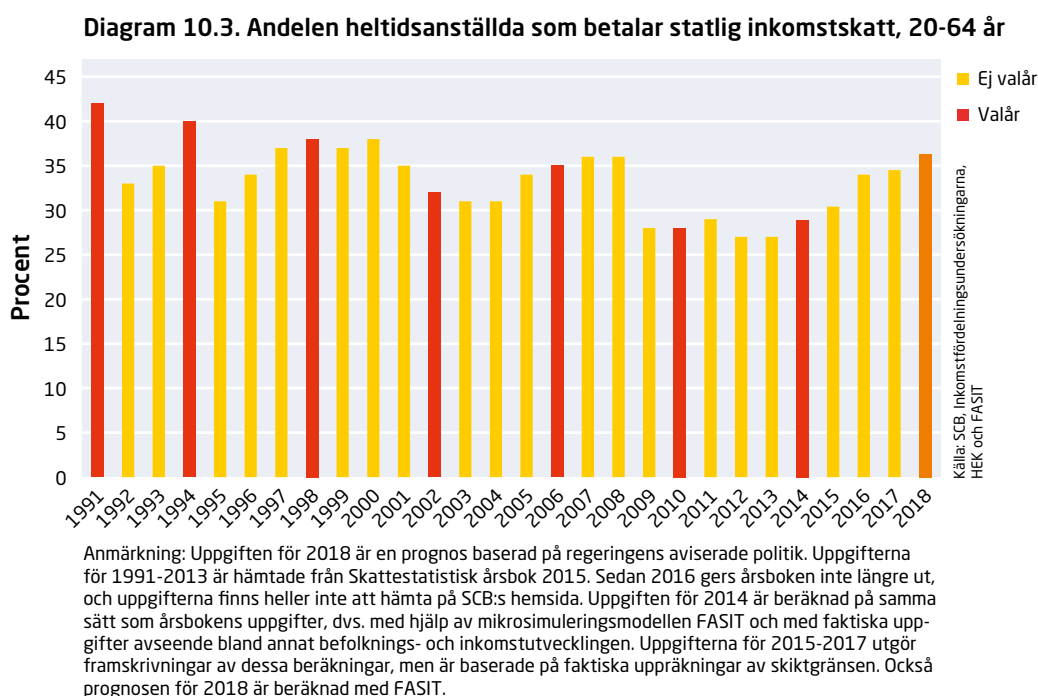
Utvecklingen över tiden

Vi går nu över till att studera hur andelen som betalar statlig inkomstskatt har utvecklats över tiden. Målsättningen om att andelen som betalar statlig inkomstskatt skulle uppgå till högst 10 procent har aldrig nåtts, men mellan 1991 och 2013 sjönk den från 21 till 14 procent.²³⁶ Sänkningen har skett gradvis, och flertalet mandatperioder under perioden innebar att andelen sjönk något. Undantaget är mandatperioden 2002–2006. Också innevarande mandatperiod kommer, med den politik

²³⁶ Se SCB (2015, Tabell 6.24).

som har aviserats av regeringen, leda till en relativt kraftig ökning av andelen som betalar statlig inkomstskatt.

I Diagram 10.3 redovisas andelen av alla heltidsanställda i åldern 20–64 år som betalar statlig inkomstskatt. Förutom att detta mått inte inkluderar pensionärer kan det vara ett mer relevant mått också eftersom marginals-katten påverkar viljan att arbeta heltid. Andelen är i det här fallet betydligt högre. Vi ser också att den har varierat relativt kraftigt under mandatperioderna. Det finns ingen entydig skillnad mellan regeringar av olika politisk inriktning; andelen som betalar statlig inkomstskatt sjönk under två socialdemokratiska och två borgerliga regeringsinnehav, och steg under en mandatperiod vardera. Mandatperioden 2002–2006 innebar en ökning från 32 till 35 procent, medan 2010–2014 innebar en ökning från 28 till 29 procent. Inför 2009 gjordes emellertid en osedvanligt stor höjning av skiktgränsen, som resulterade i att andelen sjönk till 28 procent.²³⁷ Justeringen kan ses som en anpassning till globaliseringen och arbetskraftens ökade rörlighet. Därefter låg andelen kvar mellan 27 och 29 procent under ett antal år, tills den började stiga i samband med valet 2014.



Under den nuvarande mandatperioden har skiktgränsen höjts mindre än vad som beslutades i samband med skattereformen 1990/91, det vill säga att den skulle höjas med konsumentprisindex (KPI) plus två procent. Andelen av de heltidsanställda i åldern 20–64 år som betalar statlig inkomstskatt beräknas därför uppgå till 36 procent år 2018.²³⁸ Sverige skulle därmed vara tillbaka på en något högre nivå än 2006. Om ökningen av andelen fortgår i samma takt under nästa mandatperiod skulle andelen överstiga 1991 års nivå i samband med valet 2022. Behovet av en inkomstbeskattning som inte avviker från våra viktigaste konkurrentländer är samtidigt större nu än när skattereformen genomfördes. Orsaken är att den internationella rörligheten har ökat ytterligare, beroende bland annat på den digitala utvecklingen.

²³⁷ Den nedre skiktgränsen höjdes från 328 800 till 367 600 kronor i beskattningsbar inkomst, det vill säga med nära 12 procent. Den övre skiktgränsen höjdes från 495 000 till 526 200 kronor, det vill säga med drygt 6 procent.

²³⁸ Beräkningen bygger på regeringens aviserade uppräknings, som enbart uppgår till KPI. Med alliansens uppräknings för samma år beräknas andelen uppgå till 34 procent. Inför 2016 höjdes inte den lägre skiktgränsen. Inför 2017 höjdes skiktgränserna med inflationen plus en procentenhet, istället för inflationen plus två procentenheter.

Ökningen av andelen som betalar statlig inkomstskatt, liksom höjningen av den högsta marginals-katten till drygt 60 procent, tyder återigen på att det är 1960-talets synsätt på personbeskattningen som dominerar snarare än det synsätt som etablerades i samband med skattereformen 1990/91. Ambitionen verkar med andra ord inte vara att anpassa de svenska skattesatserna till dem som gäller i vår omvärld, och på så vis både göra det möjligt för svenska företag att konkurrera om kvalificerad arbetskraft och se till att drivkrafterna för utbildning och arbete är starka. Istället verkar målsättningen vara att både generera stora skatteintäkter genom att en stor andel betalar hög marginals-katt och att åstadkomma en extra utjämnande effekt genom att de högsta inkomstskikten betalar en ännu högre marginals-katt.

Den ökande internationella rörligheten, och då i första hand konkurrensen om hög-utbildad arbetskraft, gör det svårare att uppnå båda dessa mål utan negativa konsekvenser för ekonomin som helhet. Enligt åtskilliga utredningar av effekterna av den statliga inkomstskatten medför de negativa effekterna på arbetsutbudet av skatte-skärpningarna dessutom att intäktsökningarna blir mindre än statiska beräkningar som inte tar hänsyn till effekter på arbetsutbudet visar. De kan också helt utebli, eller bli negativa.²³⁹ Den utjämnande effekt som skatten medför genererar med andra ord små eller inga extra skatteintäkter, åtminstone på vissa nivåer. För de nivåer där detta är fallet kan den statliga inkomstskatten därmed knappast ses som en omfördelande skatt, utan endast som en utjämnande skatt eftersom det den huvudsakligen gör är att kapa inkomsten efter skatt för dem som omfattas av den. Mot bakgrund av att skatten på dessa nivåer genererar små eller inga nettointäkter blir det än mer angeläget att minska de negativa effekterna på i första hand de kunskapsintensiva företagens rekryterings- och tillväxtpotentialer.

Konsekvenser för företagens rekryterings- och expansionsmöjligheter

Som framgick av föregående avsnitt har andelen som betalar statlig inkomstskatt stigit relativt kraftigt under de senaste åren. Samtidigt har marginals-katten ökat eftersom den genomsnittliga nivån på kommunals-katten fortsätter att stiga²⁴⁰ och eftersom jobbskatteavdraget trappas av från en inkomst på omkring 50 000 kronor i månaden. För att få en bild av hur de höga marginals-katterna, och inte minst de senaste årens höjningar, påverkar företagens möjligheter att rekrytera internationellt använder vi oss av resultaten från den mer kvantitativt inriktade av de båda intervjuundersökningarna som redovisades i kapitel 8. Att döma av de resultat som presenteras där har det blivit svårare att rekrytera internationellt rörlig arbetskraft. Men skattesituationen innebär ett problem redan innan de senaste årens höjningar. Trots att andelen som betalade statlig inkomstskatt var betydligt lägre under 2009–2013 än något annat år sedan skattereformen 1990/91 ansåg 45 procent av företagen i 2013 års undersökning att skatterna var det största problemet vid rekrytering av kvalificerad arbetskraft från andra länder. Som framgick av Diagram 8.3 var den andelen ändå 10 respektive 12 procentenheter lägre jämfört med 2008 och 2015, då en betydligt större andel betalade statlig inkomstskatt. Det talar i sin tur för att en lägre statlig inkomstskatt är en verksam metod för att underlätta internationella rekryteringar, och att den nuvarande utvecklingen går åt fel håll.²⁴¹

²³⁹ Se Flood (2015) och Sørensen (2010). Enligt Sørensen (2010, sid. 233), som också räknar på dynamiska effekter, skulle ett avskaffande av värnskatten ge närmare dubbelt så mycket i form av ökade skatteintäkter som det direkta intäktsbortfallet. Han konstaterar också att de välfärdsvinster som uppkommer vid en marginals-kattesänkning när arbetsutbudet ökar tillkommer samhället som helhet. De som arbetar mer gör däremot ingen välfärdsvinst – de får bara kompensation för den ökade ansträngningen. En sänkning av skatten på kapitalinkomster skulle, enligt Sørensen, ha en ännu högre grad av självfinansiering.

²⁴⁰ Mellan 1960 och 1980 ökade den genomsnittliga kommunals-katten från 13,9 till 28,1 procent. År 2016 uppgick den till 32,1 procent år, efter att vid tidpunkten för skattereformen 1990/91 ha varit 30 procent. Se www.ekonomifakta.se

²⁴¹ Som nämndes i kapitel 8 ansåg en majoritet av företagen att expertskatten inte var tillräcklig för att avhjälpa rekryteringsproblemen. En orsak till det är att inkomstnivån som med automatik gör att en person omfattas av nedsättningen ligger på en mycket hög nivå. För år 2017 ligger denna nivå på 89 600 kronor i månaden.

Att andelen som uppgav att skatter var Sveriges främsta svaghet vid internationella rekryteringar var större år 2015 än 2008, trots att andelen av de heltidsanställda som betalade statlig inkomstskatt då var 30 procent jämfört med 36 procent år 2008, ger en bild av en ökande internationell skattekonkurrens. Att andelen nu är på väg mot samma nivå som 2008 talar för att skattesituationen är på väg att bli än mer problematisk vid internationella rekryteringar. Höga marginalsatser utgör också ett problem vid rekrytering av inhemsk arbetskraft, också bortsett från att de minskar drivkrafterna till arbete och utbildning. Orsaken till det är att arbetsmarknaden blir allt mer internationell, och då framför allt för högskoleutbildade. Enligt en nyligen publicerad studie är svensk arbetskraft dessutom betydligt mer inriktad mot att arbeta i ett annat EU-land än arbetskraft från samtliga andra EU-länder.²⁴² Studien bekräftar också bilden av att högskoleutbildade har större benägenhet att arbeta utomlands än personer med lägre utbildningsnivå. Allra högst är benägenheten emellertid bland personer som fortfarande utbildar sig. Med den nuvarande utvecklingen kan situationen mycket väl komma att likna den som rådde efter nittiotalskrisen och ett antal år framåt, då Sverige hade en relativt omfattande utflyttning av olika akademikergrupper.²⁴³

Svenskt Näringslivs rekryteringsbarometer ger samtidigt belägg för att rekryteringsproblem är ett stort hinder för IT- och telekomföretagens expansion. Enligt barometern hade 41 procent av företagen i branschen som försökt att rekrytera misslyckats med det, vilket var den högsta andelen bland alla branscher.²⁴⁴ Barometern visar också att internationella rekryteringar i första hand riktar in sig på högskoleutbildade personer. Eftersom löneläget för dessa generellt sett är högre än för personer med annan utbildningsnivå utgör höga marginalsatser ett större hinder för dessa rekryteringar. Det är därför inte förvånande att många företag väljer att fortsätta sin utveckling utomlands i en eller annan form. Här är Spotify ett tydligt exempel. Trots att företaget är ett av de mest populära för svenska civilingenjörer att arbeta i har företaget inte kunnat rekrytera i den takt det måste för att hävda sin position på den internationella marknaden. Företaget har därför valt att expandera i New York istället för i Stockholm.²⁴⁵ Att New York är en internationell storstad med höga boendekostnader har inte förhindrat detta beslut. Svårigheten för personal att ordna boende har däremot varit ett av de viktigaste hindren för en expansion i Stockholm.

