

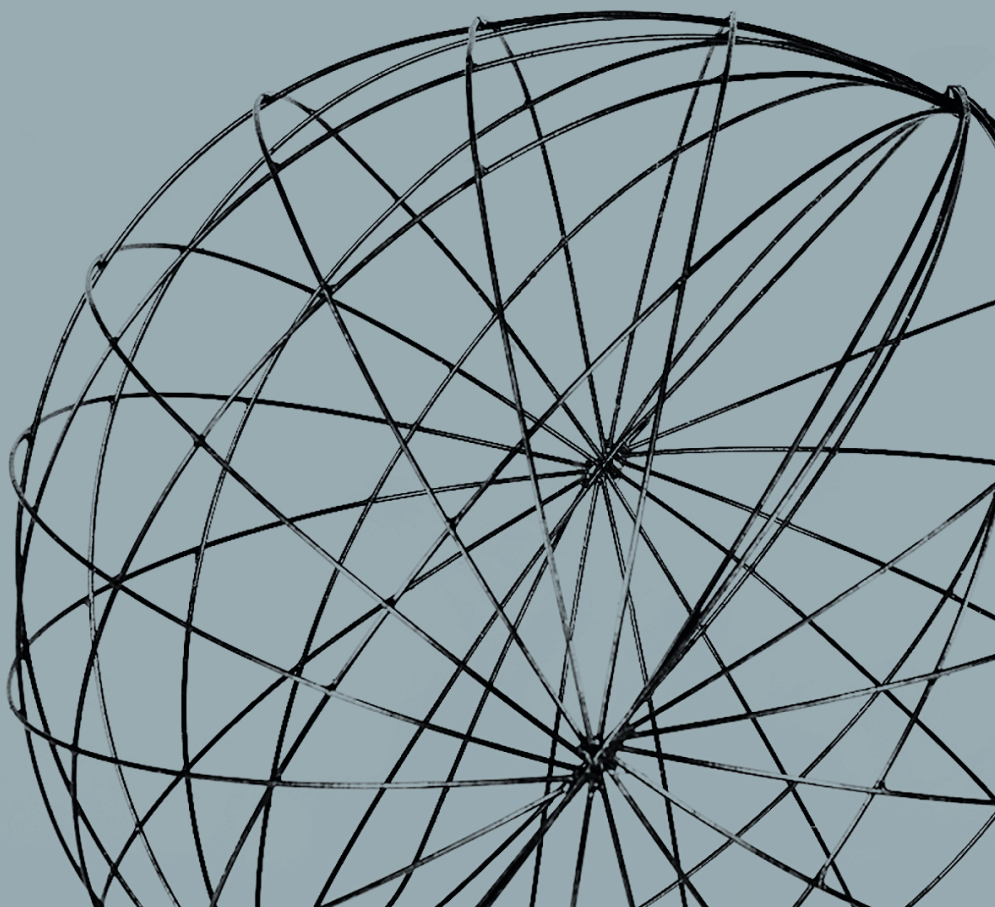


KARL-ADAM BONNIERS STIFTELSE

Born globals

Fakta och önsketänkande

Shon Ferguson, Magnus Henrekson
och Louise Johannesson



Born globals

Fakta och önsketänkande

Shon Ferguson, Magnus Henrekson
och Louise Johannesson

Vi tackar Karl-Adam Bonniers Stiftelse för finansiellt stöd och Victor Ahlqvist och Enrico Deiacio för värdefulla synpunkter på tidigare utkast till denna studie.

© Karl-Adam Bonniers Stiftelse, 2018
www.kabstiftelse.se

Text: Shon Ferguson, Magnus Henrekson och Louise Johannesson

Epost: shon.ferguson@ifn.se; magnus.henrekson@ifn.se; louise.johannesson@ifn.se

Adress: Institutet för Näringslivsforskning, Box 55665, SE-102 15 Stockholm. Tel: 08-665 45 00

Form: Mikael Engblom

Tryck: Joma GP, 2018

ISBN: 978-91-983763-1-9

Karl-Adam Bonniers Stiftelse

Innehåll

Executive Summary	6
<i>Skiljer sig born globals från andra företag?</i>	6
<i>Born globals i tillverkningsindustri och handel</i>	7
<i>Born globals i tjänstesektorn</i>	7
<i>Studiens viktigaste slutsatser</i>	9
Inledning	10
Hur kan uppkomsten av born globals förklaras?	14
En alltmer tjänstebaserad ekonomi och exportsektor	18
Vad vet vi om born globals?	26
<i>Definitioner</i>	26
<i>Empiriska studier</i>	27
Born globals inom tillverkningsindustrin	27
Born globals inom tjänstesektorn	28
<i>Urval av svenska born globals</i>	28
<i>Born globals inom tillverkning</i>	30
<i>Born globals inom parti- och detaljhandeln</i>	34
<i>Born globals bland topp-250 inom databehandlingsverksamhet</i>	35
<i>Mjukvaruföretagen jämfört med IT-konsultföretagen</i>	38
Växer svenska born globals på längre sikt?	44
<i>Tillverkning</i>	44
<i>Parti- och detaljhandel</i>	46
<i>Mjukvaruföretagen</i>	48
Hur försvinner svenska born globals inom databehandlingsverksamhet?	50
Avslutande diskussion: slutsatser och policyimplikationer	56
Referenser	60
Om författarna	62

Executive Summary

Den globala konkurrensen ställer allt högre krav på nya svenska företag att vara internationellt konkurrenskraftiga. Som ett led i att stärka företagens tillväxt på hemmaplan lyfter den svenska regeringen – inte minst i exportstrategin lanserad i december 2015 – fram så kallade born globals, det vill säga företag som redan från start är inriktade på export. Huvudskälet till att redan från start se hela världen och inte bara närområdet som sin hemmamarknad är att en snabb utlandsetablering förväntas ge betydande konkurrensfördelar.

SKILJER SIG BORN GLOBALS FRÅN ANDRA FÖRETAG?

Allmänintresset för born globals bygger i sin tur på en förväntan om att dessa företag skulle kunna bli särskilt viktiga för jobbskapande och tillväxt. Finns det då någon grund för en sådan förväntan? Ett första steg för att besvara den frågan är att studera i vad mån born globals skiljer sig från andra företag och om det finns effektiva policyåtgärder som kan riktas mot just dessa företag. I denna studie söker vi därför svaret på följande tre frågor:

- (I) *Växer born globals i snabbare takt än andra företag?*
- (II) *Blir dessa företag större än andra företag?*
- (III) *Går det att skapa born globals, det vill säga går det att utforma stöd för att övervinna de svårigheter som är förknippade med en utlandsetablering eller besitter born globals unika egenskaper?*

I studien undersöker vi svenska born globals inom tillverkning, handel och tjänstesektorn mellan 1997 och 2015/2016. Vi diskuterar hur man definierar born globals, vilka företag som utgör målgruppen för svenska

policyåtgärder, deras långsiktiga tillväxt samt risk för nedläggning jämfört med andra företag. Flera ansatser tillämpas för att hantera begränsningar i datatillgången, i synnerhet vad gäller exportdata för tjänstesektorn. Tillgängliga data för tjänsteexporten på företagsnivå begränsar sig till en årlig urvalsundersökning och företagen som ingår varierar från år till år. Små och medelstora tjänsteföretag finns heller inte med i urvalet. Det är därmed inte möjligt att få en helhetsbild av svensk tjänsteexport, vilket också innebär att det saknas viktiga sakunderlag som vägledning till policyutformningen på tjänsteområdet.

BORN GLOBALS I TILLVERKNINGSINDUSTRI OCH HANDEL

Vad gäller tillverkningsindustri och parti- och detaljhandel är läget det motsatta. Här är exportstatistiken heltäckande för alla företag. Vi finner dock inga belägg för att born globals vare sig inom tillverkning eller handel i genomsnitt skulle ha en kraftigare tillväxt i antal anställda jämfört med företag med långsammare internationaliseringstakt och lägre exportintensitet. Born globals tenderar snarare att ha färre anställda men med högre utbildning, vilket är i linje med vad man funnit i andra länder. Främjandet av born globals skulle främst gynna mindre företag, vilket är förenligt med ett annat mål i regeringens exportstrategi, nämligen att stärka de små och medelstora företagens export. Här bör dock noteras att små och medelstora svenska företag redan indirekt bidrar till svensk export i form av insatsvaror till större exportföretag.

BORN GLOBALS I TJÄNSTESEKTORN

Avsikten med regeringens exportstrategi är att främja framväxten av nya born globals, inte att stödja existerande born globals. Målgruppen är således de företag som (under mer gynnsamma omständigheter) har potential att bli born globals. För att identifiera sådana företag använder vi en kvalitativ definition av born globals för att identifiera företag som har global exportpotential, nämligen företag som utvecklar datormjukvara, i synnerhet data-spel, vilka kan anses ha inneboende förutsättningar att bli born globals. Dessa mjukvaruföretag jämförs sedan med en nära relaterad undergrupp av företag i samma bransch fast med mindre gynnsamma förutsättningar för snabb export: IT-konsultföretag. Därmed kan en viktig del av tjänstesektorn analyseras ur ett born global-perspektiv trots databegränsningar.

Den pågående förskjutningen i det svenska näringslivet från varu- till

tjänsteproduktion har medfört en ökande svensk tjänsteexport. Varuexporten som andel av BNP har sjunkit med nästan fem procentenheter de senaste 20 åren, medan tjänsteexporten fördubblats som andel av BNP. Som följd av detta har den totala exporten som andel av BNP ändå stigit trots en sjunkande varuexport. Denna förskjutning har inneburit ett ökat antal tjänsteföretag med betydande export samt fler tjänsteproducerande born globals, i synnerhet inom databehandlingsverksamhet.

Vår granskning av de 250 största databehandlingsföretagen år 2015 (mätt som antal anställda) visar att endast 15 procent av dessa företag var born globals. Huvuddelen av de 250 företagen bestod i stället av databehandlingsföretag som säljer tjänster till svenska företag samt av utländska koncerners svenska dotterbolag/filialer. Resultaten understryker den samhällsekonomiska betydelsen av andra typer av dataföretag än born globals. Vår analys visar vidare att mjukvaruföretag har ett knappt storleksövertag relativt IT-konsultföretag (mätt som antal anställda).