Men det är inte bara förhållandevis nystartade och unga företag som har behov att rekrytera mjukvaruingenjörer och annan internationellt eftertraktad personal. Ericsson har exempelvis uppgivit att de behöver rekrytera ett relativt stort antal personer med inriktning mot ny teknik inom framför allt konsumentområdet. Samtidigt gör de sig av med annan personal, också inom forskning och utveckling.²⁴⁶ Att företaget måste göra sig av med kvalificerad personal inom vissa områden och rekrytera inom andra visar också på en av flera mekanismer som kan göra det svårare för etablerade företag att ta fram ny teknik än för nystartade och yngre företag.²⁴⁷ I det här fallet handlar det om att företaget till skillnad från sina yngre konkurrenter har avvecklingskostnader för personal som inte längre behövs, samtidigt som de konkurrerar med dessa företag vid rekryteringen av ny personal. På samma sätt som svårigheterna att rekrytera påverkar Spotifys lokaliseringsbeslut kan de påverka Ericssons möjligheter att klara av den pågående omställningen och förnyelsen.

²⁴² Se Randstad (2017, sid. 62).

²⁴³ Se Bornefalk (2002).

²⁴⁴ Se Svenskt Näringsliv (2016a).

²⁴⁵ Se Wall Street Journal (2017).

²⁴⁶ Se Ericsson (2016).

²⁴⁷ Att etablerade företag ofta har svårare att ta fram ny teknik framgår av kapitel 3.

En jämförelse med USA

Svårigheterna att rekrytera till svenska högteknologiska företag kan jämföras med läget i USA. Där har förekomsten av dynamiska miljöer med olika inriktning i olika delar av landet, i kombination med konkurrenskraftiga skatter och levnadsvillkor, skapat goda förutsättningar för att kunna rekrytera och växa. Utvecklingen inom bland annat IT och sociala medier på den amerikanska västkusten är speciellt imponerande. Som framgick av kapitel 7 är de ledande företagen inte bara stora, de har också vuxit snabbt. I detta avsnitt tittar vi dels på varför det är viktigt för företagen att kunna växa, dels på vilken roll framstående entreprenörer spelar för företagens möjligheter att rekrytera och expandera.

Betydelsen av att kunna växa

Framväxten av nya stora företag inom inte minst IT-sektorn talar för att företag inte bara *kan* växa snabbt under en lång följd av år, utan att det också är en konkurrensfördel att kunna göra det. Företag som inte växer tillräckligt snabbt riskerar att bli uppköpta eller gå under. Mycket av utvecklingen sker inom relativt nya områden med en snabbt ökande efterfrågan, samtidigt som lösningarna kan spridas snabbt. Det gäller därför att vara tidigt ute och att kunna satsa stora resurser. Företagen växer både genom egna rekryteringar och genom att köpa företag för att på så vis komma över kvalificerad personal och nya tekniker och tillämpningar som kan integreras i företaget. En viktig drivkraft är att en stor kundstock framstår som en förutsättning för att gå med vinst. I strävan att bli större ger sig företagen också in på områden som de tidigare inte har sysslat med men som kan hjälpa företaget att knyta till sig fler användare.²⁴⁸ Att konkurrens uppstår mellan etablerade och förhållandevis nystartade stora företag beror till stor del på denna typ av expansion.

De stora amerikanska företagen har visat sig framgångsrika när det gäller att köpa upp och integrera nya verksamheter, även om det också förekommer misslyckanden, exempelvis Microsofts satsning på mobiltelefoner. Att det är många svenska IT-företag som har sålts till stora amerikanska företag är därför inget belägg för att Sverige skulle ha vare sig ett bra eller dåligt företagsklimat. Orsaken är helt enkelt att företagsköp är en viktig del av de stora, och i det här fallet amerikanska, företagens strategi för att fortsätta att växa. De allra flesta företag som köps upp är i själva verket amerikanska, men på listorna av uppköpta företag är ett stort antal länder representerade.²⁴⁹ Men strategin är ändå att köpa upp företag som har tagit de första viktiga stegen själva, och fått fram en fungerande verksamhet. En viktig orsak till det är att det är svårt att skapa de rätta drivkrafterna och förutsättningarna för att kunna utveckla en fungerande ny produkt inom ramarna för ett större företag, vilket inte minst de svenska erfarenheterna inom dator- och IT-industrin visar.²⁵⁰ När utvecklingen av varan eller tjänsten har kommit tillräckligt långt kan däremot det stora företags kapacitet och resurser innebära att den fortsatta utvecklingen går snabbare.

Såväl den ökade internationella rörligheten som digitaliseringen har gjort det lättare för företag i attraktiva regioner att rekrytera och växa snabbt. Företagen har också varit skickliga på att utnyttja olika digitala plattformar för att nå ut till potentiella nya anställda. Men utvecklingen ger också utrymme för ett stort antal mindre och

²⁴⁸ Exempel på det gavs i kapitel 7.

²⁴⁹ Av de totalt 202 företag som Microsoft förvärvade mellan 1987 och april 2017 var tre svenska. Också Skype, som förvärvades 2011, har en stark koppling till Sverige, men var registrerat i Luxemburg. USA stod för klart flest av de förvärvade företagen, med drygt två tredjedelar. Också Kanada, med 17 företag, och Israel, med 13 företag, var överrepresenterade i förhållande till befolkningens storlek. I kapitel 7 ges fler exempel. För exemplet Microsoft, se: https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_mergers_and_acquisitions_by_Microsoft.

²⁵⁰ Se kapitel 6.

nystartade företag. Den verksamhet som bedrivs och de plattformar som byggs upp av företag som Apple, Cisco, Intel och Facebook är i många fall en förutsättning för att mindre företag inom bland annat IT och sociala medier ska kunna bedriva sin verksamhet. Dessa företag är spridda över en stor del av världens länder, men många underleverantörer och andra företag finns i de stora företagens närhet. Därmed både bidrar de till, och drar fördel av, den dynamik som byggs upp kring de stora företagen. Detta lockar i sin tur till sig ytterligare företag, både från USA och andra delar av världen. Dessa regioner blir då ännu mer attraktiva för både kapital och kompetent arbetskraft. Det är också ett exempel på att förtätning är bra för produktiviteten. Ju fler kompetenta människor som kan interagera med varandra inom ett begränsat geografiskt område, desto mer produktiva tenderar dessa personer att bli.²⁵¹ Det uppstår emellertid också kostnader som är förknippade med denna förtätning, exempelvis höga kontors- och boendekostnader. Det kan därför ändå vara möjligt för andra regioner att konkurrera.

Entreprenörens betydelse

En viktig effekt av digitaliseringen är att möjligheterna för en enskild person – i det här sammanhanget ofta en karismatisk entreprenör – att ta till sig information och kommunicera med omgivningen har förbättrats. Det gäller både möjligheterna att nå ut till de anställda och att skaffa sig tillräckliga insikter om såväl den interna verksamheten som omgivningen.

De framgångsrika IT-företagen leds ofta av sådana personer, som i hög utsträckning också är företagets ansikte utåt.²⁵² Med goda informations- och kommunikationsmöjligheter är det ofta mer fördelaktigt att organisera verksamheten inom ramarna för ett större företag än på en marknad.²⁵³ Det kan därför också vara fördelaktigt att köpa upp underleverantörer och företag som är verksamma inom närliggande områden. I ett större företag kan entreprenören få större och snabbare genomslag för sina beslut, samtidigt som kvaliteten på beslutsfattandet gynnas av den större tillgången till information. Om besluten visar sig vara riktiga kan det innebära en stor fördel, men det kan också vara riskfyllt eftersom felaktiga beslut kan äventyra företagets framtid om omprövningen dröjer för länge.

Som framgick av kapitel 2 finns det också en koppling mellan entreprenöriell förmåga och företagsstorlek. I en marknad där utvecklingen går snabbt torde fördelarna att organisera verksamheten inom ett större företag överväga, givet att entreprenören har tillräckliga insikter och beslutsförmåga.²⁵⁴ Att de stora amerikanska IT-företagen förknippas med framstående och karismatiska entreprenörer talar för att entreprenöriell förmåga har blivit en viktigare produktionsfaktor, utan vilken det knappast är möjligt att bygga upp den typen av företag som vi har sett växa fram i framför allt USA under de senaste decennierna. Framväxten ser heller inte ut att mattas av, vilket exempel som Facebook, grundat 2004 av bland andra Mark Zuckerberg, och Tesla, grundat 2003 av Elon Musk, visar. Men det kräver också att den omgivande miljön är flexibel så att förändringar i exempelvis företagets kompetensbehov kan tillgodoses tillräckligt snabbt.

Med karismatiska och välkända företagsledare kan också rekryteringen av kvalificerad och internationellt eftertraktad personal underlättas. Ett exempel på det är när Teslas

²⁵¹ Se exempelvis Florida och Melander (2015).

²⁵² Att entreprenörerna ofta symboliserar det företaget står för och därmed är en viktig del av marknadsföringen är emellertid inget nytt för IT-företag, vilket Ingvar Kamprad är ett tidigt svenskt exempel på.

²⁵³ Som framgick av kapitel 2 gjordes detta konstaterande redan av Coase (1937).

²⁵⁴ I kapitel 7 gavs ett antal exempel på entreprenörers betydelse för företagets utveckling, däribland Steve Jobs betydelse för Apple.

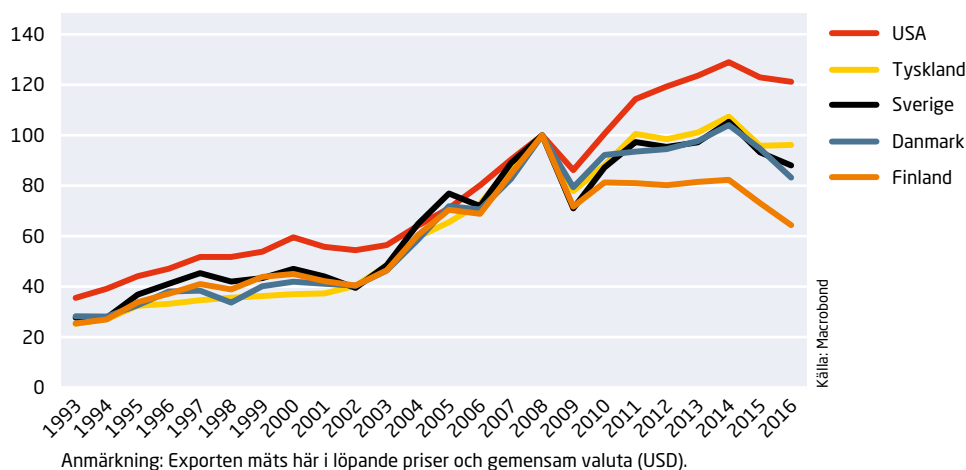
grundare meddelade att företaget behövde anställa fler mjukvaruutvecklare och genast fick ett mycket stort antal sökande.²⁵⁵ Tillkännagivandet gjordes på Twitter, också det ett relativt nystartat amerikanskt företag inom sociala nätverk. Det är också ett exempel på hur drivna entreprenörer kan utnyttja digitaliseringen och den ökade rörligheten för att snabbare bygga upp sina företag.

Värdeskapande och exportandelar

Att det har kommit fram många nya storföretag i USA talar för att landet har en stark dynamik också i näringslivet som helhet. Till skillnad från Sverige har USA också lyckats behålla den framskjutna position landet hade i OECD:s välståndsliga i början av 1970-talet. Att det kommer fram företag inom nya och expansiva branscher avspeglar sig också i utvecklingen av landets export. I Diagram 10.4 visas utvecklingen för Sverige och ett antal viktiga konkurrentländer när exporten mäts i värdetermer, det vill säga när hänsyn tas till prisutvecklingen för de exporterade varorna. Med detta sätt att mäta har den amerikanska exporten utvecklats väsentligt bättre än Sveriges och övriga konkurrentländers export sedan 2008, det vill säga sedan finanskrisen. Det tyder också på att omställningsförmågan i samband med kriser är stor i det amerikanska näringslivet, vilket också det är en viktig del av dynamiken. Även om Sveriges export har utvecklats väsentligt sämre än den amerikanska har utvecklingen varit ungefär densamma som för Tyskland och Danmark, och klart bättre än för Finland.

Att döma av utvecklingen i diagrammet lyckades Sverige relativt väl med den tidigare bedrivna reformpolitiken. Sedan finanskrisen har utvecklingen däremot varit sämre, speciellt i förhållande till USA. Att Sverige misslyckades med att få fram nya stora dator- och IT-företag kan ha bidragit till den förhållandevis svaga utvecklingen. Om ett eller ett par av de tidigare lovande svenska företagen hade kunnat fortsätta att utvecklas skulle de ha kunnat bidra till en ökad dynamik av den form som tenderar att uppstå kring nya stora företag. Andra, och mer nystartade, svenska företag hade då också haft bättre möjligheter att kunna fortsätta att utvecklas i Sverige eftersom de då hade kunnat dra fördel av denna miljö. Jämfört med Finland, som har drabbats hårdare av den snabba teknikutvecklingen inom mobil kommunikation, har utvecklingen däremot varit bättre. Att vi har en mer diversifierad ekonomi, med starka företag inom etablerade branscher som telekommunikation och verkstadsindustri, kan vara en förklaring till det.