Förväntade sysselsättningseffekter påverkas dock inte bara av tillväxtpotential, utan också av nedläggningsrisken. Att etablera sig på exportmarknader är ofta både kostsamt och riskfyllt – om detta sker för snabbt riskerar företaget att försvagas finansiellt, vilket ökar risken för nedläggning. Vi visar dock att born globals inom databehandling generellt inte löper större risk att bli nedlagda än IT-konsultföretag, vilka huvudsakligen verkar på den inhemska marknaden. Samtidigt är sannolikheten att bli uppköpt av ett utländskt företag betydligt större för företag som sysslar med databehandling och mjukvaruutveckling. Den samhällsekonomiska effekten av sådana uppköp beror på om de nya ägarna fortsätter att utveckla verksamheten i Sverige eller om företagsköpet görs främst för att komma över företagets immateriella tillgångar och produkter, som de sedan vidareutvecklar i annat land eller lägger ned för att avvärja ett framtida hot mot den egna teknologin.

STUDIENS VIKTIGASTE SLUTSATSER

De fyra viktigaste slutsatserna av vår studie är följande:

1. Det finns inga entydiga belegg för att tidig internationalisering leder till högre långsiktig sysselsättningstillväxt; de skalfördelar som nås via export leder inte nödvändigtvis till flera arbetstillfällen.
2. Redan existerande born globals bör inte vara målgruppen för offentliga insatser. Dessa företag har redan etablerat sig på utländska marknader, vilket i många fall gör extra stödinsatser överflödiga. I stället bör man verka för ett gynnsamt företagsklimat, vilket stärker drivkrafterna att starta och utveckla nya born globals.
3. Born globals som överlever långsiktigt tenderar att ha högre utbildad personal än andra i övrigt jämförbara företag. Åtgärder som underlättar för företag att locka till sig högutbildade talanger skulle, utöver att det förbättrar företagandets villkor i allmänhet, ha särskilt stor betydelse för born globals möjligheter att växa och utvecklas.
4. Bristen på detaljerade exportdata för företag i tjänstesektorn hindrar identifieringen av högpresterande exportföretag i tjänstesektorn och vilka faktorer som bestämmer deras framgång. Med tanke på att hela tillväxten i svensk export sedan 2008 utgörs av tjänster är detta klart otillfredsställande.

Inledning

Det svenska välståndet bygger till stor del på framgångsrika exportföretag, men få företag uppnår de förutsättningar som krävs för att exportera och ännu färre lyckas få det egna företaget att växa genom försäljning på utländska marknader. Samtidigt ställer den snabbt ökande globala konkurrensen allt högre krav på nya svenska företag att vara internationellt konkurrenskraftiga, en utveckling som på senare tid ökat intresset för ett litet antal exceptionellt exportorienterade företag, så kallade born globals.

Intresset för born globals härrör i huvudsak från att man observerat hur vissa företag exporterar framgångsrikt i ett mycket tidigt skede under sin livscykel. Dessa företag tycks ha hittat sätt att hantera de initiala riskerna och lyckats undgå de begränsningar som normalt står i vägen för en snabb etablering på utländska marknader, såsom bristen på upparbetat kapital. Vanligtvis behöver företag först bygga upp en stark position på hemmamarknaden innan de kan börja satsa på export.

De unika förutsättningar och egenskaper hos born globals som gör det möjligt för dem att erhålla betydande konkurrensfördelar genom tidig exportaktivitet har väckt stort intresse, inte minst bland politiker som tror sig ha hittat en källa till förbättrad konkurrenskraft, tillväxt och jobbskapande. Åtgärderna har heller inte låtit vänta på sig – regeringar runtom i världen implementerar nu offentliga stödprogram speciellt riktade mot born globals. Detta gäller inte bara OECD-länder som Sydkorea, Kanada och Nederländerna, utan i viss mån även utvecklingsländer som Kina, Indien och Brasilien (Tillväxtanalys 2016a).

Även Sverige har fått upp ögonen för born globals då de omnämns specifikt i den svenska regeringens exportstrategi från december 2015. Regeringen skriver där bland annat:¹

¹ Regeringens skrivelse 2015/16:48.

Det är inom små och medelstora företag som flera av framtidens exportsuccéer kommer att finnas, och det är främst där som majoriteten av framtidens nya svenska arbetstillfällen kommer skapas. Att dessa företag växer och internationaliseras är därför avgörande för den svenska välfärden. [...] men vi presterar sämre än länder i vårt närområde som Danmark och Tyskland. [...]

Små och medelstora företag inom till exempel tjänstesektorn har delvis andra behov av offentligt stöd vid internationalisering och export än de traditionella industriföretagen. Det är därför av stor vikt att det statliga exportfrämjandet klarar av att hjälpa även dessa företag och att det är tillgängligt oberoende var i landet företaget bedriver sin verksamhet. Det finns i Sverige en växande skara innovativa mikroföretag och entreprenörer med potential att bidra till hållbara lösningar på samhällsutmaningar. Dessa saknar inte sällan hemmamarknad och går direkt på export och behöver därför stöd i ett tidigt skede av utvecklings- och affärsutvecklingsprocessen för att bli exportörer på lång sikt. [...] Det finns många framgångsrika exempel på svenska företag som varit internationella från starten, men dessa så kallade born globals skulle kunna bli ännu fler. (s. 8)

Åtgärder som specifikt riktar sig till denna typ av företag är dock få och begränsar sig till en bättre anpassad rådgivning, även om man flaggar för särskilt anpassade stöd i ett senare skede:

- Export- och internationaliseringsrådgivningen anpassas så att den kan möta behov av mer specialiserad karaktär hos innovativa och tidigt internationaliserade företag.
- Efter att en kartläggning genomförts av överlappningar mellan olika statliga aktörer ges ett tydligt uppdrag till en av aktörerna att ansvara för att ta fram ett program för internationella snabbväxare (born globals). (s. 19)

Regeringen beslutade sommaren 2016 att ge Business Sweden uppdraget att främja born globals.² Business Swedens initiativ heter Going Global och genomförs i samverkan med samarbetsorganisationen Swedish Incubators & Science Parks (SISP), Vinnova, Almi och näringslivet.³ Den svenska an-

² "Ny satsning på innovativa och tidigt internationaliserade företag – Born Globals", pressmeddelande, augusti 2016: <http://www.regeringen.se/pressmeddelanden/2016/07/ny-satsning-pa-innovativa-och-tidigt-internationaliserade-foretag---born-globals/>.

³ "Business Sweden lanserar Going Global", pressmeddelande, 25 april 2017: <https://www.business-sweden.se/Om-oss/nyhetsrum/Pressmeddelanden/business-sweden-lanserar-going-global2/>.

satsen när det gäller exportföretag i allmänhet och born globals i synnerhet kan anses som instrumentell i regeringens övergripande mål att ”antalet personer som arbetar och antalet arbetade timmar i ekonomin ska öka så mycket att Sverige når lägst arbetslöshet i EU år 2020”.⁴

Men trots att den svenska regeringen visat intresse för att stödja och främja tillväxten av born globals, så saknas en diskussion kring hur det konkreta sambandet mellan sysselsättningsmålet och born globals ser ut, och hur man uppnår det ena genom det andra.

Vi ställer oss först den grundläggande frågan vilka som är den egentliga målgruppen för det statliga stöd som nämns i exportstrategin. Även om den officiella målgruppen är born globals behövs en adekvat definition av dessa företag. I tidigare forskningslitteratur definieras born globals utifrån två dimensioner: internationaliseringstakt och exportintensitet. I linje med tidigare forskning drar vårt mått nytta av båda dessa dimensioner, där vi definierar born globals som (I) företag som exporterar senast det tredje året efter starten och (II) där minst 25 procent av försäljningen utgörs av export. Denna definition anses restriktiv enligt tidigare litteratur.

Ett problem med att identifiera born globals genom att observera hur snabbt och i vilken omfattning de blir exportföretag innebär i praktiken att man samtidigt identifierar framgångsrika företag. Det innebär att stöd till born globals fungerar som en subvention till relativt framgångsrika företag, så att de kan utvecklas till exceptionellt framgångsrika företag som Mojang, King eller Paradox Interactive. Dock framgår det av exportstrategin att detta inte är avsikten. Den svenska regeringen är mer intresserad av att *skapa* born globals, det vill säga få fler små och medelstora företag att börja exportera tidigt och intensivt. Men i så fall består målgruppen av de företag som (under mer gynnsamma omständigheter) har potential att bli born globals.⁵

Den naturliga följdfrågan blir då vilka företag som har potential att bli born globals och hur de identifieras? I denna studie undersöker vi därför fenomenet born globals ur flera olika synvinklar. Flertalet nya born globals uppkommer i databranschen och därför lägger vi särskild vikt vid att identi-

⁴ S. 2 i regeringsförklaringen från oktober 2014: <http://www.regeringen.se/49b6d2/contentassets/436960c05f524109b8a020b879efd76b/regeringsforklaringen-3-oktober-2014> (nedladdad 13 januari 2018).

⁵ Här kan noteras att små och medelstora svenska företag redan i dag bidrar en hel del till svensk export i form av insatsvaror till större exportföretag (Tillväxtanalys 2016b).

fiera och kvantifiera förekomsten av born globals i denna bransch och jämför utfallet med tidigare svenska studier.

För att kunna studera born globals krävs tillgång till en kombination av försäljnings- och exportdata på företagsnivå. För företag inom tillverkningsindustrin och parti- och detaljhandelssektorn finns detaljerade data som gör det förhållandevis enkelt att identifiera born globals baserat på faktiska exportutfall. För tjänstesektorn ser det annorlunda ut. Framför allt är tillgången på tjänsteexportdata på företagsnivå begränsad; detta är en svaghet när born globals studeras då många nya tjänstebranscher har unikt goda förutsättningar för snabb export.

Vi identifierar born globals i tillverkningsindustrin och handeln enligt vedertagna kriterier, medan den begränsade exportdatatillgången för tjänstesektorn gör att vi för tjänstesektorn i stället undersöker ett urval av företag inom databehandlingsverksamhet, där mjukvaruföretag kategoriseras som företag med potential att bli born globals. Användningen av branschtillhörighet för att identifiera born globals är en viktig metodologisk skillnad mellan vår analys och befintliga svenska studier. Vi har hela tiden exportstrategin i åtanke och vår förhoppning är att uppnå en allsidig beskrivning av born globals i en svensk kontext och belysa sambandet mellan born globals och sysselsättning. Vi är också intresserade av andra relevanta ekonomiska utfall som i regel är nära förknippade med sysselsättning såsom förädlingsvärde, långsiktig tillväxt, nedläggningar och uppköp.

Hur kan uppkomsten av born globals förklaras?