Diagram 10.4. Utvecklingen av exporten i värdetermer
Index (2008=100)

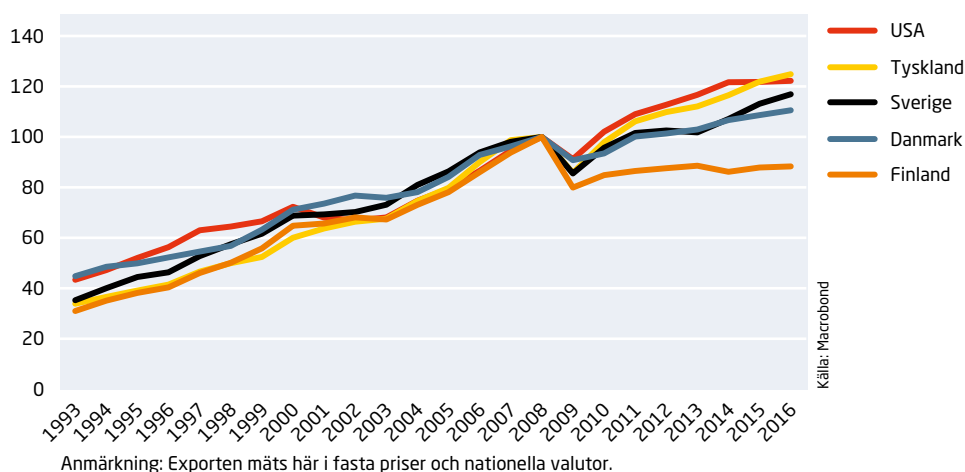


²⁵⁵ Se Ramsey (2015). Under de kommande åren bedömdes Tesla, som gick från 900 till 14 000 anställda mellan december 2010 och december 2015, behöva anställa flera tusen nya ingenjörer och annan personal.

I Diagram 10.5 mäts exportutvecklingen istället i volymtermer. Detta mått avspeglar inte prisutvecklingen, och säger därför mindre om hur exportens värde utvecklas. Att Sverige hävdar sig bättre när exporten mäts på detta sätt kan förklaras med att de dominerande exportföretagen återfinns i etablerade branscher med hög prispress och ofta successivt sjunkande priser. Inom branscher där efterfrågan utvecklas starkare och produktutvecklingen går snabbare kan prisutvecklingen däremot vara betydligt bättre, vilket också är förklaringen till att länder vars ekonomi är inriktad mot sådana branscher tenderar att ha en bättre värdeutveckling i sin export. Det var bland annat frågeställningar av denna typ som den tidigare nämnda produktivitetsdelegationen studerade. Arbetet låg också till grund för senare insikter om hur den svenska ekonomin måste anpassas för att klara av den ökande internationella konkurrensen, som i sin tur till stor del drevs fram av den förbättrade informations- och kommunikationsteknologin.²⁵⁶

Som framgick av kapitel 9 är det mycket som talar för att orsaken till att Sverige missade möjligheten att få fram nya livskraftiga storföretag inom dator- och IT-industrin var den omläggning av politiken som genomfördes från mitten av 1960-talet. Det är givetvis svårt att i förväg peka ut de områden där värdeutvecklingen i produktion och export kommer att vara bäst framöver. Mot bakgrund av bland annat den åldrande befolkningen och behovet att minska utsläppen av olika växthusgaser är det ändå sannolikt att områden som hälsa, utbildning och miljö kommer att ha en god utveckling. Behoven inom dessa områden är heller inte geografiskt begränsade. Innovativa företag på dessa områden borde därför ha goda möjligheter till en snabb tillväxt på internationella marknader, och skulle därmed också kunna bidra till en snabb spridning av fungerande lösningar. Den tidigare nämnda Lindbeckkommissionen var tidigt ute med att argumentera för att ökad konkurrens och ökade privata inslag skulle kunna höja effektiviteten och förbättra kvaliteten inom produktionen av välfärdstjänster. I nästa avsnitt tittar vi därför närmare på Lindbeckkommissionen och dess rekommendationer.

Diagram 10.5. Utvecklingen av exporten i volymtermer
Index (2008=100)



²⁵⁶ Dessa har bland annat presenterats i Eklund (1995).

Lindbeckkommissionen och dess resultat

I mars 1993 lade Ekonomikommisionen, som var det officiella namnet, fram ett reformprogram i 113 punkter. Förslagen berörde både det politiska och det ekonomiska området, och syftade till att stärka det politiska beslutsfattandet, skapa bättre förutsättningar för makroekonomisk stabilitet och öka effektiviteten och konkurrensen inom såväl den privata sektorn som inom produktionen av offentligt finansierade tjänster.²⁵⁷ Enligt Lindbeck (2013) har något mer än hälften av de 113 förslagen genomförts. Bland dessa märks en övergång till fyraåriga mandatperioder, att Riksbanken skulle göras självständig och förses med ett inflationsmål samt att riksdagen skulle fatta beslut om ett utgiftstak för den samlade statsbudgeten innan enskilda budgetposter bestämdes. Kommissionen betonade också vikten av att hålla fast vid skattereformens princip om en högsta marginalskatt om 50 procent, och argumenterade för avregleringar av såväl arbetsmarknaden som bostadsmarknaden.²⁵⁸ Här redogörs för ett par områden där rekommendationerna i stor utsträckning har följts.

Förbättrad kvalitet i produktionen av välfärdstjänster

I frågor om samhällsekonomisk effektivitet och långsiktig ekonomisk tillväxt argumenterade Lindbeckkommissionen för allmänt sett goda och stabila regelsystem snarare än för ingrepp och stödåtgärder på enskilda marknader. Ökad konkurrens sågs som bästa sättet att öka effektiviteten också inom produktionen av offentligt finansierade tjänster, där kommuner och landsting vid den tiden drev det mesta i egen regi.²⁵⁹ 1990-talets avregleringar skapade en grogrund för företag på dessa områden. En viktig orsak till att avregleringarna kom till stånd var att många verksamheter led av bristande effektivitet samtidigt som det offentliga åtagandet var omfattande och budgetunderskotten höga. Politiken sågs med andra ord som ett sätt att öka effektiviteten och på så vis stärka de offentliga finanserna. Att Sverige drabbades hårdare av nittiotalskrisen än flertalet andra länder är också en viktig förklaring till att Sverige var tidigt ute med privatiseringar på detta område.

Vill vi kunna konkurrera om högutbildad och internationellt lätttrörlig arbetskraft måste vi kunna erbjuda lika bra sjukvård, utbildning och omsorg som dessa personer kan få i andra länder. Enligt en undersökning bland svenskar med erfarenhet av att arbeta utomlands är detta ofta inte fallet.²⁶⁰ Ett sätt att kunna göra det är att privata företag även fortsättningsvis ges möjlighet att verka i dessa sektorer. De kan då fortsätta att bidra till inte bara effektiviseringar utan också till innovationer och ökad kvalitet. Förutom att dessa företag har starkare drivkrafter att utveckla produktionen än offentliga aktörer har de sannolikt också både större drivkrafter och möjligheter att dra nytta av ny digital teknik i utvecklingsarbetet. För att potentialen ska kunna utnyttjas fullt ut krävs det emellertid effektiva upphandlingsformer och effektiv kontroll eftersom bristande konkurrens kan göra det möjligt att generera vinster genom att i huvudsak skära i kostnader när ersättningen för tjänsterna är given.

²⁵⁷ Redan på 1970-talet hade kommissionens ordförande Assar Lindbeck utrett orsakerna till de återkommande industrikriserna inom ramarna för den så kallade Bjureldelegationen. Han var därför väl införstådd med orsakerna till den bristande dynamiken i näringslivet. Bland delegationens förslag fanns att marginalskatten skulle uppgå till högst 50 procent, att lönerna skulle differentieras och att rörligheten på arbetsmarknaden skulle ökas. Delegationens socialdemokratiska och fackliga ledamöter reserverade sig mot betänkandet i sin helhet med hänvisning till att de inte delade de värderingar delegationen gav uttryck för. En av dessa var Krister Wickman, som tidigare varit bland annat industriminister och riksbankschef. Se <https://sv.wikipedia.org/wiki/Bjureldelegationen>.

²⁵⁸ Se SOU 1993:16 och Lindbeck (2013).

²⁵⁹ Se Lindbeck (2013, sid. 8–9).

²⁶⁰ Se Bergh m.fl. (2016).

Dessa slutsatser drogs redan i Lindbeckkommissionen, som också konstaterade att det stora problemet när det gällde privata aktörers möjligheter att bidra till ökad effektivitet och kvalitet i produktionen av offentligt finansierade tjänster var just avsaknaden av sådana företag. Som framgick av kapitel 4 har det sedan dess vuxit fram en lång rad aktörer på detta område, av vilka åtskilliga är förhållandevis stora. Förutsättningarna för att dessa fördelar ska kunna realiseras är därför nu betydligt bättre. Om företagen kan fortsätta verka på goda villkor i Sverige finns det också förutsättningar för att några av dem kan fortsätta sin utveckling mot att tillhöra de ledande företagen i världen på sitt område. Det skulle i sin tur kunna bidra till att Sverige även i fortsättningen kan utgöra en attraktiv lokaliseringsort för huvudkontor för internationellt verksamma företag.²⁶¹ Om å andra sidan inskränkningar av den typ som har föreslagits i den så kallade Reepaluutredningen (SOU 2016:78) genomförs blir det svårt för dessa företag att fortsätta att utvecklas, åtminstone i Sverige.

Förbättrad makroekonomisk stabilitet

En viktig del av 1990-talets reformpolitik bestod i att öka den makroekonomiska stabiliteten. Att Sverige övergav devalveringspolitiken, där de etablerade företagens lönsamhet säkrades genom återkommande devalveringar, verkar också ha underlättat för nya företag att komma fram, åtminstone att döma av den utveckling som beskrivs i Diagram 4.1. Att Sverige drabbades av en djup bankkras i början av 1990-talet verkar däremot inte ha hindrat framväxten av nya företag. Tvärtom startades det också under denna period ett antal företag som nu har vuxit sig stora. Bland de etablerade företagen var utslagningen desto större. Under perioden 1991–93 minskade industri-sysselsättningen med över 200 000 personer, vilket motsvarade nästan en fjärdedel av arbetsstyrkan.²⁶² Det är ingen tillfällighet att ett antal nystartade företag klarade krisen bättre än många etablerade företag, och med tiden lyckades växa sig stora. Nystartade företag är ofta inriktade mot branscher och segment där efterfrågan växer – och sådana branscher finns också under en kris. Det är också mindre vanligt att de har stora kostnader för avveckling av verksamheter som går dåligt, vilket den tidigare jämförelsen mellan Ericsson och Spotify är ett exempel på.

Etablerade företag som är verksamma i sektorer i strukturell nedgång drabbas däremot ofta hårdare av konjunkturedgångar och kriser i ekonomin. Om de hade en vikande efterfrågan redan innan den allmänna konjunkturedgången eller krisen satte in kan de redan i utgångsläget ha en relativt svag finansiell position. Det är också svårare att få tag på kapital för att genomföra de strukturella förändringar som krävs för att anpassa produktionen till den minskande efterfrågan. Om balansräkningen har försvagats samtidigt som krisen har gjort det svårare att skaffa externt kapital kan förändringen utebli och företaget försvagas än mer. Om staten i det läget går in med stödåtgärder, vilket ofta var fallet under framför allt 1970-talet, är risken stor att pengarna går till driftsstöd eller misslyckade anpassningar. Att industristödspolitikerna upphörde var därför ett viktigt steg mot en bättre fungerande ekonomi.

Det har under årens lopp varit betydligt lättare att få gehör för åtgärder som syftar till ekonomisk stabilitet än till åtgärder som syftar till ökad dynamik i ekonomin och näringslivet, vilket skulle kunna bero på att etablerade företag tenderar att drabbas hårdare av konjunkturedgångar och kriser. Av de åtgärder som föreslogs av Lindbeckkommissionen har flertalet av dem som syftade till ökad stabilitet genomförts och dessutom vårdats över tiden. Inom finanspolitiken har åtgärderna bidragit till att

²⁶¹ Som framgick av kapitel 4 har exempelvis Capio kommit en god bit på väg mot en sådan position.

²⁶² Se Andersson m.fl. (2010).

såväl budgetunderskott som statsskuld har legat på en låg nivå under åtskilliga år. Inom penningpolitiken har de nya institutionerna och ambitionen att bedriva en stram penningpolitik lett till att inflationsmålet har underskridits under en följd av år.²⁶³ Att Lindbeckkommissionen uttryckligen poängterade vikten av att hålla kvar vid den skattereform som då nyligen hade genomförts har däremot inte hindrat att det har gjorts en lång rad avsteg från den, inte minst när det gäller marginalskatternas nivå och andelen som berörs av den statliga inkomstkatten. Ifrågasättandet av de avregleringar och privatiseringar som genomförts inom produktionen av välfärdstjänster är ett annat exempel.