Entusiasmen för exportföretag stöds av studier som visar att de i genomsnitt är både större och presterar bättre än hemmamarknadsföretag (Mayer och Ottaviano 2008), vilket i sin tur hänförs till skillnader i produktivitet, sysselsättning, kapitalintensitet, finansiella tillgångar, exporterfarenhet, vinster, forskning och utveckling och investeringar (Bernard och Jensen 1999). Existensen av born globals tyder också på att det finns betydande skillnader mellan exportföretag.

Forskningen har dock haft problem med att identifiera kopplingar mellan offentliga insatser och olika aspekter av born globals utveckling. För det första är det problematiskt att identifiera rätt målgrupp för de offentliga satsningarna eftersom born globals identifieras *ex post*. För det andra är tillgången på nödvändiga data på företagsnivå bristfällig i tjänstesektorn, vilket komplicerar studier av born globals i den sektor där de kan förväntas vara vanligast förekommande. Läget är det omvända i tillverkningsindustrin: Där finns det omfattande och detaljerade data på företagsnivå som gör det relativt enkelt att identifiera born globals och jämföra deras utveckling med andra inhemska tillverkningsföretag, men likväl är tillverkningsföretag sällan born globals då de rätta förutsättningarna ofta saknas i denna sektor.

När born globals identifieras *ex post* innebär detta att de definieras utifrån att de redan lyckats bli framgångsrika exportörer. För att ett företag ska kategoriseras som ett born global-företag måste det uppfylla vissa uppställda kriterier såsom att företaget börjat exportera inom tre år efter att de startats och att en viss andel (till exempel minst 25 procent) av försäljningen utgörs av försäljning utomlands. Problemet är att både internationaliseringstakt och exportintensitet delvis förklaras av företagets produktivitet och innovationsförmåga. Det blir därmed svårt att särskilja vilka egenskaper och förutsättningar som är unikt förknippade med born globals och vilka

som är förknippade med framgångsrika företag i allmänhet. Med andra ord ställs vi inför en variant av den grundläggande ”hönan och ägget”-frågeställning som är vanlig i internationell ekonomi: Kan företag bli framgångsrika genom att exportera eller exporterar företag som i grunden är framgångsrika?

Dessa två hypoteser benämns vanligtvis som *selection-into-exporting* och *learning-by-exporting*. Enligt den förra hypotesen utgör de exportföretag vi observerar i själva verket ett urval av synnerligen exceptionella företag, vilket förklarar deras snabba utlandsetablering (Bernard och Jensen 1999; Bernard m.fl. 2003). Enligt den andra hypotesen är kausaliteten den omvända, det vill säga tillgång till nya marknader utomlands driver företags-tillväxt, givet rätt förutsättningar (Bernard och Jensen 1999; Wagner 2002; Andersson och Löf 2009; De Loecker 2013).

En utvärdering och sammanvägning av resultaten från existerande forskning ger mest stöd till *selection-into-exporting*-hypotesen – att det finns inboende egenskaper hos vissa företag som driver deras internationaliseringsambitioner. Dessa egenskaper är sannolikt svåra att identifiera och inte direkt överförbara, i stället är de ofta en följd av långsiktig utveckling även hos de företag som till slut blivit framgångsrika exportörer. Innan företag blivit betydande exportörer har de ofta utvecklats långsamt under en längre tid. Mot den bakgrunden framstår born globals som en ny typ av företag som lyckas dra nytta av den moderna teknikutvecklingen – inte minst inom informations- och kommunikationsteknologi (IKT) – för att skaffa sig konkurrensfördelar genom att tidigt söka avsättning för sina produkter på utländska marknader.

Om mekanismen bakom born globals är *selection-into-exporting* så riskerar definitioner som baseras på tidigt observerad export att snedvrیدا analysen (det så kallade selektionsproblemet) och leda till felaktiga slutsatser. Om man är intresserad av att skapa born globals till skillnad från att hitta dem – vilket regeringens exportstrategi säger sig vilja när den hävdar att ”en växande skara innovativa mikroföretag och entreprenörer” som saknar hemmamarknad och går direkt på export behöver ”stöd i ett tidigt skede” – då blir det fel att endast inkludera framgångsrika born globals. För att stödinsatserna ska bli effektiva är det viktigt att identifiera och stödja företag med rätt förutsättningar och egenskaper för att kunna dra nytta av snabb internationalisering utan att detta innebär att företagets överlevnad riskeras.

Born globals förklaras inte av den traditionella internationaliseringsprocessen där företagen gradvis expanderar sin försäljning till utlandet (Bilkey och Tesar 1977; Cavusgil 1980; Johanson och Vahlne 1977). Studier har visat att många företag expanderar snabbt internationellt men på senare år har nya teorier utvecklats för att förklara uppkomsten av born globals och förstå deras egenskaper (Moen och Servais 2002). Några av de egenskaper hos born globals som visat sig öka förmågan att snabbt börja exportera är (I) att verksamheten är kunskapsbaserad (Andersson och Wictor 2003; Cavusgil och Knight 2015), (II) att den är humankapitalintensiv (Knight 2001; McDougall m.fl. 1994, 2003; Melén och Nordman 2007) och (III) att produktion och distribution vilar på en flexibel och skalbar infrastruktur (Kudina m.fl. 2008; Cannone och Ughetto 2014). Dessa egenskaper passar väl in på databehandlingsbranschen där man hittar de flesta exceptionellt framgångsrika exemplen på svenska born globals såsom Skype, Mojang, Spotify, Soundcloud, King, Paradox Interactive och Videoplaza. Dessa bolag har en hög andel ingenjörer och produkten distribueras över internet direkt till kunden utan mellanhänder. Andra branscher som också brukar förknippas med born globals är de kreativa näringarna som mode, musik och design. Dessa branscher tillsammans med handel pekas också särskilt ut i regeringens exportstrategi.

Inom ramen för statliga satsningar uppstår dock problem när yttre särdrag av tidigare born globals bestämmer inriktningen för och utformningen av framtida stöd. Det visar sig att de flesta stödprogrammen inte riktar in sig på born globals utan på företag i specifika branscher, exempelvis nystartade högteknologiska företag, med syfte att accelerera just dessa företags internationalisering. Tillväxtanalys (2016a) noterar i sin rapport att få länder definierar born globals och att alla i realiteten riktar in sig på företag med exportambitioner inom informations- och kommunikationsteknologi (IKT).

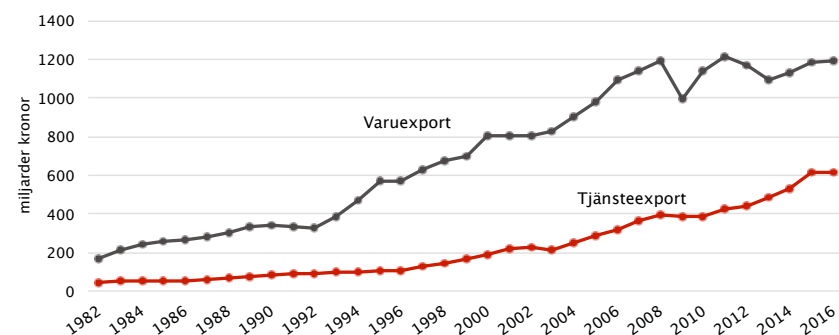
En svårighet för den som vill studera born globals är tillgången på data för tjänstesektorn. I dag är den tillgängliga informationen om tjänstehandelsflöden begränsad, vilket gör det svårt att studera dessa företag. Riktade stöd skulle kunna utformas mer effektivt om vi hade större kunskap om vilka faktorer som bidrar till företagstillväxt via exportaktivitet. Sedan 2003 baserar Statistiska centralbyrån (SCB) sin statistik över tjänstehandeln på en urvalsundersökning, medan varuhandelsstatistiken bygger på en totalundersökning. Bristen på detaljerade tjänstehandelsdata är både olycklig och

förvånande med tanke på den pågående strukturomvandlingen i ekonomin där tjänsteproduktionen sedan lång tid tillbaka ökar i betydelse medan den relativa betydelsen för tillverkningsindustri och råvaruutvinning är minskande sedan drygt femtio år tillbaka. Denna strukturomvandling mot en alltmer tjänstebaserad ekonomi sker runt om i världen. Den syns inte bara vid jämförelser över tid för olika branschernas BNP-andelar i ett enskilt land utan också i handelsstatistiken, vilket också är ett viktigt skäl till det ökade intresset för born globals såväl i Sverige som internationellt.

En alltmer tjänstebaserad ekonomi och exportsektor

Som framgår av *Figur 1* har tjänsteexporten ökat kraftigt från en låg nivå i början av 1980-talet. Varuexporten växte också snabbt under lång tid och nådde en topp 2008 då finanskrisen slog till. År 2016 var varuexporten på samma nivå i löpande priser som åtta år tidigare. Utvecklingen för tjänsteexporten efter finanskrisen ser däremot helt annorlunda ut: Tjänsteexporten ökade med drygt 57 procent i löpande priser mellan 2008 och 2016.

Figur 1. Varu- och tjänsteexportens utveckling, miljarder kronor, 1982–2016.



Källa: SCB.

Tabell 1 visar den svenska varu- och tjänsteexporten som andel av BNP i löpande priser för åren 1982, 1998, 2008 och 2016. Tabellen ger inte intryck av en lika dramatisk utveckling på grund av att utvecklingen justeras för både inflation och ekonomins tillväxt genom att den relateras till BNP. Exempelvis var Sveriges reala BNP 115 procent högre 2016 jämfört med 1982. Ur tabellen framgår att det inte var förrän i slutet av 1990-talet som

tjänsteexporten som andel av BNP började öka. Varuexporten ökade med drygt åtta procentenheter som andel av BNP från 1982 till 1998. Den ökade med ytterligare 3,4 procentenheter fram till 2008. Sedan 2008 har varuexporten alls inte ökat, ens i löpande priser, vilket lett till att den sjunkit med åtta procentenheter. Nedgången i den totala exportandelen har dock varit betydligt mindre tack vare den kraftiga ökningen i tjänsteexporten sedan slutet av 1990-talet. Tjänsteexporten mer än fördubblades från 6,6 till 14 procent av BNP från 1998 till 2016.

Till detta kommer att varuexporten till ca 38 procent består av importerade insatsvaror, vilket innebär att 2016 års varuexport på 27 procent av BNP endast bidrar med knappt 17 procent till svensk BNP. Importinnehållet i tjänsteexporten är däremot bara 15 procent, vilket betyder att 85 procent av tjänsteexportvärdet utgörs av värde som tillkommit genom produktion i Sverige. Detta innebär i sin tur att 12 procent av Sveriges BNP härrör från tjänsteexport, vilket kan jämföras med varuexportens 17 procent. Tjänsteexportens bidrag till svensk BNP är således 41–42 procent av exportens totala bidrag. Om utvecklingen fortsätter kommer tjänsteexportens bidrag till BNP inom några år att vara lika betydelsefullt som varuexportens.