Reformbehov på andra områden

Som framgick ovan har närmare hälften av Lindbeckkommissionens förslag inte genomförts. Av dessa märks i första hand avregleringar på arbetsmarknaden och bostadsmarknaden.²⁶⁴ Det fanns ett färdigt förslag om att avskaffa hyresregleringen redan i mitten av 1960-talet, men det föll på invändningar om att det skulle uppstå fördelningspolitiska komplikationer och på att förslaget heller inte skulle dra in några pengar till statskassan.²⁶⁵ Istället infördes ett system med omfattande bostadssubventioner, som i hög grad bidrog till de stabiliseringspolitiska problem Sverige hade under de följande decennierna.

Ett avskaffande av hyresregleringen i nyproduktionen, och på sikt också i det befintliga beståndet, skulle öka rörligheten på bostadsmarknaden och därmed också göra det lättare för företagen att rekrytera. För personer med höga inkomster eller förmögenheter skulle en sådan förändring vara av mindre betydelse. För personer som saknar sådana resurser, exempelvis unga och personer från länder som exempelvis Indien, skulle en sådan förändring däremot göra det betydligt lättare att flytta till ett jobb eftersom de ofta saknar både intresse och möjlighet att köpa en bostad. Som framgår av Lindbeck (2016) skulle en avskaffad hyresreglering också kunna bidra till ökad finansiell stabilitet. Orsaken är att den skulle generera nya placeringsmöjligheter i olika typer av hyresfastigheter, vilket i sin tur skulle innebära att behovet att placera pengar i olika finansiella instrument med betydligt högre volatilitet skulle minska. Det privata sparandet skulle därmed kunna användas för att lösa ett angeläget samhällsproblem, det vill säga bristen på hyreslägenheter.²⁶⁶

Ett område som har varit föremål för betydligt mindre uppmärksamhet från offentliga utredningar med inriktning mot att förbättra ekonomins funktionssätt är det kommunala utjämningssystemet. Också detta system har sina rötter i 1960-talets politik. Grunderna i det system som gäller än i dag mejslades ut i en utredning som presenterades 1964, men det har förekommit åtskilliga förändringar sedan dess. Ett exempel är en reform från 1993, efter vilken utjämningssystemet kom att bestå av inkomstutjämning, kostnadsutjämning och ett extra bidrag för kommuner med minskande befolkning.²⁶⁷ Utmärkande för det svenska skatteutjämningssystemet är att utjämningen har varit mycket långtgående. Den långtgående utjämningen kan förklaras med att systemet sågs som en integrerad del av den politik som började

²⁶³ Ett tredje exempel på att ekonomisk stabilitet väger tungt är det nya finansiella regelverket där Sverige har lågt bankerna större reservkrav än vad som krävs av de internationella regelverken. Att det kan påverka företagen negativt när det gäller kostnader och möjligheter att låna i bank har uppenbarligen vägt lättare än de eventuella fördelar det kan ha för bankernas stabilitet. Se Bornefalk (2014).

²⁶⁴ Se Lindbeck (2013).

²⁶⁵ Se http://www.ifn.se/aktiviteter/aktiviteter_tidigare_ar/aktiviteter_2009_1/ifn_s_70-arsjubileum/assar_lindbeck_1

²⁶⁶ I Lindbeck (2016) diskuteras också de fördelningspolitiska aspekterna av en avskaffad hyresreglering. I Finanspolitiska rådets rapport för 2017 ges också ett antal förslag på hur de fördelningspolitiska problemen i samband med en övergång från dagens bruksvärdessystem till marknadshyror skulle kunna lösas. Se Finanspolitiska rådet (2017).

²⁶⁷ Se Almenberg (2007).

bedrivs på 1960-talet, med en solidarisk lönepolitik som syftade till att öka tillväxten genom att mindre produktiva företag och anläggningar skulle tvingas lägga ned. Att straffa enskilda kommuner som drabbades av företagsnedläggningar och utflyttning inom ramarna för en politik som ansågs gynna landet som helhet framstod förmodligen som orimligt.

Utjämnningen är fortfarande mycket långtgående. Inom kostnadsutjämnningen är målsättningen att kostnadsskillnader mellan kommunerna ska kompenseras fullt ut, medan marginaleffekten inom inkomstutjämnningen uppgår till mellan 85 och 95 procent. Den långt drivna utjämnningen innebär i sin tur att drivkrafterna att förbättra eller åtminstone upprätthålla den egna skattekraften är små. Det finns däremot ingenting i systemet som håller tillbaka skattehöjningar. Om en skattehöjning innebär att sysselsättningen i kommunen minskar kompenseras den för det skattebortfall detta leder till, samtidigt som kommunen får behålla hela den intäktsökning som höjningen genererar. Trots att utjämnningssystemet genom sitt långtgående inkomst- och kostnadsutjämnningssystem i princip innebär att en viss kommun inte ska behöva ta ut högre kommunalskatt än andra kommuner är spännvidden i skatteuttaget stor. Under 2017 har såväl Dorotea, Munkedal som Orust ett samlat kommunalt skatteuttag på över 35 procent, medan Vellinge ligger på 29,19 och Kävlinge och Solna på 29,20 procent.²⁶⁸

Redan från början innebar systemet en press uppåt på de kommunala skattesatserna. Utöver de bidrag som gavs för bristande skattekraft skulle bidrag utgå till kommuner med en skattesats som översteg en viss gräns. Att detta bidrag endast kunde öka om kommunen tog ut en högre skatt ansågs vara tillräckligt återhållande för att undvika att kommunerna skulle ”söka få statsbidrag utan att egentligt behov föreligger.”²⁶⁹ Detta visade sig inte stämma. Även om denna bonus för skattehöjande kommuner sedan länge är avskaffad finns det anledning att införa en mekanism inom utjämnningssystemets ramar som motverkar höjningar av kommunalskatten. En möjlighet är att pröva ett system där hälften av intäktsökningen från en skattehöjning går till det gemensamma systemet istället för att kommunen som i dag får behålla hela ökningen. På samma sätt skulle kommunerna kunna få behålla hälften av intäktsökningar som beror på att skattebasen har breddats, det vill säga att fler i kommunen har fått jobb, medan den återstående delen går till det gemensamma systemet.

Politiska komplikationer

Att sänka marginals-katten och avskaffa regleringar på bostads- och arbetsmarknaden är tekniskt sett enkelt att genomföra. Konsekvenserna för de offentliga finanserna är också små. Problemen ligger istället på det politiska planet. När det gäller hyresregleringen och arbetsmarknaden handlar det om att *insiders* upplever att de tjänar på systemet, och att *outsiders*, som är klara förlorare, har för litet politiskt inflytande.²⁷⁰ När det gäller de höga marginals-katterna handlar det snarare om att det är förhållandevis lätt att uppbåda en majoritet för att höja skatten för en minoritet. Att det är svårt att genomföra reformer av detta slag beror också på att det handlar om långsiktigt verkande strukturreformer snarare än reformer som är nödvändiga för att motverka en kris. Om reformerna inte genomförs blir dynamiken i näringslivet lidande, vilket bland annat försvårar framväxten av nya stora företag som kan hävda sig på internationellt konkurrensutsatta marknader. De negativa effekterna kan därför på sikt bli stora, men de är inte lika uppenbara som de var efter den politik-

²⁶⁸ Se <http://www.scb.se/hitta-statistik/statistik-efter-amne/offentlig-ekonomi/finansier-for-den-kommunala-sektorn/kommunalskatterna/pong/tabell-och-diagram/hogsta-och-lagsta-kommunalskatten/>

²⁶⁹ Se SOU 1964:19, s. 290.

²⁷⁰ Se exempelvis Lindbeck (2016) och Lindbeck och Snower (1989).

omläggning som ägde rum med början på 1960-talet. När det gäller skärpningen av kapitalbeskattningen på 1960- och 1970-talet var konsekvenserna i form av strypt kapitaltillförsel till framför allt nystartade och yngre företag och utflyttning av framgångsrika entreprenörer och andra kapitalägare så omfattande att det var mer eller mindre nödvändigt att mildra beskattningen. Samma sak gällde de höga marginalskatterna innan skattereformen 1990/91 genomfördes.

Sammanfattande kommentarer och ett konkret förslag

I det här kapitlet har vi studerat vad Sverige har gjort för att förbättra dynamiken i näringslivet efter de försämringar som genomfördes under i första hand 1960- och 1970-talet. Den reformpolitik som har bedrivits har varit tillräcklig för att företag också inom internationellt konkurrensutsatta områden ska kunna komma igång, men inte tillräcklig för att de ska kunna växa sig stora, åtminstone inte i Sverige. Målsättningen verkar istället ofta vara att driva fram en fungerande verksamhet och att sedan försöka sälja den till utländska investerare. För intäkterna kan sedan en ny verksamhet byggas upp. Blir intäkterna tillräckligt stora kan entreprenören också investera i andras företag. Att Sverige har blivit bra på att få fram högteknologiska start-ups som säljs till stora företag i Silicon Valley och Seattle är bra, men det vore bättre om rekryterings- och utvecklingsmöjligheterna i Sverige vore bättre så att fler entreprenörer valde att stanna i, eller flytta till, Sverige med sina företag.

Eftersom svårigheter att rekrytera är ett centralt problem är en viktig slutsats att det måste bli mer attraktivt att arbeta i Sverige. Det handlar både om skatten på arbete och kvaliteten på offentligt tillhandahållna tjänster som vård och utbildning. Det måste också bli lättare att flytta till ett jobb, såväl mellan olika delar av landet som från andra länder. Här är hyresregleringen det stora hindret. Också på arbetsmarknaden innebär regleringar att rörligheten försämras, vilket försvårar rekryteringar. Det behöver också skapas bättre förutsättningar för näringslivsutvecklingen i mindre och glest befolkade kommuner. Som vi har sett är det på flera av dessa områden politiska beslut fattade från mitten av 1960-talet och framåt som fortfarande orsakar problem. När det gäller marginalskatter och produktionen av offentligt finansierade tjänster är risken att framsteg som gjorts sedan början av 1990-talet nu reverseras.

Att Sveriges internationellt sett mycket höga marginalskatter nu höjs ännu mer utgör ett centralt problem i konkurrensen om högt kvalificerad arbetskraft. Det tyder i sin tur på att lärdomarna från de decennier då näringslivets dynamik på kort tid försämrades genom bland annat kraftiga skattehöjningar börjar klinga av. 1990/91 argumenterade för och att max 10 procent av inkomsttagarna. Mot bakgrund av den ökade internationaliseringen bör skattesatsen sänkas till 10 procent. Andelen som berörs av skatten bör anpassas till våra viktigaste konkurrentländer. Med en sådan förändring skulle också behovet av de så kallade 3:12-reglerna, som reglerar vilka inkomster fåmansbolagsdelägare ska ta upp som inkomst av arbete respektive kapital, minska avsevärt eftersom en stor del av skillnaderna i beskattning skulle försvinna. Möjligheterna att helt avskaffa detta regelverk, alternativt göra det betydligt mindre restriktivt, borde därför prövas, vilket också skulle leda till en väsentligt lägre regelbörda för företagen.

Det nuvarande systemet för den statliga inkomstkatten bygger på att det årligen görs justeringar av brytpunkter och skiktgränser för att inte andelen som betalar statlig inkomstkatt ska öka över tiden, och att snedvridningarna och de negativa effekterna på arbetsutbudet och drivkrafterna till utbildning och ansträngning blir alltför stora. Som vi har sett i detta kapitel har politiken en klar tendens att leda till att dessa årliga uppjusteringar uteblir, eller blir mindre än avsett. Det gäller då att komma ifrån den politiska dynamik som leder till att marginalskatteerna blir betydligt högre än i våra viktigaste konkurrentländer, och till att personer också i lägre inkomstintervall än i andra länder berörs av de höga marginalskatteerna. Ett sätt att minska denna problematik vore att använda en liknande mekanism som används i budgetprocessen, där utgiftstaken fastställs för tre år framåt. På samma sätt skulle prognoser över inkomst- och befolkningsutvecklingen kunna göras i samband med att skiktgränser revideras för att undvika att fler än avsett behöver betala statlig inkomstkatt. Om utfallet avviker från målet bör regeringen förklara orsakerna bakom det, och samtidigt föreslå åtgärder för att andelen återigen ska stanna vid detta mål.

Talent is more important than companies.