Tabell 1. Den svenska varu- och tjänsteexporten i miljarder kr och som andel av BNP, 1982, 1998 och 2016.

	1982	1998	2008	2016
<i>Total export, mdr kr</i>	167	815	1 585	1 808
Andel av BNP (%)	29,5	38,4	46,7	41,1
<i>Varuexport, mdr kr</i>	168	675	1 194	1 193
Andel av BNP (%)	23,6	31,8	35,2	27,1
<i>Tjänsteexport, mdr kr</i>	42	140	391	615
Andel av BNP (%)	5,9	6,6	11,5	14,0

Källa: SCB.

Den mycket kraftiga ökningen i tjänsteexporten saknar motsvarighet i andra jämförbara länder. *Tabell 2* visar varu- och tjänsteexporten som andel av BNP i Sverige, Finland, Storbritannien och Tyskland 1998, 2007 (året innan finanskrisen) och 2016. Där framgår att tjänsteexporten visserligen vuxit som andel av BNP även i de övriga tre länderna mellan 1998 och 2016, men inte ens i Storbritannien är tjänsteexporten på samma nivå som i Sverige. Tyskland har inte alls haft den kraftiga förskjutning mot en större tjänsteandel i exporten som vi ser i Sverige. I Tyskland utgör tjänsteexporten fortfarande inte mer än en sjättedel av den totala exporten.

Tabell 2. Varu- och tjänsteexporten som procentandel av BNP i Sverige, Finland, Storbritannien och Tyskland, 1998, 2007 och 2016.

		1998	2007	2016
<i>Sverige</i>	Varor	32,9	37,0	29,4
	Tjänster	6,6	11,0	14,0
	Totalt	39,5	48,0	43,4
<i>Finland</i>	Varor	31,6	34,8	24,5
	Tjänster	6,0	9,2	11,1
	Totalt	37,6	44,0	35,6
<i>Storbritannien</i>	Varor	16,6	14,5	15,4
	Tjänster	7,1	10,4	12,9
	Totalt	23,7	24,9	28,3
<i>Tyskland</i>	Varor	22,9	36,9	37,9
	Tjänster	3,8	6,1	8,1
	Totalt	26,7	43,0	46,0

Not: Uppgifterna för Sverige avviker något från motsvarande uppgifter i *Tabell 1*. Skälet är att uppgifterna i denna tabell hämtats från OECD för att uppnå bästa möjliga jämförbarhet med andra länder.

Källa: OECD.

I *Tabell 3* kategoriseras tjänsteexporten i de tolv huvudtjänsteslag som används i nationalräkenskaperna (före 1998 gällde en grövre uppdelning i Transporter, Resor och Övrigt). År 1998 ändrade SCB sin redovisning av tjänsteexporten till en mer detaljerad nivå. De största exportbranscherna inom tjänstesektorn år 1998 var Transporter och Resor, men även Övriga affärstjänster och Tele-, data- och informationstjänster utgjorde en betydande andel. Övriga affärstjänster omfattar juridik, redovisning, administration, reklam, forskning och utveckling, ingenjörskonst, miljö samt vissa tjänster inom jordbruk, skogsbruk och gruvindustri.

Från 1998 fram till i dag har tillväxten i tjänsteexporten inte bara lett till att dess andel av BNP mer än fördubblats från 6,6 till 14 procent. Vi ser också att tjänsteexporten blivit avsevärt mer differentierad. Flera tjänsteslag som i slutet av 1990-talet hade försumbar export utgör i dag grunden för svensk tjänsteexport. Särskilt gäller detta Tele-, data- och informationstjänster, som ökat sin andel av den totala tjänsteexporten från åtta till 19,6 procent. Finansiella tjänster och Nyttjande av immateriella rättigheter stod för 6,5 respektive 9,9 procent av tjänsteexporten år 2016. Övriga affärstjänster har vuxit till 27,1 procent av den totala tjänsteexporten och var därmed störst 2016.

Den starka utvecklingen av tjänsteexporten bland nya tjänster har lett till att transporternas andel av den totala tjänsteexporten har minskat drastiskt mellan 1982 och 2016, trots att exporten av transporttjänster ökade från 16 miljarder kronor till 90 miljarder kronor under samma period. Samtidigt har resors andel av tjänsteexporten först stigit kraftigt under 1980- och 90-talen för att sedan falla tillbaka under 2000-talet så att dess andel av tjänsteexporten endast ökat med drygt två procentenheter sedan 1982. Detta har skett trots att reseexporten ökat 17 gånger i löpande priser från sex till 108 miljarder kronor från 1982 till 2016.

Tabell 3. Den svenska tjänsteexportens branschfördelning, 1982, 1998, 2016, procent.

<i>Tjänsteslag, huvudkategorier</i>	1982	1998	2016
Tillverkningstjänster	i.u.	i.u.	0,5
Underhåll och reparation av varor	i.u.	i.u.	0,5
Transporter	36,9	26,8	14,8
Resor	15,2	23,4	17,6
Byggtjänster	i.u.	4,3	1,6
Försäkringar	i.u.	2,2	0,8
Finansiella tjänster	i.u.	2,1	6,5
Nyttjande av immateriella rättigheter	i.u.	6,6	9,9
Tele-, data- och informationstjänster	i.u.	8,0	19,6
Övriga affärstjänster	i.u.	24,3	27,1
Personliga tjänster, kultur m.m.	i.u.	0,6	0,6
Övriga offentliga varor och tjänster	i.u.	1,6	0,5
Övrigt (restpost t.o.m. 1997)	47,9	–	–
Totalt	100	100	100
Total tjänsteexport, mdr kr i löpande priser	42	140	615
Total tjänsteexport som andel av BNP (%)	5,9	6,6	14,0

Källa: SCB.

Tabell 4 visar den svenska tjänstesektorns branschfördelning – exklusive den offentliga sektorn – i procent av BNP år 1982, 1998 och 2015 (senast tillgängliga år). Branschindelningen i Tabell 4 är rangordnad efter branschstorlek 2015. Tjänsteslagen skiljer sig från Tabell 3, som bygger på utrikeshandelsstatistiken. Det framgår att Handel samt Fastighetstjänster har bidragit mest till BNP mellan 1982 och 2015, även om BNP-andelarna varit oförändrade genom åren. Transport och magasinering har minskat i betydelse, vilket överensstämmer med nedgången i transporternas exportandel i Tabell 3. Samtidigt visar Tabell 4 att många kunskapsintensiva tjänstebranscher bidrar alltmer till BNP och att tillväxten startade från låga nivåer. Exempelvis ökade Utbildning (det vill säga privatproducerad utbildning) sin andel av BNP från 0,2 procent till 0,9 procent mellan 1982 och 2015 och BNP-andelen för Dataprogrammering, datakonsulter och informations-

tjänster ökade från 0,6 till 3,4 procent under samma period. Finansbranschens andel av BNP har minskat med nästan en procentenhet sedan 1982. Andelen låg i princip still mellan 1998 till 2015, samtidigt som Tabell 3 visar att exporten av finansiella tjänster har trefaldigats under samma tid.

Tabell 4. Den svenska tjänstesektorns branschfördelning exklusive offentlig sektor, 1982, 1998, 2015, procent av BNP.

<i>Bransch (SNI 2007)</i>	1982	1998	2015
Handel; reparation av motorfordon och motorcyklar	9,1	8,7	9,6
Fastighetsbolag och fastighetsförvaltare	7,5	8,7	7,4
Transport och magasinering	5,8	4,8	3,9
Dataprogr., datakonsulter och informationstjänster	0,6	1,7	3,4
Banker och andra kreditinstitut	3,8	2,8	2,9
Arbetsförmedling, resetjänster, andra stödtjänster	i.u.	1,4	2,6
Förlagsverksamhet, film, video, TV, ljudinspelning, fonogramutgivning, planering och sändning av program	0,8	1,2	2,4
Juridisk och ekonomisk verksamhet, verksamheter som utövas av huvudkontor; konsulttjänster till företag	1,7	1,5	2,3
Arkitekt- och tekn. tjänster, vetenskapl. forskning och utv.	0,2	1,6	2,2
Hotell- och restaurangverksamhet	1,0	1,3	1,6
Vård och omsorg med boende, öppna sociala insatser	0,1	0,4	1,3
Hälso- och sjukvård	0,3	0,7	1,2
Telekommunikation	0,9	1,3	1,0
Försäkrings- och återförsäkringsbolag, pensionsfonder	i.u.	1,0	1,0
Reklam och marknadsundersökn., annan verksamh. inom juridik, ekonomi, vetenskap, teknik; veterinärverksamh.	0,4	0,7	0,9
Utbildning	0,2	0,3	0,9
Annan serviceverksamh. och förvärvsarb. i hushåll m.m.	0,5	0,5	0,7
Uthyrningsfirmor	1,5	0,4	0,6
Kultur, nöje och fritid	0,2	0,4	0,6
Serviceföretag till finans- och försäkringsverksamhet	i.u.	0,2	0,2

Not: Inkluderar skattefinansierade välfärdstjänster producerade av privata aktörer (produktion i offentligt ägda bolag ingår ej). År 2015 fick de privata välfärdsföretagen totalt 110 miljarder kronor i skattefinansierad ersättning, vilket motsvarade 2,62 procent av BNP 2015.

Källa: SCB.

Tjänsteexportens ökande betydelse till trots så är uppgifter om tjänsteföretagens exportaktivitet fortfarande knapphändiga. I synnerhet gäller detta uppgifter om enskilda företags export, vilket skapar luckor i kunskapsläget. Den som vill studera svenska born globals i tillverkningsindustrin har tillgång till ett omfattande underlag, medan den som väljer att studera svenska born globals i tjänstesektorn är hänvisad till att göra fallstudier baserade på ett starkt begränsat urval eller genomföra enkätundersökningar där det i praktiken är omöjligt att undvika bortfall till följd av en låg svarsfrekvens och risk för felrapporteringar. I synnerhet är det små och medelstora tjänsteföretag som inte omfattas av tidigare urvalsundersökningar. Databristerna hindrar både forskare och myndigheter från att få en detaljerad helhetsbild av svensk tjänsteexport, vilket leder till att nödvändiga underlag för att utforma effektiva policyåtgärder saknas.

Vad vet vi om born globals?

Huvuddelen av forskningen om born globals hittar man inom företags ekonomi (*strategic management* och *international business studies*). Företags ekonomiska forskare fokuserar ofta på företagens organisationsstruktur (*management practices*) och på att identifiera specifika företagsstrategier som är förknippade med born globals. Den företagsekonomiska forskningen på området utgörs till stor del av omfattande fallstudier och enkätstudier. Hagen och Zucchella (2014) granskar och utvärderar de fallstudier av born globals som publicerats och drar slutsatsen att framgångsrika born globals kräver att företagsledningen har en god framförhållning när det gäller att planera inför framtida tillväxt, samt att företagsgrundarna är öppna för tanken att exporttillväxt är en central komponent i företagets tillväxtstrategi. Baserat på en enkätundersökning av svenska små- och medelstora företag genomförd av Eurofound (2016) drar Andersson (2018) slutsatsen att grundarnas ambitioner att satsa globalt är en viktig egenskap.

Den kvantitativt inriktade forskningen fokuserar däremot ofta på ekonomiska utfall förknippade med born globals. Här har även nationalekonomer bidragit med studier. Nedan följer en sammanfattning och utvärdering av den empiriska litteratur som använder sig av företagsutfall som produktivitet, omsättning, förädlingsvärde och antalet anställda för att analysera born globals.

DEFINITIONER

Den första definitionen av born globals härstammar från en McKinsey-rapport (Rennie 1993).⁶ I studien uppmärksammas en grupp relativt unga företag som utmärkte sig genom en exceptionell exportaktivitet. Export-

⁶ Enligt Bader och Mazzarol (2009) kan det finnas referenser till born globals så tidigt som 1989, men detta påstående är omstritt då författarna inte kunnat peka ut de exakta källorna.

företag som inom två år efter grundandet hade en exportandel på minst 75 procent och inte var äldre än 14 år klassificerades som born globals. I den företagsekonomiska forskningen har sådana företag inte bara kallats för born globals (Knight och Cavusgil 1996) men också för *global startups* (Oviatt och McDougall 1994), *international new ventures* (McDougall m.fl. 1994) och *instant exporters* (McAuley 1999).

I takt med att forskningen om born globals expanderat, har också antalet definitioner ökat. Bader och Mazzarol (2009) identifierar 12 olika definitioner i 126 studier. De fann att den mest citerade definitionen är Oviatt och McDougall (1994) som beskriver born globals som en extrem form av *international new ventures*, där företagen är internationella från början och deras exportaktivitet är en avgörande faktor för konkurrenskraft och tillväxt. I likhet med born globals har *international new ventures* som mål att nå exportmarknader, men till skillnad från born globals börjar de ibland som avknoppningar från befintliga företag (*spinoffs*) och präglas ofta av att exportsatsningen sker mer gradvis och till en början är koncentrerad till närliggande länder.

Denna studie är betydelsefull då den var tidig med att studera born globals och studiens definition erbjöd en teoretisk förklaring till born globals framgång. Dock inbjuder denna definition till viss subjektivitet. Därför har den empiriska litteraturen också definierat konkreta kriterier som företagsstorlek (liten), minsta exportandel (från 25 procent till 75 procent), maximal tid till första export (två år från start eller det mer vaga ”tidigt”), teknikorierade eller kunskapsbaserade företag, entreprenörsdrivna företag och innovativa produkter. Vanligast är dock att kategorisera företag som born globals när de uppnår en viss förutbestämmd nivå på internationaliseringstakt och exportandel. Här är dock variationerna stora mellan olika studier – allt från en exportandel på 20 till 80 procent som uppnås inom en period som kan variera mellan två och tio år från starten.

EMPIRISKA STUDIER

Born globals inom tillverkningsindustrin

Det finns få studier av born globals baserade på registerdata som täcker alla företag i ett land över tid. Choquette m.fl. (2016) studerar danska tillverkningsföretag och finner att born globals har högre omsättning och sysselsättning än vanliga exportföretag, men de utmärker sig inte i termer av produktivitet. Sui och Baum (2014) studerar överlevnadssannolikheten på

utlandsmarknader bland kanadensiska små- och medelstora varuexporterande företag. De drar slutsatsen att företagsstorlek och innovativa aktiviteter påverkar dessa företags överlevnadssannolikhet mer än för andra företag. Sleuwaegen och Onkelinx (2014) studerar samma fråga baserat på belgiska företag med varuexport. De finner att nedläggningsrisken är högre för born globals, men anser inte att det beror på internationaliseringstakten utan på företagets ålder. Även i Sverige finns få empiriska studier av born globals. Halldin (2012) finner att svenska born globals inom tillverkningsindustrin har en snabbare sysselsättnings- och omsättningstillväxt än företag med långsammare internationaliseringstakt. Däremot har de inte vare sig högre vinstmarginaler eller högre produktivitet. Halldin finner också att överlevnadsgraden bland born globals inom tillverkningsindustrin är ungefär densamma som bland övriga företag i tillverkningsindustrin.

Born globals inom tjänstesektorn

Halldin (2012) studerar också svenska born globals i den kunskapsintensiva tjänstesektorn (*knowledge intensive business services*, KIBS), vilken omfattar datakonsulter och dataservicebyråer, forskning och utveckling samt andra företagstjänster (SNI 2002 branschkod 72, 73 och 74). Halldins analys baseras på SCB:s enkätundersökning rörande utrikeshandel med tjänster och använder sig av tjänsteföretagens varuexport (!) för att identifiera born globals inom tjänstesektorn. Halldins resultat för born globals bland KIBS-företag är snarlika resultaten för tillverkningsföretag. Han finner att born globals inom KIBS-sektorn har en snabbare tillväxt i sysselsättning och omsättning men inte högre vinstmarginal eller produktivitet än andra KIBS-företag. Han finner inte heller några signifikanta skillnader i överlevnadsgrad. Det bör dock noteras att slutsatserna som dras i Halldins studie omfattar en synnerligen specifik grupp av tjänsteföretag som exporterar varor.

URVAL AV SVENSKA BORN GLOBALS

Av flera skäl är det en grannliga uppgift att studera born globals empiriskt. Detta gäller såväl varu- som tjänstproducerande företag. Inom tillverkning och handel har vi tillgång till detaljerade registerdata, inklusive uppgifter om utrikeshandel med varor, vilket möjliggör identifikation av born globals utifrån etablerade kriterier som exportandel. I denna studie begränsar vi urvalet till företag grundade mellan 2001 och 2008 för att kunna följa dem

över tid och vi tillämpar det numera vanligaste born global-kriteriet, vilket är att minst 25 procent av försäljningen under företagets tredje levnadsår utgörs av export. Vi tillämpar också två ytterligare urvalsrestriktioner som är specifika för svenska data. För det första, väljer vi att definiera relevant exporterfarenhet baserat på *utomnordisk* export. Danmark, Finland, Norge och Island har länge haft täta handelsförbindelser med Sverige. Både den geografiska och kulturella närheten inom Norden gör det svårt att dra entydiga slutsatser kring de mest relevanta företagsegenskaperna om urvalet inkluderar företag som exempelvis är belägna vid den norska gränsen med snabb och intensiv export till Norge. Vi ser det därför som rimligt att definiera hela Norden som hemmamarknad.

En påtaglig svårighet med svenska registerdata är att korrekt identifiera nystartade företag. Det räcker inte med att identifiera nya organisationsnummer då det finns många potentiella anledningar till att ett nytt organisationsnummer dyker upp, framför allt att företaget bakom det nya numret inte nödvändigtvis är nytt. SCB erbjuder dock ett alternativt identifikationsnummer benämnt FAD (Företagens och Arbetsställets Dynamik) som i stället spårar arbetsplatsernas storlek, för att på så sätt identifiera samma företag även när organisationsnummer ändras till följd av sammanslagningar eller uppdelningar. Vi använder det startår för FAD som anges i tillgängliga data och rensar därigenom bort företag som framstår som nya på grund av sammanslagningar och uppdelningar.

Dock kvarstår problemet att nya företag skulle kunna vara avknoppningar från större företagskoncerner. Men även i det fallet är det inte utslutet att de inte är nya företag då företag av organisatoriska skäl ibland skapar dotterbolag för utlandsförsäljning. Här måste avvägningar göras. Vi väljer att göra på följande sätt. Först tar vi bort alla företag som är utlandsägda när företaget startas. Majoriteten, 85 procent, har färre än 20 anställda första året, vilket får anses rimligt för ett nystartat företag (gäller för både tillverknings- och handelssektorn). Detta betyder att 15 procent har 20 eller fler anställda första året, och vid en närmare besiktning så visar det sig att 13 procent hade fler än 500 anställda första året, vilket är orimligt. Det står helt klart att dessa företag bör tas bort från urvalet. De två procent av företagen som återstår har mellan 20 och 500 anställda. För dessa företag är gränsdragningen betydligt svårare. Det gäller att försöka definiera ett urval som inkluderar nya företag och som samtidigt exkluderar avknoppningar. Eftersom en så liten andel av företagen har mellan 20 och 500 anställda

väljer vi att exkludera samtliga företag med fler än 19 anställda det första året. Detta förändrar dock inte analysen nämnvärt eftersom de företag som exkluderats på detta sätt är så få.

Born globals i tjänstesektorn kan dock inte identifieras lika enkelt då SCB endast registrerar utrikeshandel med tjänster för ett urval av företag via en årlig enkätundersökning. Urvalet varierar dessutom från år till år, vilket innebär att vi heller inte kan följa detta urval av företag över tid. I stället använder vi en alternativ företagsdatabas som uppdateras löpande vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN). Denna har samma täckning som SCB:s företagsregister, men med en betydande skillnad: företagen är inte anonymiserade. Därigenom uppstår ett alternativt sätt att studera born globals i tjänstesektorn trots att fullständiga uppgifter om företagens export saknas. Denna information används på två sätt:

1. Vi skapar ett urval bestående av de 250 största databehandlingsföretagen 2015 i termer av antalet anställda. Dessa undersöks och kategoriseras sedan manuellt som born globals, icke-exporterande företag, avknoppningar (*spinoffs*) eller helägda dotterbolag/filialer med utländskt ägande.
2. Vi identifierar mjukvaruföretag där produkten säljs globalt per definition, och jämför dessa med IT-konsultföretag som har ett naturligt fokus på den nationella marknaden, vilka identifierats enligt punkt 1. Dessutom tar vi bort företag med orden ”Sweden”, ”Sverige” eller ”Europe” i namnet i syfte att exkludera utlandsägda filialer/dotterbolag från analysen.