Mary L. Walshok, professor, San Diego

11. Slutsatser och reformförslag

Fram till mitten av 1960-talet var Sverige ett land som gång på gång lyckades få fram nya stora företag inom internationellt expansiva branscher. Därefter inleddes en större politikomläggning som efter hand förtog mycket av näringslivets dynamik. Omläggningen innebar inte bara höjda skatter och skärpta regelverk utan också en ökad statlig styrning av ekonomin. Från mitten av 1960-talet till de första åren på 1990-talet fick Sverige därför inte fram något nytt entreprenörsdrivet företag som senare kunde växa sig stort. Istället sålde många sina företag och flyttade utomlands för att undvika en beskattning som i åtskilliga fall antog närmast konfiskatoriska proportioner. Entreprenörer och ägare till den tidens mest lovande yngre företag, däribland IKEA, Tetra Pak och H&M, såg sig tvungna att lämna landet för att kunna fortsätta att utveckla sina företag. Politikomläggningen ledde efter hand också till att Sverige drabbades av upprepade kostnadskriser, med den djupa nittiotalskrisen och införandet av en flytande växelkurs i november 1992 som en slutpunkt.

En plantskola för innovativa företag

De upprepade kriserna och den omfattande emigrationen av entreprenörer och andra kapitalägare tvingade fram en omprövning av den ekonomiska politiken. Från mitten av 1980-talet och omkring tio år framåt genomfördes en lång rad reformer som har fått ekonomin att fungera bättre. Reformerna har också inneburit att det har blivit betydligt mer attraktivt att starta, driva och efter en tid kanske sälja sitt företag. Ett tydligt tecken på det är att de främsta svenska entreprenörerna lämnar landet i betydligt mindre utsträckning än vad som var fallet från mitten av 1960-talet, då skärpingarna inom skattesystem och regelverk började genomföras. Eftersom Sverige också i flera andra avseenden har goda förutsättningar, däribland en hög kunskapsnivå och en företagskultur som uppmuntrar till egna initiativ, har vi också fått fram ett flertal lovande, och högt värderade, innovativa teknikföretag.

Inget av dessa företag har emellertid vuxit sig stort, åtminstone inte i Sverige. Istället har många av dem sålts till andra länder, och ofta till något av de amerikanska IT-företag som har vuxit sig stora under de senaste decennierna. Försäljningarna har gett intäkter och friställt resurser som har kunnat användas för att få fram nya innovativa företag, och då ofta av entreprenörer som har valt att stanna kvar i Sverige efter att ha sålt hela eller delar av sitt företag. Sverige, och då framför allt Stockholmsområdet, har därmed kunnat bli en av världens främsta plantskolor för innovativa företag. Men när företagen har fortsatt sin utveckling på andra håll har avkastningen för landet som helhet i form av ökad sysselsättning och högre produktivitet blivit mindre än om fler av dessa företag hade fortsatt att växa här.

Hinder för företagens fortsatta utveckling

Svårigheter att rekrytera är ett avgörande tillväxthinder för innovativa och kunskapsintensiva företag. Det är också en viktig anledning till att företag har sålts eller valt att i första hand expandera utomlands. När det gäller möjligheten till internationella rekryteringar anser en stor majoritet bland internationellt verksamma företag att det

är betydligt svårare att rekrytera till Sverige än till andra länder de har verksamhet i. Den främsta orsaken är skattesituationen, där Sverige utmärker sig inte bara genom att ha världens högsta marginalsatser utan också genom att de höga marginalsatserna gäller från betydligt lägre inkomstnivåer än i andra länder. De höga marginalsatserna leder också till minskade drivkrafter att utbilda sig till olika bristyrken, och därmed till ökade svårigheter att rekrytera inom landet.

Svårigheter att få tag på en bostad, och då framför allt att hyra en lägenhet, är ett annat hinder för företagets möjligheter att rekrytera. Också på detta område utmärker sig Sverige negativt jämfört med flertalet konkurrentländer, där det är betydligt enklare att få ett hyreskontrakt också i attraktiva områden. Ett hinder som börjat öka i betydelse är bristande kvalitet på offentligt tillhandahållna tjänster. Personer med internationell erfarenhet uppger att kvaliteten inom bland annat vård och skola många gånger är bättre i andra länder de har arbetat i. Det gäller också frågor om trygghet och säkerhet, där situationen i vissa storstadsområden har börjat påverka rekryteringsmöjligheterna negativt.

Rekryteringssvårigheterna visar att det måste bli mer attraktivt inte bara att vara entreprenör utan också att vara anställd för att Sverige ska få fram företag som kan växa sig stora inom internationellt konkurrensutsatta branscher utan att lämna landet. Sker inte det får vi ut mindre än vad som vore möjligt av de förbättringar som har gjorts på entreprenörskapsområdet, och som har lett till att våra främsta entreprenörer numera i betydligt större utsträckning än tidigare stannar i Sverige. Orsaken är att det då kommer att fortsätta att vara alltför svårt att rekrytera och behålla de talanger som behövs för att företagen ska kunna utvecklas i det tempo som krävs för att hävda sig i den internationella konkurrensen. För om det är något som entreprenörskapsforskningen har visat är det att talanger är avgörande för företagets utvecklingsmöjligheter.²⁷¹

Angelägna reformer

Den enskilt viktigaste åtgärden för att Sverige ska bli mer attraktivt också för anställda är att marginalsatserna anpassas till de nivåer som gäller i våra viktigaste konkurrentländer. Om marginalsatserna hamnar på en internationellt konkurrenskraftig nivå kan också regelverket för personaloptioner bli mindre restriktivt. När de anställda kan ta del av företagets värdestegring utan att skattebelastningen blir alltför hög blir det lättare att rekrytera och motivera personer som företagen behöver för sin fortsatta utveckling. Ett mer välfungerande system för personaloptioner är viktigt vid internationella rekryteringar, men också när det gäller nystartade och yngre innovativa företags möjligheter att rekrytera nyckelmedarbetare från etablerade storföretag. Att det är betydligt mer riskfyllt att arbeta på ett sådant företag kan då vägas upp av att det finns möjligheter att ta del av företagets eventuella framtida vinster.

Om skillnaderna i beskattning av arbete och kapital minskar kan också de så kallade 3:12-reglerna, som styr hur företagarincome får fördelas mellan inkomst av tjänst och kapital, göras mindre restriktiva. Blir skillnaderna tillräckligt små kan regelverket avskaffas helt. Sänkta marginalsatser, ett förbättrat system för personaloptioner och förbättrade eller slopade 3:12-regler kan på sikt också leda till att fler kan bygga upp ett kapital som kan användas för att antingen starta eget eller investera i andras företag. I kapitel 7 gavs exempel på hur förmögenhetsbildning bland anställda på framgångsrika amerikanska IT-företag har underlättat framväxten av nya företag.

²⁷¹ Detta uttrycks också i citatet i inledningen av detta kapitel.

Enbart Microsofts starka börsutveckling beräknas ha lett till att omkring 13 000 av företagets anställda har blivit dollarmiljonärer, och därmed har både kunskap och kapital som kan investeras i nya företag. Att anställda har kunnat bygga upp betydande förmögenheter har också bidragit till den goda tillgången till riskkapital i exempelvis Silicon Valley och Seattle, vilket i sin tur utgör en stark dragningskraft på företag som startats också i andra länder.

Utöver dessa förändringar på skatteområdet måste det bli enklare att skaffa sig någonstans att bo för dem som inte har råd att köpa en bostad i någon av Sveriges tillväxtregioner. Sverige måste också kunna erbjuda offentligt finansierade tjänster på minst samma nivå som andra välutvecklade länder erbjuder för att kunna konkurrera om den internationellt rörliga arbetskraften. Här är utvecklingen inom skolan central. Det finns exempel på att rekryteringar har misslyckats på grund av brister både när det gäller de färdigheter skolan lyckas förmedla och den allmänna ordningen.²⁷² Men skolan behöver bli bättre också för att den lägger grunden för den inhemska arbetskraftens kompetens, och därmed för möjligheterna att rekrytera inom landet. Välfärds-tjänsterna måste också ha bättre tillgänglighet än vad som ofta är fallet i Sverige, inte minst inom sjukvården.

De etablerade storföretagens betydelse för dynamiken

Samtidigt som Sverige har svårt att få fram nya stora företag har den förväntade återstående livslängden för etablerade storföretag sjunkit. Förutom att ett antal stora svenska företag har sålts eller lagts ned har flertalet av dem som är kvar fortsatt att expandera utomlands medan antalet anställda i Sverige har minskat. Att de kvarvarande företagen ändå väljer att ha kvar sina huvudkontor i Sverige är viktigt eftersom det genererar ett stort antal kvalificerade arbetstillfällen och bidrar till en dynamisk och tillväxtorienterad miljö som också nystartade och yngre företag kan dra nytta av.

Men att huvudkontoren får vara kvar kan inte tas för givet. Det är i hög grad beroende av de skattemässiga och andra villkor som erbjuds. Att Sverige har en förhållandevis konkurrenskraftig bolagsskatt är viktigt, men kan vara otillräckligt om personbeskattningen är sådan att det är svårt att få personer från andra länder att komma hit och arbeta. Ju mer av företagets verksamhet som förläggs utomlands och ju mer villkoren i Sverige avviker från dem i våra viktigaste konkurrentländer, desto större är risken att huvudkontor flyttar utomlands. Om det sker försvåras framväxten av nya stora företag genom exempelvis avknoppningar eller olika former av samarbeten med etablerade företag ytterligare.

Det som på sikt riskerar att ske på det nationella planet, det vill säga att nystartade och yngre företag får svårare att utvecklas om mer av de stora företagens verksamheter flyttar utomlands, har i stor utsträckning redan skett på den regionala nivån. Det gäller inte minst på åtskilliga anrika bruksorter. Bland de förändringar som drevs fram från mitten av 1960-talet och framåt återfinns den så kallade solidariska lönepolitiken, som innebar att lönerna i en bransch skulle ligga på samma nivå oavsett produktiviteten på det enskilda företaget. Tanken var att strukturomvandlingen och produktivitsutvecklingen skulle snabbas på genom att mindre produktiva företag slogs ut och arbetskraften flyttade över till mer högproduktiva företag. Följden blev en förtida avindustrialisering på många svenska bruksorter utan att det för den skull växte fram fler jobb på andra orter och i mer produktiva företag.

²⁷² Att svagheterna är väl dokumenterade i olika PISA-undersökningar innebär att personer som funderar på att flytta, eller återvända, till Sverige har goda möjligheter att sätta sig in i problematiken.

När ortens stora företag tvingades lägga ned blev det också svårare för andra företag att växa fram, samtidigt som underlaget för såväl privata som offentligt finansierade tjänster minskade. Resultatet blev en omfattande utflyttning, som bröts först efter att trygghetssystemen förändrades på ett sådant sätt att människor kunde leva kvar trots att de saknade sysselsättning.²⁷³ I samband med nittiotalskrisen bedömdes det ändå som nödvändigt att komplettera det kommunala utjämningssystemet, som även det infördes i mitten av 1960-talet, med ett bidrag som kompenserade kommuner där avindustrialiseringen lett till utflyttning och en ökande andel äldre.

Även om Sverige fortfarande har åtskilliga konkurrenskraftiga storföretag finns det sedan en relativt lång tid tillbaka tecken på att den svaga framväxten av nya storföretag har påverkat konkurrenskraften negativt. Ett sådant tecken är att Sveriges andel av den globala exportens värde har utvecklats sämre än för andra jämförbara länder.²⁷⁴ Sett till exportvolymen har de svenska företagen däremot försvarat sina positioner. Den förhållandevis svaga utvecklingen av exportens värde har inte påverkat industri-företagens lönsamhet i någon större utsträckning. De företag som finns lyckas med andra ord upprätthålla lönsamheten genom rationaliseringar, förbättrade processer och ökad effektivitet.

Problemet är istället att framväxten av nya verksamheter och företag är alltför svag, framför allt inom branscher med en stark värdeutveckling. Problemet gäller med andra ord framväxten av företag som kan ta fram nya produkter för nya marknader, och på så sätt skapa ett större värde i export och produktion. Att Spotify väljer att genomföra en kraftig expansion i New York istället för i Sverige²⁷⁵ och att Skypes kontor i Stockholm läggs ned²⁷⁶ är symtomatiskt för denna utveckling. Det är på många sätt också lika alarmerande som den utflyttning som 1960-talets politik-omläggning tvingade fram.

Enkla reformer men bristande probleminsikt

De reformer som behöver genomföras är förhållandevis enkla till sin natur. Mycket av det som är svårt när det gäller att skapa goda förutsättningar för näringslivets utveckling, exempelvis kunnskap och traditioner, också när det gäller ledarskap, hur stora organisationer kan utvecklas och verksamheter internationaliseras, finns redan på plats. Svårigheterna ligger i första hand på det politiska planet. Att Sverige har dragits med flera av dessa problem i åtskilliga decennier, det vill säga höga marginalskatter för en stor del av de sysselsatta och stelheter på såväl bostads- som arbetsmarknaden, visar hur svårt det är att driva igenom förändringarna. När det gäller andra delar av det omfattande program för ökad statlig styrning av ekonomin som infördes från mitten av 1960-talet och framåt har det däremot gått bättre att åstadkomma förändringar. Det gäller de delar av politiken som ledde till växande budgetunderskott och återkommande industrikriser, men också skärpningen av kapitalbeskattningen.