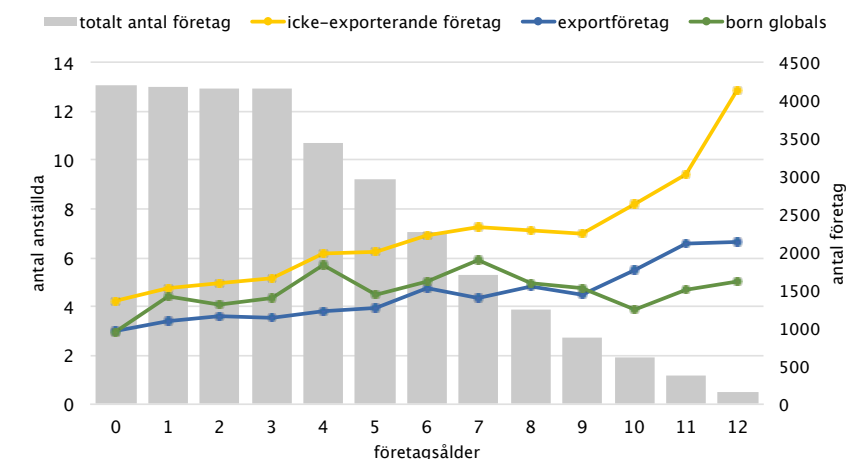
Genom att använda oss av både kvantitativa och kvalitativa metoder kommer vi således att kunna analysera born globals inom tillverkningsindustrin och tjänstesektorn i så hög utsträckning som datatillgången tillåter.

BORN GLOBALS INOM TILLVERKNING

Data över tillverkningsföretag består av 11 426 företag grundade under perioden 2001–2008 och av dessa överlever 4 195 de tre första åren. Av de över 11 000 nystartade företagen så uppfyller 245 företag born global-kriteriet att minst 25 procent av den totala omsättningen utgörs av *utomnordisk* export inom tre år efter starten. Born globals i tillverkningsindustrin är således sällsynta; endast drygt två procent av de företag som startades under åren 2001–2008 var born globals. *Figur 2* visar genomsnittligt antal anställda

da per företag i tillverkningsindustrin som är grundade 2001–2008 baserat på företagets ålder. Tre typer av företag identifieras: born globals, andra exportföretag och icke-exporterande företag. Eftersom identifikationen av born globals är betingad på överlevnad de tre första åren, har vi, för att erhålla maximal jämförbarhet i *Figur 2*, betingat alla företag på tre års överlevnad. Dessutom bygger kurvorna i *Figur 2* på de företag som fortfarande finns kvar nästkommande år, vilket i sig bidrar till att det genomsnittliga antalet anställda ökar över tid.

Figur 2. Genomsnittligt antal anställda i företag i tillverkningsindustrin grundade 2001–2008 som överlevt minst tre år baserat på företagets ålder: exportföretag, icke-exporterande företag och born globals.

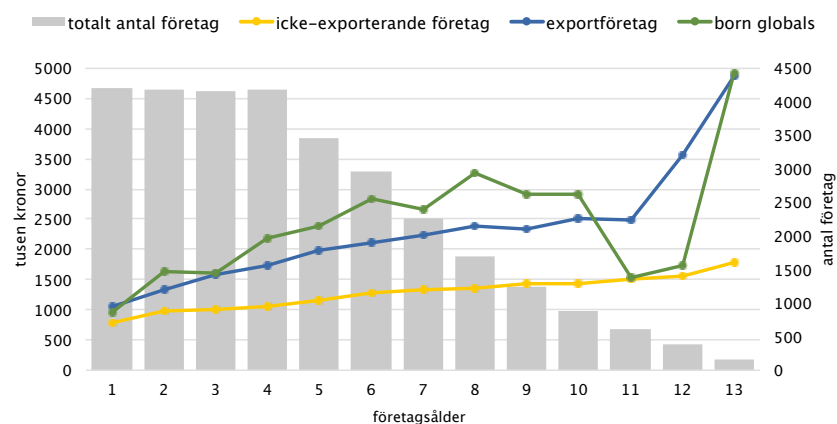


Figur 3 visar genomsnittligt förädlingsvärde per företag i tillverkningsindustrin, också baserat på företagets ålder och uppdelat på born globals, andra exportföretag och icke-exporterande företag.⁷ När förädlingsvärden jämförs ligger born globals närmare andra exportföretag än icke-exportföretag. Givet mönstret i *Figur 2* innebär detta att produktiviteten per anställd

⁷ Vi använder förädlingsvärde genom hela analysen i stället för omsättning av två anledningar. För det första är förädlingsvärde direkt kopplat till BNP, vilket är mest relevant ur ett samhälls-ekonomiskt perspektiv. För det andra är förädlingsvärde mer jämförbart mellan branscher därför att det till skillnad från omsättning inte påverkas av företagens användning av insatsvaror. Särskilt i parti- och detaljhandeln ger detta upphov till en stor skillnad mellan omsättning och förädlingsvärde, medan förhållandet är det motsatta i mjukvaru- och IT-konsultföretag.

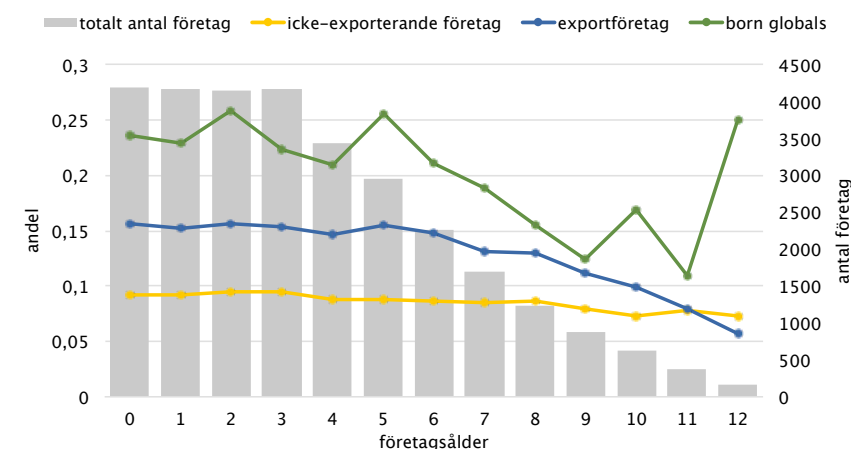
är högre i born globals. De stora svängningarna i kurvan för born globals efter år 9 förklaras av att antalet företag då blir mycket lågt. År 10 baseras på 16 born globals, vilket reduceras till sju år 11. År 12 finns bara ett enda born global-företag kvar.

Figur 3. Genomsnittligt förädlingsvärde i företag i tillverkningsindustrin grundade 2001–2008 som överlevt minst tre år baserat på företagets ålder: icke-exporterande företag, exportföretag och born globals.

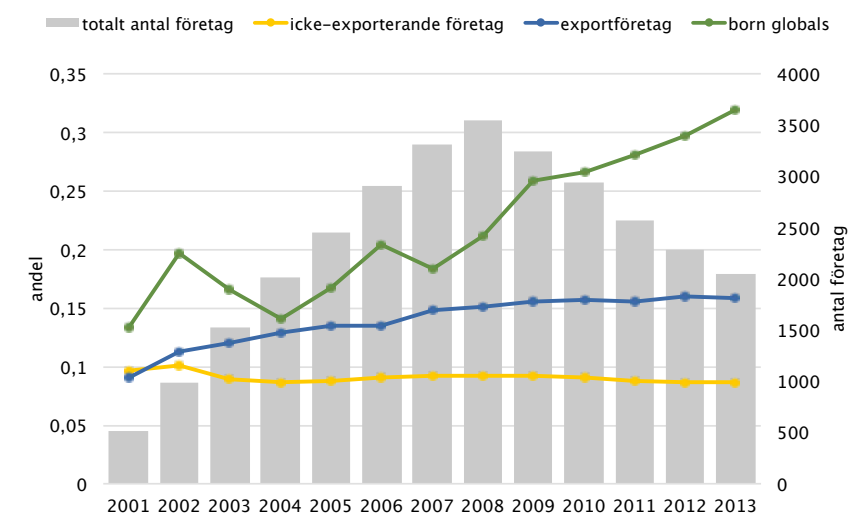


Även om born globals normalt definieras baserat på exportandelen, så antas ofta, explicit eller implicit, att detta kriterium också är positivt korrelerat med företagets entreprenöriella förmåga eller med produkternas innovationshöjd. Dessa egenskaper saknar entydiga mått, men en aspekt som vi kan undersöka är utbildningsnivån i de olika företagstyperna. I *Figur 4a* presenterar vi andelen anställda med minst två års eftergymnasial utbildning och hur denna andel har utvecklats över tid. I detta avseende skiljer sig born globals från både icke-exporterande företag och exportföretag. Redan från början är andelen med minst två års eftergymnasial utbildning mer än dubbelt så hög som i de företag som bara säljer på den inhemska marknaden och 50 procent högre än hos andra exportföretag. Den skarpa ökningen efter nio år är troligtvis ett resultat av ett relativt litet urval och ett tidsmässigt sammanträffande. *Figur 4b* visar motsvarande siffror efter kalenderår där det framgår att andelen anställda med eftergymnasial utbildning ökade kraftigt efter 2007.

Figur 4a. Genomsnittlig andel anställda med minst två års eftergymnasial utbildning i företag i tillverkningsindustrin grundade 2001–2008 som överlevt minst tre år baserat på företagets ålder: icke-exporterande företag, exportföretag och born globals.



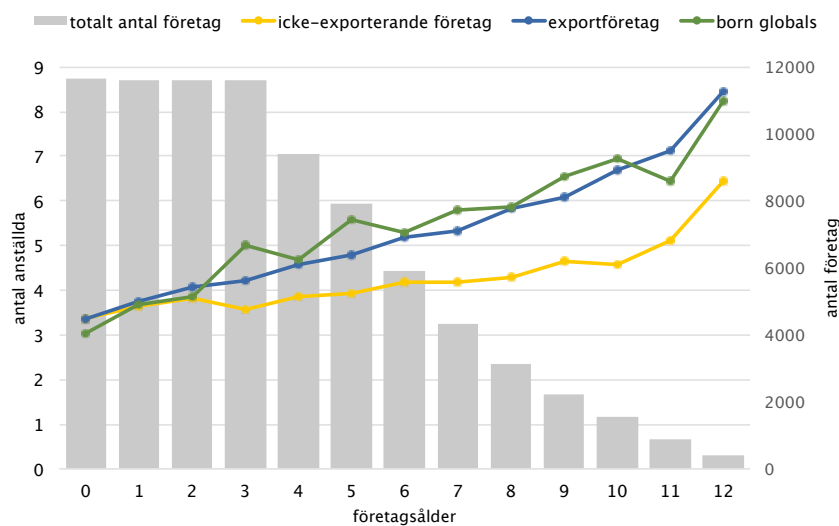
Figur 4b. Genomsnittlig andel anställda med minst två års eftergymnasial utbildning i företag i tillverkningsindustrin grundade 2001–2008 som överlevt minst tre år baserat på kalenderår: icke-exporterande företag, exportföretag och born globals.