Orsaken är att de negativa effekterna av den typen av åtgärder var mer påtagliga. De återkommande och allvarliga industrikriser som drabbade Sverige på grund av den snabba kostnadsutvecklingen och den stora överkapacitet som byggdes upp i etablerade företag och branscher bidrog till att det växte fram ett krismedvetande. Krismedvetandet innebar i sin tur att det blev möjligt att genomföra ett antal viktiga reformer inom

²⁷³ Det var exempelvis vanligt förekommande att människor förtidspensionerades av arbetsmarknadsskäl. Se Bornefalk och Yndeheim (2004).

²⁷⁴ Se Svenskt Näringsliv (2016b).

²⁷⁵ Se Wall Street Journal, 15 februari 2017.

²⁷⁶ Se Computer Sweden, 28 mars 2017.

bland annat skatte- och stabiliseringspolitiken. Det blev också nödvändigt att avveckla de omfattande bostadssubventioner som införts för att lösa den bostadsbrist som uppstått på grund av hyresregleringen. Orsaken var att subventionerna var så pass stora att de bidrog till att budgetunderskotten till slut blev ohållbara. Den tidigare nämnda utflyttningen av de mest framstående entreprenörerna är ett annat exempel på att åtgärder som leder till uppenbart negativa effekter ofta är enklare att ändra än försämringar vars negativa konsekvenser blir synliga först på sikt.²⁷⁷

Att det nu snarare handlar om en långsiktigt försvagad dynamik gör det svårare för ett krismedvetande att växa fram. Vissa av de symtom den bristande dynamiken leder till kan dessutom tolkas som att Sverige har ett mycket bra företagsklimat. Att Sverige får fram många lovande kunskapsintensiva företag är ett sådant exempel. Att det kommer fram många företag är positivt, men kan åtminstone till en del förklaras med att företag har svårt att fortsätta sin utveckling i Sverige och därför ofta säljs till företag och ägare i andra länder i ett relativt tidigt skede. När företagen säljs kan intäkterna användas till att starta nya företag. Om företagen flyttar utomlands kan det också bli möjligt att rekrytera tidigare anställda som inte följer med. Kombinationen av dels entreprenörer som har både kapital och tidigare erfarenheter av att få fram lovande företag, dels utvecklare, programmerare och annan kvalificerad arbetskraft som ser sig om efter nya utmaningar skapar goda förutsättningar för nya lovande företag att växa fram. När detta upprepas blir Sverige en plantskola för företag som senare kan växa sig stora på andra håll där det är lättare att rekrytera och expandera.

Att Sveriges riskkapitalsektor är förhållandevis välutvecklad har också tolkats som ett belägg för att vi har ett bra företagsklimat. Att riskkapitalsektorn är välutvecklad är positivt i sig, men det är ett också symptom på att det är svårt för företag som verkar på internationellt konkurrensutsatta marknader att fortsätta att utvecklas i Sverige. Svårigheterna skapar av naturliga skäl en intressant marknad för private equity-företag som letar uppköpskandidater, och som därmed bidrar till att slussa dessa företag vidare till ägare i andra länder.²⁷⁸ De höga värderingar som åtskilliga nya svenska teknikföretag betingar tas av en del också som intäkt för att Sverige har ett förstklassigt företagsklimat. Företagens höga värderingar beror på att de bedöms ha goda förutsättningar för fortsatt tillväxt, men det bygger på att de kan fortsätta sin utveckling på annat håll eftersom tillväxthindren i Sverige i många fall är alltför stora. De höga värderingarna beror med andra ord till stor del på att förutsättningarna för en fortsatt snabb tillväxt i exempelvis Silicon Valley bedöms som goda.

För såväl ekonomin som helhet som för dynamiken i näringslivet hade det varit bättre om fler av dessa företag hade kunnat fortsätta sin utveckling i Sverige. Om något av dessa företag hade kunnat växa sig stort här hade det, till skillnad från de ovan nämnda omständigheterna, också varit ett tydligt belägg för att Sverige har ett bra företagsklimat. Om det dessutom var så att framgångsrika startup-företag kom till Sverige för att fortsätta sin utveckling här skulle den positiva bilden ytterligare förstärkas. Dessvärre går utvecklingen i Sverige nu åt fel håll.

²⁷⁷ För den allmänna opinionen spelade sannolikt utflyttningen av idrottsstjärnor och kulturpersonligheter en större roll, liksom konflikten mellan Astrid Lindgren och den dåvarande socialdemokratiska finansministern Gunnar Sträng om den så kallade Pomperipossaeffekt som innebar att hon måste betala 102 procent av sina inkomster i skatt.

²⁷⁸ Se Bornefalk (2010).

Betydelsen av de stora företag som vuxit fram

Det är samtidigt viktigt att konstatera att det trots allt har vuxit fram nya stora företag sedan reformer som syftade till att förbättra ekonomins funktionssätt började genomföras i mitten av 1980-talet. Att det har skett är värdefullt, även om flertalet av dessa företag har varit inriktade mot redan existerande marknader, som dessutom ofta återfinns inom Sverige. Att företagen har specialiserat sig på att producera tjänster som tidigare utfördes på egen hand av företag, myndigheter eller kommuner har bidragit till ökad produktivitet. Vissa företag har också utvecklat koncept som gör dem konkurrenskraftiga på internationella marknader, exempelvis Capio. Bland dessa företag kan det därför finnas sådana som på sikt lyckas nå en internationell topposition, inte minst inom sjukvård och omsorg.

Om de internationellt orienterade nya stora företagen inom välfärdssektorn väljer att behålla sitt säte i landet kan det bidra till att Sverige också i fortsättningen kan utgöra ett viktigt lokaliseringsland för huvudkontor, och därmed behålla och utveckla den stora mängd kvalificerade tjänster som växer fram på en sådan marknad. Företagen kan också komma att utgöra ett nav för framväxande små- och medelstora företag, och på så vis stärka dynamiken och innovationsförmågan inom produktionen av välfärdstjänster. En sådan utveckling skulle göra det lättare att klara de demografiska utmaningar vi står inför, samtidigt som branschen kan utvecklas till en viktig exportsektor. För att det ska bli fallet är det viktigt att slå vakt om de framsteg som gjordes under tidigare reformperioder när det gäller att, i Lindbeckkommissionens ord, återupprätta näringsfriheten.²⁷⁹ Lika viktigt för den ekonomiska utvecklingen är att vända de senaste årens höjningar av såväl marginalsatserna som andelen som betalar statlig inkomstskatt. Istället måste inkomstbeskattningen anpassas till den tilltagande globaliseringen och den hårdnande konkurrensen om kvalificerad arbetskraft.

Utvecklingen under 1960- och 1970-talet visar hur snabbt förutsättningarna för tillväxt kan försämrats, såväl för ekonomin som helhet som för lovande och snabbväxande företag. Den gången var det ett skattesystem som missgynnade investeringar med nytt eget kapital som gjorde det omöjligt för den framväxande dator- och IT-industrin att fortsätta sin utveckling, trots i andra avseenden goda förutsättningar. Nu är det istället inskränkningar i näringsfriheten som riskerar att motverka utvecklingen för företag inom välfärdssektorn. I det förra fallet handlade det om en negativ inställning till vinster och kapitalbildning inom ramarna för nya framväxande företag i allmänhet. I det senare fallet har denna ovilja, åtminstone i ett första skede, koncentrerats till en del av ekonomin.

Medan dator- och IT-industrin har varit den mest dynamiska branschen under de senaste decennierna talar nu den demografiska utvecklingen och den ökade efterfrågan på bland annat vård och utbildning som ett stigande välbefinnande leder till för att välfärdssektorn kan komma att inta den rollen under kommande decennier. Precis som fallet var inom dator- och IT-branschen har vi nu fått fram lovande företag inom välfärdssektorn. För att motverka att företag i en viktig framtidsbransch ännu en gång slås ut, och för att förbättra förutsättningarna för att Sverige ska få fram nya stora företag som kan hävda sig på internationellt konkurrensutsatta marknader också inom andra branscher, behöver reformer av det slag som diskuterats i denna rapport genomföras. I följande lista sammanfattas dessa åtgärder i ett reformprogram i fem punkter för att stärka dynamiken i näringslivet. När det gäller den statliga inkomstskatten och det kommunala utjämningsystemet redovisas också exempel på principer som skulle kunna vara vägledande för systemens utformning.²⁸⁰

²⁷⁹ Se citatet i inledningen av kapitel 10.

²⁸⁰ Utformningen motiveras i kapitel 10.

Ett reformprogram för ökad dynamik i näringslivet

- Sänkta marginalskatter
 - Internationellt anpassad statlig inkomstkatt, både vad gäller nivå och andel som omfattas av den. I nuläget skulle det innebära en skattesats på 10 procent.
 - Mindre restriktiva regler för personaloptioner och fåmansbolag
- En mer flexibel bostadsmarknad
 - Avskaffad hyresreglering
 - Enklare byggregler
 - En boendebeskattning som inte motverkar rörlighet
- En mer flexibel arbetsmarknad
 - Reformerad arbetsrätt
 - Förbättrad matchning och utbildning till bristyrken
- Bättre förutsättningar för utveckling i hela landet
 - 50/50-princip: Kommunerna får behålla 50 procent av intäktsökningar, oavsett om de kommer från höjda skattesatser eller bredare skattebaser
 - Regelverk som underlättar för företagande på både lokal och nationell nivå
 - Kreditgarantisystem som gör det möjligt att låna också i gles- och avfolkningsbygd
- Förbättrade förutsättningar för ökad kvalitet på offentligt finansierade tjänster
 - Stå fast vid tidigare genomförda avregleringar och privatiseringar
 - Stärkt kvalitetskontroll för alla aktörer
 - Ökat utrymme för innovationer och effektiviseringar

Referenser

- Acemoglu, Daron, Ufuk Akcigit, Nicholas Bloom, and William Kerr, "Innovation, Reallocation and Growth", *CEP Discussion Paper*, nr 1216, maj 2013.
- Acemoglu, Daron och Fabrizio Zilibotti, "Productivity Differences", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 116, nr 2, s. 563–606, 2001.
- Aghion, Philippe, Richard Blundell, Rachel Griffith, Peter Howitt och Susanne Prantl, "Entry and Productivity Growth: Evidence from Microlevel Panel Data", *Journal of the European Economic Association*, vol. 2, nr 2/3, s. 265–276, 2004.
- Ahlbom, Helen, "Skype, Spotify, Mojang – hajpade teknikföretag ger få jobb", *Ny Teknik*, 15 oktober 2014.
- Alexandersson, Gunnar, Stefan Fölster och Staffan Hultén, "Den lokala busstrafiken: En lyckad avreglering?", *Ekonomisk Debatt*, vol. 24, nr 2, 1996.
- Almenberg, Johan, "Kortslutna signaler: vad som sägs och inte sägs om inkomstutjämningen mellan kommuner", kapitel 4 i Nils Karlson och Joakim Nergelius, red., *Federalism på svenska*, Ratio, 2007.
- Ambos, Björn, och Volker Mahnke, "How Do MNC Headquarters Add Value?", *Management International Review*, vol. 50, nr 4, s. 403–412, 2010.
- Andersson, Jan, Håkan Sjöberg, Fredrik W. Andersson och Claes-Håkan Gustafson, "Industrins sysselsättningsutveckling", *Fokus på näringsliv och arbetsmarknad*, IAM 2010:2, SCB, 2010.
- Andersson, Martin och Steven Klepper, "Characteristics and Performance of New Firms and Spinoffs in Sweden", *Industrial and Corporate Change*, vol. 22, nr 1, s. 245–280, 2013.
- Andersson, Martin, Sten Dieden och Olof Ejermo, "Sverige som kunskapsnation – Klarar sig näringslivet utan storföretagen?", *Globaliseringsforum Rapport #4*, Entreprenörskapsforum, 2012.
- Annerstedt, Jan, "När Datasab slog ut IBM", ur Annerstedt, Jan, m.fl. (1970).
- Annerstedt, Jan, Lars Forssberg, Sten Henriksson och Kenneth Nilsson, *Datorer och politik*, juli 1970.
- Audretsch, David B., Albert N. Link och Mary L. Walshok (red.), *The Oxford Handbook of Local Competitiveness*, Oxford University Press, New York, 2015.
- Axelsson, Sten, "Entreprenörer från sekelskifte till sekelskifte", i Johansson och Karlson (red.), 2006.
- Baumol, William J., "Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine", *Small Business Economics*, vol. 23, s. 9–21, 2004.