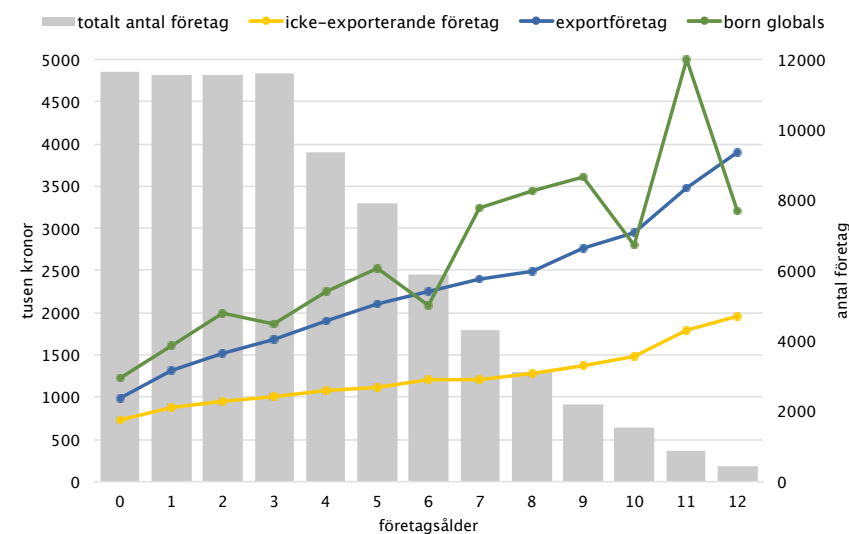
BORN GLOBALS INOM PARTI- OCH DETALJHANDELN

Andelen born globals inom parti- och detaljhandeln är färre än i tillverkningsindustrin. Vi identifierar 427 born globals av totalt 34 679 unika nya företag grundade 2001–2008, vilket innebär att en dryg procent av alla företag i branschen grundade under perioden var born globals. Ungefär 11 648 företag överlever de tre första åren. *Figur 5* visar att företag som exporterar inom parti- och detaljhandeln – det gäller både exportföretag och born globals – har något fler anställda än icke-exporterande företag. I *Figur 6* jämförs förädlingsvärdets utveckling, där born globals utveckling liknar utvecklingen för andra exportföretag, förutom att den är något ojämnare. Utvecklingen är också klart starkare än för de icke-exporterande företagen. Vi finner däremot inget stöd för att born globals skulle utvecklas bättre än andra exporterande företag.

Figur 5. Genomsnittligt antal anställda i företag i parti- och detaljhandeln grundade 2001–2008 som överlevt minst tre år baserat på företagets ålder: icke-exporterande företag, exportföretag och born globals.



Figur 6. Genomsnittligt förädlingsvärde i företag i parti- och detaljhandeln grundade 2001–2008 som överlevt minst tre år baserat på företagets ålder: icke-exporterande företag, exportföretag och born globals.



BORN GLOBALS BLAND TOPP-250 INOM DATABEHANDLINGSVERKSAMHET

I detta avsnitt undersöker vi tjänstesektorn genom att tillämpa en kvalitativ definition av born globals baserad på branschtillhörighet. Vi identifierar först företag som tillhör branschhuvudgruppen Databehandlingsverksamhet m.m., definierad enligt SCB:s Standard för svensk näringsgrensindelning (SNI 2002 = 72) där man hittar företag som Spotify, King och Mojang. Sedan studerar vi de 250 största företagen i branschen med avseende på sysselsättning 2015. Genom en manuell undersökning kan vi skilja mellan fyra typer av företag:

- 37 företag som säljer tjänster direkt till konsumenter och har ett tydligt internationellt fokus; exempelvis genom en flerspråkig hemsida, helt digitaliserad distribution och betalning av sina produkter samt försäljning av en produkt utvecklad för den internationella marknaden. Denna grupp domineras av dataspelsföretag; de flesta företagen tillhör

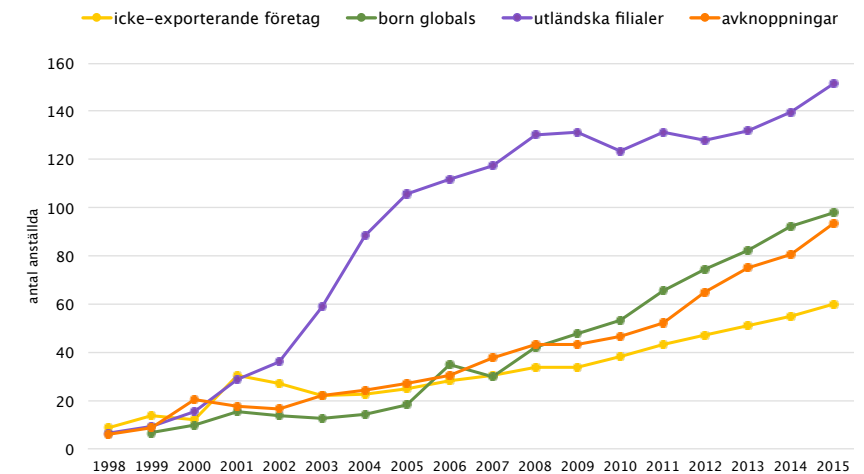
delbranschen Utgivning av programvara (SNI2002 = 72.210). Dessa definieras som born globals.

- 94 företag som säljer tjänster främst till andra företag såsom digitala affärslösningar. Dessa företag verkar inte ha samma internationaliseringsförmåga då de ofta säljer skräddarsydda konsulttjänster och framför allt vänder sig till kunder på den svenska marknaden. Deras hemsidor är i regel på svenska och deras beskrivningar av tidigare kunder eller framträdande projekt avser nästan alltid andra svenska företag. Det kan inte uteslutas att några av företagen säljer tjänster även i utlandet, men en överväldigande majoritet av dessa företag har en tydlig profil mot den inhemska marknaden.
- 48 företag som startades i Sverige i form av utlandsägda dotterbolag. De klassas därför inte som nystartade företag.
- 55 företag som började som avknoppningar från befintliga företag (*spinoffs*).
- (16 företag som inte med säkerhet kunde kategoriseras och därför uteslöts från den fortsatta analysen.)

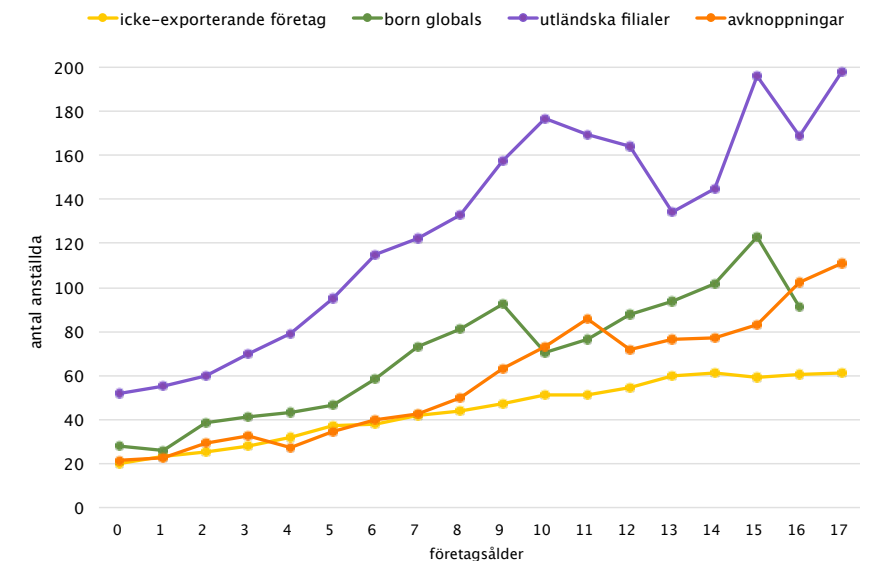
Figur 7a visar att det genomsnittliga antalet anställda i born globals, avknoppningar och icke-exporterande företag ökade i ungefär samma takt under perioden 1999–2005, medan det skedde en dramatisk ökning i den genomsnittliga storleken på de utländska dotterbolagen från 1999 till 2005. Därefter har storleksexpansionen avtagit för de utländska dotterbolagen, men deras genomsnittliga storlek i slutet av perioden är cirka 60 procent större än för born globals och avknoppningar, och dubbelt så stor som genomsnittet bland de icke-exporterande företagen.

Figur 7b visar den genomsnittliga sysselsättningen bland topp-250-företagen efter företagsålder. Det framgår att utlandsägda filialer är störst och växer snabbt under de allra första åren, medan tillväxten i born globals och avknoppningar sker mer gradvis. Tillväxten är lägst bland de icke-exporterande företagen. I genomsnitt är också born globals, avknoppningar och de icke-exporterande företagen betydligt mindre än de utlandsägda filialerna. Eftersom vi identifierar dessa 250 företag baserat på deras storlek 2015, så varierar företagens startår. Detta innebär att företagen blir färre när vi går tillbaka i tiden; exempelvis existerade 136 av dessa top-250 företag år 2005 och om vi går tillbaka till 1999 existerade bara 34 av de 250 företagen.

Figur 7a. Genomsnittligt antal anställa per år bland de 250 databehandlingsföretagen med störst sysselsättning 2015.



Figur 7b. Genomsnittligt antal anställda bland företag i olika ålder bland de 250 databehandlingsföretagen med störst sysselsättning 2015.



Den manuella klassificeringen ovan ger oss möjlighet att tillämpa denna indelning mer generellt. Digitala spelföretag har sedan länge ansetts som renodlade born globals. På ett seminarium om born globals anordnat av Entreprenörskapsforum 2012 beskrev talespersonen för dataspelsbranschen relationen mellan born globals och dataspelsföretag på följande sätt:⁸

– *Spelutvecklaren bryr sig inte så mycket om var publiken finns. Vill man göra spel söker man sig till en global marknad. Det är där publiken finns.*

Spelprodukter är nästan uteslutande internationella till sin natur och distributionen sker numera via internet. Därmed kan internationaliseringen av dataspelsföretag i praktiken betraktas som omedelbar.