- Benito, Gabriel, Randi Lunnan och Sverre Tomassen, "Distant Encounters of the Third Kind: Multinational Companies Locating Divisional Headquarters Abroad", *Journal of Management Studies*, vol. 48, nr 2, mars 2011.
- Berggren U., Bergkvist T. och Dahlman C., "De bortglömda innovationerna", B2005:4, Nutek, 2005.
- Bergh, Andreas, Henrik Jordahl och Richard Öhrvall, "Tål den svenska modellen att jämföras? Om utlandssvenskars attityder till välfärdsstaten." i Solevid, red. (2016).
- Bernard, Andrew B., Jonathan Eaton, J. Bradford Jensen och Samuel Kortum. "Plants and Productivity in International Trade", *The American Economic Review*, vol. 93, nr 4, s. 1268–1290, 2003.
- Birkinshaw, Julian, Pontus Braunerhjelm, Ulv Holm och Siri Terjesen, "Why Do Some Multinational Corporations Relocate Their Headquarters Overseas?", *Strategic Management Journal*, vol. 27, nr 7, s. 681–700, juli 2006.
- Björk, Stellan, *IKEA – entreprenören, affärsidén, kulturen*, Stockholm, Svenska förlaget, 1998
- Blix, Mårten, *The Economy and Digitalization – Opportunities and Challenges*, Svenskt Näringsliv, december 2015.
- Boman, Ragnar och Ingrid Dahlberg, *Dansen kring guldkalven*, A&K, 1975.
- Boot, Arnoud W.A., "Financial Sector in Flux", *Journal of Money, Credit and Banking*, Supplement to vol. 46, nr 1, February 2014.
- Bornefalk, Anders, *Kapital på krita? En ESO-rapport om företagandets finansiering*, Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, Finansdepartementet, 2014:4.
- Bornefalk, Anders, *Danmark visar vägen – Om politik för ökat entreprenörskap*, Svenskt Näringsliv, 2010.
- Bornefalk, Anders och Ola Yndeheim, *Kan vi räkna med de äldre?* Bilaga 5 till Långtidsutredningen 2003/04, Finansdepartementet, 2004:44.
- Bornefalk, Anders, *Internationaliseringen och den statliga inkomstskatten*, SACO, 2002.
- Bornefalk, Anders och Sten Axelsson, "New Large Companies – EU vs the US", uppsats presenterad på The 17th Annual Conference on European Integration, Swedish Network for European Studies in Economics and Business, Mölle, 19–22 maj, 2015.
- Brandt, Nicola, "Business Dynamics, Regulation and Performance", STI Working Paper 2004/3, Directorate for Science, Technology and Industry, OECD, 17 mars 2004.
- Braunerhjelm, Pontus, Torbjörn Halldin, Per Heum, Tarmo Kalvet, Mika Pajarinen, Torben Pedersen and Pekka Ylä-Anttila, "Large Firm Dynamics on the Nordic-Baltic Scene, Implications for Innovation and Growth", SNF Report No. 01/10, December 2010.
- Bunnell, David och Adam Brate, *Making the Cisco Connection: The Story Behind the Real Internet Superpower*, Wiley & Sons, New York, 2000.
- Böckerman, Petri, Per Skedinger och Roope Uusitalo, Seniority Rules, "Worker Mobility and Wages: Evidence from Multi-Country Linked Employer-Employee Data", IFN Working Paper nr 1105, 2016.

- Carlsson, Bo, Gunnar Eliasson och Karolin Sjöö, "The Swedish Industrial Support Program of the 1970s Revisited – Lessons for Europe", uppsats presenterad på The 17th Annual Conference on European Integration, Swedish Network for European Studies in Economics and Business, Mölle, 19–22 maj, 2015.
- Carr, Nicholas G., *Does IT Matter? Information Technology and the Corrosion of Competitive Advantage*, Harvard Business Press, 2004.
- Cederschiöld, Gunnar och Einar von Feilitzen, *Den svenska tändsticksindustriens historia före de stora sammanslagningarna*, Stockholm, Natur och Kultur, 1945.
- Choudhri, Ehsan U. och Antonio Marasco, "Heterogeneous Productivity and the Gains from Trade and FDI", *Open Economies Review*, vol. 24, nr 2, s. 339–360, 2013.
- Coase, Ronald, "The Nature of the Firm", *Economica*, vol. 4, s. 386–405, november 1937.
- Coeurderoy, Régis och Gordon Murray, "Regulatory Environments and the Location Decision: Evidence from the Early Foreign Market Entries of New-Technology-Based Firms", *Journal of International Business Studies*, vol. 39, nr 4, 2008.
- Computer Sweden, "Microsoft stänger Skypes kontor i Stockholm – 120 blir av med jobbet", 28 mars 2017.
- Criscuolo, Chiara, "Productivity Is Soaring at Top Firms and Sluggish Everywhere Else", *Harvard Business Review*, 24 augusti 2015.
- Curtis, Sophie, "Bill Gates: A History at Microsoft", *The Telegraph*, 4 februari 2014, <http://www.telegraph.co.uk/technology/bill-gates/10616991/Bill-Gates-a-history-at-Microsoft.html>.
- Daepp, Madeleine, Marcus J. Hamilton, Geoffrey B. West och Luís Bettencourt, "The mortality of companies", *Journal of The Royal Society Interface*, 12:20150110, 2015.
- Dagens industri, "Var ärlig, Löfven", 6 september 2016.
- Dagens industri, "Ericsson vinnare på Appleavtal", 22 december 2015.
- Dagens industri, "Cisco vill köpa Ericsson", 14 november 2015.
- Dagens Nyheter, "Vi har affärerna på andra ställen än tidigare", 15 april 2015.
- Datsaabs vänner, *Bits & bytes ur Datsaabs historia – Tema gudar*, Linköping, 2002.
- Datsaabs vänner, *Bits & bytes ur Datsaabs historia – Tema D21*, Linköping, 1994.
- Deiaco, Enrico och Stefan Jonsson, "Sverige i globala värdekedjor – Effekter på jobb, konkurrenskraft och tillväxtpolitiken", i McKelvey och Zaring (red.), 2016.
- Du Rietz, Gunnar och Magnus Henrekson, "Swedish Wealth Taxation, 1911–2007", IFN Working Paper nr 1000, 2014.
- Du Rietz, Gunnar, Magnus Henrekson och Daniel Waldenström, "The Swedish Inheritance and Gift Taxation, 1885–2004", i Henrekson och Stenkula, red., (2015).
- Du Rietz, Gunnar, Dan Johansson och Mikael Stenkula, "Swedish Capital Income Taxation (1862–2013)", i Henrekson och Stenkula, red., 2015.
- The Economist, "From iPhones to iCars", 26 september 2015.

- The Economist, "Furniture Shops: The Secret of IKEA's Success", 24 februari 2011.
- Ehrenkrona, Marika, "Åke Lundqvist – paving the way for mobile telephony", <http://www.ericssonhistory.com/people/visionaries-and-innovators>, nedladdad 31 augusti 2015.
- Eklund, Klas, "Regering med bristande insikt", DN Debatt, 13 augusti 1995.
- Electrolux, *Electrolux 1908–1981 – kortfattad historisk översikt*, Stockholm, 1982.
- Eliasson, Kent, Pär Hansson och Markus Lindvert, "Do Firms Learn by Exporting or Learn to Export? Evidence from Small and Medium-Sized Enterprises", *Small Business Economics*, vol. 39, nr 2, s. 453–72, 2012.
- Ericsson, "Ericsson Announces Changes in Operations in Sweden", pressmeddelande, 4 oktober 2016.
- Ericsson, "Ericsson and Cisco Partner to Create the Networks of the Future", pressmeddelande, 9 november 2015.
- Finanspolitiska rådet, *Svensk finanspolitik - Finanspolitiska rådets rapport 2017*, 2017.
- Fisher, Lawrence M., "The Fortune 500 Teller", *Strategy+Business*, nr 81, 9 november 2015.
- Flood, Lennart, "Effekter av ökad beskattning på arbetsinkomster", Rapport till Finanspolitiska rådet 2016/4, Göteborgs universitet, 2016.
- Flood, Lennart, Skatter räknas, räkna med skatter, *Ekonomisk Debatt*, vol. 43, nr 5, 2015.
- Florida, Richard och Charlotta Melander, "Talent, Cities, and Competitiveness", i Audretsch m.fl. (red.), 2015.
- Foss, Nicolai J., "The Use of Knowledge in Firms", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 155, nr 3, s. 458–486, 1999.
- Foster, Richard N., "Creative Destruction Whips through Corporate America", Innosight Executive Briefing, vintern 2012.
- Frycklund, Jonas, *Yppighetens nytta – Konsumtionens viktiga roll i samhället*, Timbro förlag, 2007.
- Girma, Sourafel, Richard Kneller och Mauro Pisu, "Exports versus FDI: An Empirical Test", *Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 141, nr 2, s. 193–218, 2005.
- Grazzi, Marco och Daniele Moschella, "Small, Young, and Exporters: New Evidence on the Determinants of Firm Growth", LEM WP Series, 2016/07, februari 2016.
- Greenaway, David, Joakim Gullstrand och Richard Kneller, "Live or Let Die? Alternative Routes to Industry Exit", *Open Economies Review*, vol. 20, nr 3, s. 317–37, 2009.
- Guth, William D. och Ian C. MacMillan, "Strategy Implementation versus Middle Management Self-Interest", *Strategic Management Journal*, vol. 7, nr 4, 1986.
- Görnerup, Emil, "Hur starkt står Sverige? Om de internationella företagens forskning", Svenskt Näringsliv, december 2012.

- Halldin, Torbjörn, "Born Global Firms – Do They Perform Differently?", CESIS Electronic Working Paper Series, nr 269, mars 2012.
- Haltiwanger, John, Ron S. Jarmin och Javier Miranda, "Who Creates Jobs? Small Versus Large Versus Young", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 95, nr 2, maj 2013.
- Hamel, Gary, "Moon Shots for Management", *Harvard Business Review*, februari 2009.
- Hammarstedt, Claes och Hussein Abdali, "Konkurrenskraften i Sveriges skatteavtal", *Svenskt Näringsliv*, oktober 2014.
- Haslum, Bertil, *Från Galtströmsbruk till SCA – återblickar i ett storföretags historia 1673–1993*, Svenska Cellulosa AB (SCA), 1993.
- Hassbring, Lars, *The International Development of the Swedish Match Company, 1917–1924*, Stockholm, Liber Förlag, 1979.
- Hayek, Friedrich A, "The Use of Knowledge in Society". *The American Economic Review*, vol. 35, nr 4, s. 519–30, 1945.
- Helpman, Elhanan, Marc J. Melitz och Stephen R. Yeaple, "Export versus FDI with Heterogeneous Firms." *The American Economic Review*, vol. 94, nr 1, s. 300–316, 2004.
- Henrekson, Magnus, Dan Johansson och Mikael Stenkula, "Den svenska företagsstrukturen: Utvecklingen i de medelstora företagen efter 1990-talskrisen", IFN Policy Paper nr 53, 2012.
- Henrekson, Magnus och Dan Johansson, "Gazelles as Job Creators: A Survey and Interpretation of the Evidence", *Small Business Economics*, vol. 35, s. 227–244, 2010.
- Henrekson, Magnus och Nima Sanandaji, *Företagandets förutsättningar – en ESO-rapport om den svenska ägarbeskattningen*, Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, 2014:3.
- Henrekson, Magnus och Mikael Stenkula, eds., *Swedish Taxation: Developments Since 1862*, Palgrave Macmillan, 2015.
- Henrekson, Magnus och Nina Öhrn, "Fortsätter huvudkontoren att flytta ut?", *Ekonomisk Debatt*, årgång 39, nr 1, 2011.
- Henrekson, Magnus och Daniel Waldenström, "Inheritance Taxation in Sweden, 1885–2004: The Role of Ideology, Family Firms and Tax Avoidance.", IFN Working Paper, nr 1032, 2014.
- Heyman, Fredrik, Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson, "Produktivitet och företagsdynamik i svenskt näringsliv 1996 till 2009", IFN Policy Paper nr 65, 2014.
- Heyman, Fredrik, Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson, *Var skapas jobben? En ESO-rapport om dynamiken i svenskt näringsliv 1990 till 2009*, Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, 2013:3, 2013a.
- Heyman, Fredrik, Pehr-Johan Norbäck och Lars Persson, "Jobbdynamiken i svenskt näringsliv 1990 till 2010 – teori och empiri", IFN Policy Paper nr 60, 2013b.
- Hillerud, Krister, "Ericsson var före Apple med paddan", *SvD Näringsliv*, <http://www.svd.se/ericsson-var-forst-med-paddan>, nedladdad 1 september 2015.

Hälso- och sjukvårdsförvaltningen, *Benchmarking av akutsjukhusens effektivitet, Kärnverksamheterna på Danderyds sjukhus, Capio S:t Görans sjukhus och Södersjukhuset*, Stockholms läns landsting, 31 mars 2015.

Jakobsson, Ulf, ”Företagsklimatet – nu än viktigare”, *Svenskt Näringsliv*, december 2015.

Jakobsson, Ulf, ”Storföretagen och den ekonomiska tillväxten”, i Calmfors, Lars och Mats Persson (red), *Tillväxt och ekonomisk politik*, Studentlitteratur, Lund, 1999.

Johansson, Dan och Nils Karlson (red.), *Svensk utvecklingskraft*, Ratio, Stockholm, 2006.

Johnson, Anders, *Fånga platsen, Guide till Sveriges företagsamma historia*, SNS, Stockholm, 2008.

Karlsson, Matilda, ”Avreglering, konkurrensutsättning och ekonomisk effektivitet – offentligt eller privat? En översikt av svensk empirisk forskning”, *Nationalekonomiska institutionen*, Uppsala universitet, december 2005.

Ketels, Christian och Sergiy Protsiy, *European Cluster Panorama 2014*, Report for European Cluster Observatory, European Commission, oktober 2014.

Klingberg, Jan, ”Sagan om Hugin-Sweda”, 2007. Nedladdad 19 augusti 2015, <http://hem.bredband.net/b289377/hugin/sagan.htm>.

Kolsgård, Svante, ”Världskoncernen Facit och industriköpingen Åtvidaberg – 1920-tal – 1970-tal”, *Brukskultur Åtvidaberg*, 2002.

Konstitutionsutskottets betänkande 1981/82:35.

Larsson, Linus, ”Den svenska framgångssagan gör skaparna till miljardärer”, *Dagens Nyheter*, 4 november 2015.

Leander, Lars, *Tetra Pak – visionen som blev verklighet – en annorlunda företags-historia*, Lund, Tetra Pak International, 1996.

Lindbeck, Assar, ”Hur avveckla hyreskontrollen?”, *Ekonomisk Debatt*, nr 7, 2016.

Lindbeck, Assar, ”Lindbeckkommissionen och framtiden”, *Ekonomisk Debatt*, nr 4, 2013.

Lindbeck, Assar och Dennis J. Snower, *The Insider-Outsider Theory of Employment and Unemployment*, MIT Press, 1989.

Lindkvist, Hans, ”Kapitalemigration”, *Ekonomisk Debatt*, nr 7, 1991.

Loewe, Walter, Arne Jansson och Carl Magnus Rosell, *De tände en eld: den svenska tändsticksindustrin 1836 – 1996*, Stockholm, Wahlström & Widstrand, 1997.

Lucas, Robert E., ”On the Size Distribution of Business Firms”, *The Bell Journal of Economics* vol. 9, nr 2, s. 508–523, 1978.

Löfsten, Hans, Peter Lindelöf och Lise Aaboen, *Inkubatorer i Sverige, Analys av indikatordimensioner och nyttoeffektivitet*, Vinnova Analys, VA 2006:06, 2006.

Malmsten, Ernst, *Boo Hoo: A dot.com Story from Concept to Catastrophe*. Random House Business Books, 2001.

Melitz, Marc J. "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, vol. 71, no 6, s. 1695–1725, 2003.

Melitz, Marc J. och Daniel Trefler, "Gains from Trade When Firms Matter", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, nr 2, s. 91–118, 2012.

McAfee, Andrew, "The Impact of Enterprise Information Technology Adoption on Operational Performance: An Empirical Investigation", *Production and Operations Management*, vol. 11, nr 1, s. 33–53, våren 2002.

McAfee, Andrew och Erik Brynjolfsson, "Big Data: The Management Revolution", *Harvard Business Review*, vol. 90, nr 10, s. 60–68, oktober 2012.

McKelvey, Maureen och Olof Zaring (red.), *Sveriges entreprenöriella ekosystem, Företag, akademi, politik*, Esbri, 2016.

Motion 1977/78:61 av Lennart Pettersson m.fl. med anledning av propositionen 1977/78:17 om samarbete mellan staten och Saab-Scania AB på dataområdet m.m.

Motion 1972:1315 av Thorbjörn Fälldin m.fl. om handlingslinjer för en aktiv näringspolitik.

Nyman, Rune, Datasaab – en återblick, november 2009. Nedladdat 13 augusti 2015 från http://www.datasaab.se/Papers/Articles/Rune_N/Datasaab_en_aterblick.pdf.

Oi, Walter och Todd Idson, "Firm Size and Wages", *Handbook of Labor Economics*, vol. 3, del B, s. 2165–2214, Elsevier, Amsterdam, 1999.

Oreland, Carl, "Snabbväxande företag i Sverige – en jobbskapande sprintstafett", *Ekonomisk Debatt*, vol. 40, nr 8, 2012.

Otani, Kiyoshi, "A Human Capital Approach to Entrepreneurial Capacity", *Economica*, vol. 63, nr 250, s. 273–289, 1996.

Peters, Brad, "Big Data's Fading Bloom", *Forbes.com*, vol. 2, 28 februari 2014.

Pettersson, Karl-Henrik, *En bankdirektör med skägg: om hur livet blev – och varför det blev som det blev*, Ekerlids förlag, 2015.

Plomgren, Bengt och Bert Ekstrand, "Ericsson blir starkare – orkar satsa offensivt", *Kontakten*, nr 1, årgång 49, februari 1988a.

Plomgren, Bengt och Bert Ekstrand, "Nödvändig anpassning inför framtiden", *Kontakten*, nr 1, årgång 49, februari 1988b.

Porter, Michael, "The Competitive Advantage of Nations", *Free Press*, New York, 1990.

Porter, Michael, "Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance", *Free Press*, New York, 1985.

Powell, David och Joachim Wagner, "The Exporter Productivity Premium along the Productivity Distribution: Evidence from Quantile Regression with Nonadditive Firm Fixed Effects", *Review of World Economics/Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 150, nr 4, s. 763–85, november 2014.

Proposition 1977/78:17 om samarbete mellan staten och Saab-Scania AB på dataområdet m.m., 20 oktober 1977.

Ramqvist, Lars, Krönika i *Kontakten*, nr 1, årgång 49, februari 1988.

Ramsey, Mike, "Tesla Ramps Up Hiring as Rivals Loom", *The Wall Street Journal*, 28 december 2015.

Randstad, *People to Jobs, Jobs to People – Global Mobility and Labor Migration*, Institute of Labor Economics, 2017.

Reeves, Martin, Sandy Moose, och Thijs Venema, "BCG Classics Revisited: The Growth Share Matrix", *BCG Perspectives*, juni 2014.

Reeves, Martin och Lianne Poeschel, "Die Another Day: What Leaders Can Do About the Shrinking Life Expectancy of Corporations", *BCG Perspectives*, 2 juli 2015.

Rittsel, Pär, Första datorsäljaren hjälpte Sperry köpa Saab, *Computer Sweden*, 2003.

Rochina-Barrachina, María Engracia, Juan A. Mañez och Juan A. Sanchis-Llopis, "Process Innovations and Firm Productivity Growth", *Small Business Economics*, vol. 34, nr 2, s. 147–166, februari 2010.

Romer, Paul, "Increasing Returns and Long-Term Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94, nr 5, 1986.

Romer, Paul, "Endogenous Technological Change", *Journal of Political Economy*, vol. 98, nr 5, 1990.

Rydenfelt, Sven, *Sagan om Tetra Pak*, till hundraårsminnet av Ruben Rausing's födelse 1895, Stockholm, Fischer, 1995.

Schmidt, Christoph och Klaus Zimmermann, "Work Characteristics, Firm Size and Wages", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 73, nr 4, s. 705–710, November 1991.

Schön, Lennart, *En modern svensk ekonomisk historia – Tillväxt och omvandling under två sekel*, SNS, 2007.

Shleifer, Andrei, "State versus Private Ownership", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, nr 4, s. 133–150, 1998.

Sjöberg, Thomas, *Ingvar Kamprad och hans IKEA – en svensk saga*, Stockholm, Gedin, 1998.

Sjöö, Karolin, "Innovation and Transformation in the Swedish Manufacturing Sector, 1970–2007", *Lund Studies in Economic History*, nr 65, 2014.

Shleifer, Andrei, "State versus Private Ownership", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, nr 4, s. 133–150, 1998.

Skatteverket, *Skatter i Sverige – Skattestatistisk årsbok 2015*, januari 2016.

Skolinspektionen, "Huvudmannens styrning av grundskolan – ett uppdrag med eleven i fokus", *Kvalitetsgranskning*, Rapport 2015:01, 2015.

Solevid, Maria (red.), *Svenska utlandsröster*, SOM-institutet, Göteborgs universitet, 2016.

SOU 2016:78, *Ordning och reda i välfärden*, Betänkande av Valfärdsutredningen, Stockholm, 2016.

SOU 2007:95, *Tjänster utan gränser?* Bilaga 4 till Långtidsutredningen 2008, december 2007.

- SOU 2002:31, *Vinst för vården*, Socialdepartementet, april 2002.
- SOU 1993:16, *Nya villkor för ekonomi och politik – Ekonomikommisionens förslag*, Betänkande av Ekonomikommisionen, Finansdepartementet, 1993.
- SOU 1991:82, *Drivkrafter för produktivitet och välstånd*, Produktivitetsdelegationens betänkande, Stockholm, 1991.
- SOU 1989:33, *Reformerad inkomstbeskattning, Del I – Skattereformens huvudlinjer*, Betänkande av utredningen om reformerad inkomstbeskattning, Finansdepartementet, 1989.
- SOU 1971:46, *Teknisk översyn av kapitalbeskattningen*, Slutbetänkande avgivet av Kapitalskatteberedningen, Finansdepartementet, 1971.
- SOU 1969:54, *Kapitalbeskattningen*, Betänkande avgivet av Kapitalskatteberedningen, Finansdepartementet, 1969.
- SOU 1964:25, *Nytt skattesystem*, Förslag avgivet av allmänna skatteberedningen, Finansdepartementet, 1964.
- SOU 1964:19, *Kommunal skatteutjämning*, Betänkande av 1958 års skatteutjämningskommitté, Finansdepartementet, 1964.
- Steckzén, Birger, *SKF – Svenska kullagerfabriken – en svensk exportindustris historia 1907–1957*, Göteborg, Norstedt, 1957.
- SvD Näringsliv, ”Spotify har egen bostadskö”, 13 mars 2015.
- Svenskt Näringsliv, ”Rekrytering – när teknikutveckling och digitalisering förändrar jobben”, *Rekryteringsenkäten*, mars 2016a.
- Svenskt Näringsliv, ”Ett utmanat Sverige – Startrapport”, november 2016b.
- Svensson, Åke och Holger Johansson, *Arctic – where it all began – Electrolux 75 1919–1994*, Motala, Electrolux, 1994.
- Syverson, Chad, ”What Determines Productivity?”, *Journal of Economic Literature*, vol. 49, nr 2, s. 326–365, 2011.
- Söderberg, Sten och Carl Gustav Kagger, *Vakt av värde: bevakningskoncernen Securitas historia*, Securitas, Stockholm, 1979.
- Sölvell, Örjan, *Ekosystemet ICT & Digital, Kartläggning av styrkeområden i Stockholmsregionen*, Länsstyrelsen i Stockholm, Rapport 2015:16, 2015.
- Sørensen, Peter Birch, *Swedish Tax Policy: Recent Trends and Future Challenges*, Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, 2010:4.
- Tillväxtanalys, *Sverige i globala värdekedjor – Förändringar av företagens roll i en alltmer sammanflätad världsekonomi*, rapport 2014:12, december 2014.
- Thunholm, Lars-Erik, *Ivar Kreuger*, Fischer & Co, Stockholm, 2003.
- Thunholm, Lars-Erik, ”Socialdemokratin och bankfrågan”, *Svensk Tidskrift*, 31 december 1979.
- Torekull, Bertil, *Historien om Ikea – Ingvar Kamprad berättar*, Stockholm, Wahlström & Widstrand, 1999.

Torekull, Bertil (red.), *Med Facit i hand: en reportagebok om ett familjeföretags uppgång och fall [och vad vi kan lära av historien]*, Östgöta Correspondenten, 1982.

Unger, Gunnar, *Axel Wenner-Gren – en vikingasaga*, Stockholm, Bonnier, 1962.

Wadell, Carl, "Tillväxten i svensk life science-industri 2012–14 – fortsatt nedgång eller nytändning?" PM 2016:04, 23 mars 2016.

Wagner, Joachim, "Credit Constraints and Exports: A Survey of Empirical Studies Using Firm-Level Data", *Industrial and Corporate Change*, vol. 23, nr 6, s. 1477–92, 2014.

Wakabayashi, Daisuke, "Apple Targets Electric-Car Shipping Date for 2019", *The Wall Street Journal*, 21 september 2015.

The Wall Street Journal, "Spotify Will Move to WTC; Expand Staff by 1,000", 15 februari 2017.

The Wall Street Journal, "Spotify Nears Deal to Raise \$400 Million at \$8.4 Billion Valuation", 10 april 2015.

Varian, Hal R., "If There Was a New Economy, Why Wasn't There a New Economics?" *New York Times*, 17 januari 2002.

Ågerup, Karl, *Sagan om Adcore*, Stock Letter, 2002.

www.svensktnaringsliv.se

Storgatan 19, 114 82 Stockholm

Telefon 08-553 430 00