MJUKVARUFÖRETAGEN JÄMFÖRT MED IT-KONSULTFÖRETAGEN

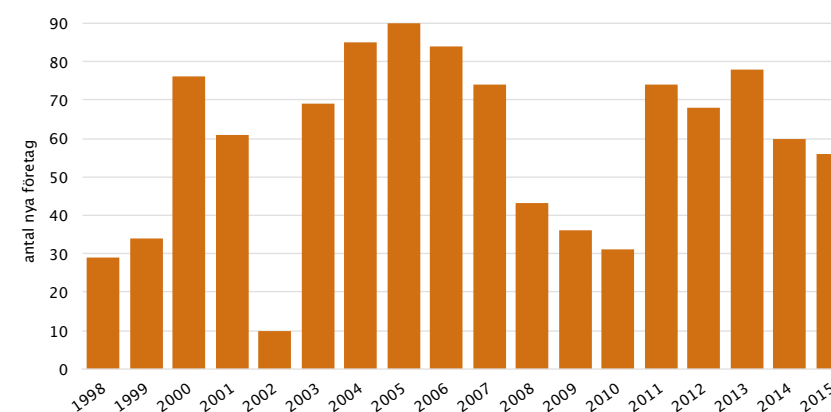
Granskningen av dataföretagen i topp-250 visade att de flesta born globals tillhör delbranschen Utgivning av programvara (SNI 2002 = 72.210). I den kommande analysen är det önskvärt att jämföra denna bransch med en närbesläktad bransch som har mindre gynnsamma förutsättningar för snabb internationalisering. Vår granskning visar att branschen Annan konsultverksamhet avseende system- och programvara (SNI 2002 = 72.220) lämpar sig väl som jämförelsegrupp. IT-konsultföretag är mindre benägna att bli born globals då deras försäljning är mer beroende av personlig kontakt för att utforma anpassade affärslösningar till sina kunder. Det är därför ovanligt för denna grupp att exportera till länder där de inte har dotterbolag eller filialkontor.

Data för tjänsteföretag är hämtade ur IFN Corporate Database (IFN CD). Vi begränsar undersökningen till företag startade mellan 1998 och 2015. IFN CD innehåller information om företagsnamn, bokslutsuppgifter samt ägarstruktur. Utöver dessa uppgifter har vi uppgift om vilken slags exit som gjorts i det fall ett företag inte längre är verksamt i Sverige. Vi utesluter också företag som startas i form av utlandsägda filialer/dotterbolag. Efter att dessa restriktioner pålagts identifierar vi 1 058 nystartade mjukvaruföretag som vi klassificerar som born globals, vilket motsvarar 44 procent av alla mjukvaruföretag som grundades mellan 1998 och 2015. Totalt hade

⁸ En sammanfattning av seminariet finns här: <http://entreprenorskapsforum.se/aktiviteter/genomforda-aktiviteter/svenska-born-global-foretag/>.

dessa born globals drygt 3 000 anställda år 2015. *Figur 8* visar ett tydligt samband mellan antalet nystartade mjukvaruföretag och konjunkturläget med branta fall efter millennieskiftets IT-krasch och efter den senaste globala finanskrisen. Sambandet bryts dock de allra senaste åren då antalet nya företag sjunker trots en stark konjunktur, vilket kan tyda på att branschen är på väg in i en konsolideringsfas, men det kan också ha att göra med flaskhalsproblem i form av brist på personer med rätt utbildning och brist på bostäder i storstäderna.

Figur 8. Antalet nystartade mjukvaruföretag, 1998–2015.

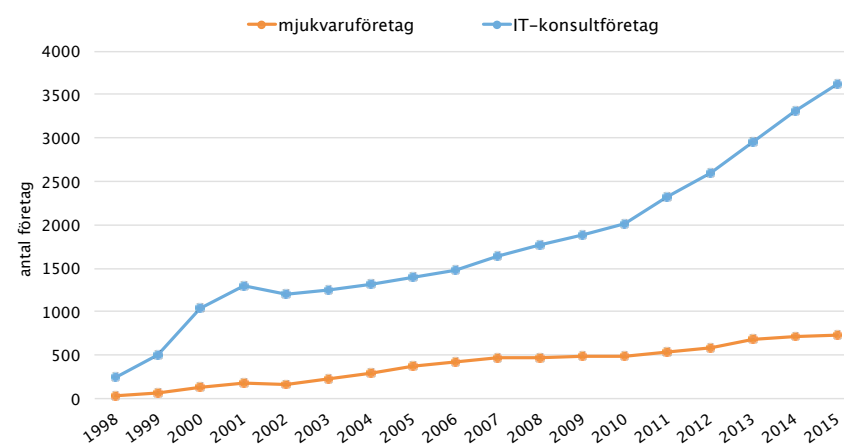


Figur 9 visar antalet överlevande mjukvaru- och IT-konsultföretag som ingår i analysen för respektive år. Vi ser att antalet överlevande företag växer då antalet startade företag är fler än antalet nedlagda företag. Det enda undantaget är 2002, det år då effekten av IT-kraschen var som störst. *Figur 9* visar att antalet IT-konsultföretag har ökat dramatiskt sedan 1998. År 2015 fanns det 736 mjukvaruföretag och drygt 3 600 IT-konsultföretag grundade 1998 eller senare.

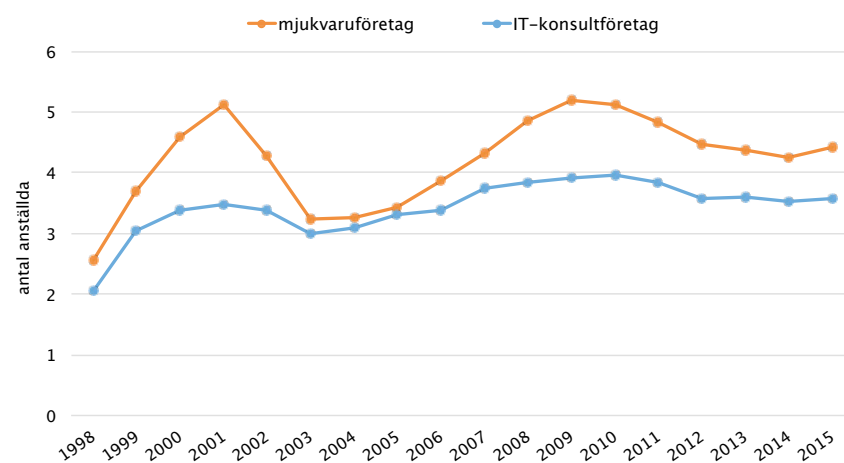
Figur 10a och *10b* visar genomsnittligt antal anställda per år och företagsålder bland mjukvaru- och IT-konsultföretag. *Figur 10a* visar genomsnittligt antal anställda respektive år bland mjukvaru- och IT-konsultföretag grundade från och med 1998 och som fortfarande är aktiva det aktuella året. Figuren visar att det genomsnittliga antalet anställda per företag inte skiljer sig nämnvärt mellan IT-konsultföretag och mjukvaruföretag.

Figur 10b visar det genomsnittliga antalet anställda år 2015 i överlevande mjukvaru- och IT-konsultföretag av olika ålder grundade från och med 1998. Det framgår att företag som överlever fortsätter att växa, men det verkar inte finnas någon större skillnad mellan mjukvaruföretag och IT-konsultföretag.⁹

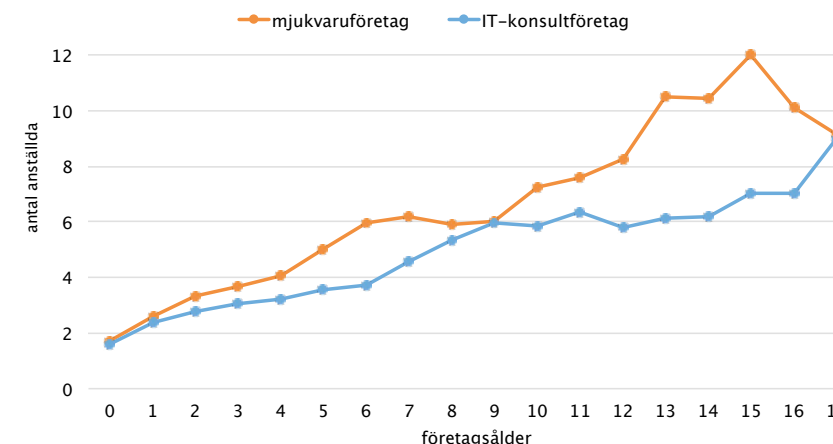
Figur 9. Antal överlevande mjukvaru- och IT-konsultföretag grundade fr.o.m. 1998.



Figur 10a. Företagsstorlek över tid: Genomsnittligt antal anställda respektive år i överlevande mjukvaru- och IT-konsultföretag grundade fr.o.m. 1998.



Figur 10b. Företagsstorlek och ålder: Genomsnittligt antal anställda i överlevande mjukvaru- och IT-konsultföretag grundade fr.o.m. 1998 baserat på deras ålder.

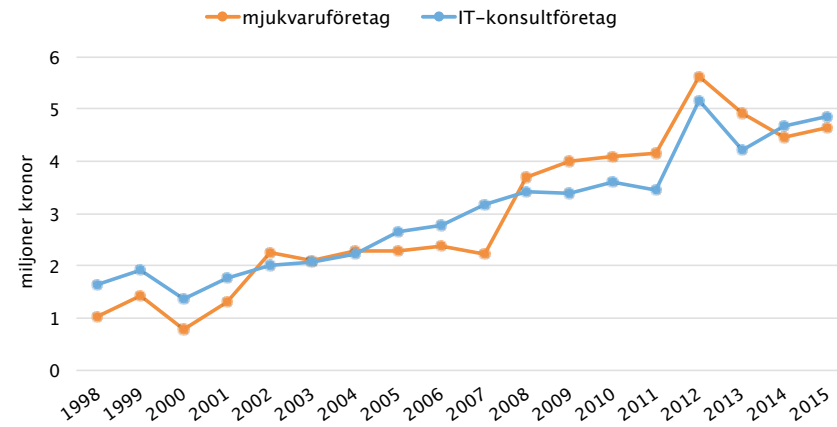


Figur 11a visar utvecklingen för det genomsnittliga förädlingsvärdet bland mjukvaruföretag och IT-konsultföretag grundade från och med 1998. Figur 11a visar att det genomsnittliga förädlingsvärdet utvecklades i stort sett på samma sätt i de två branscherna under hela perioden.

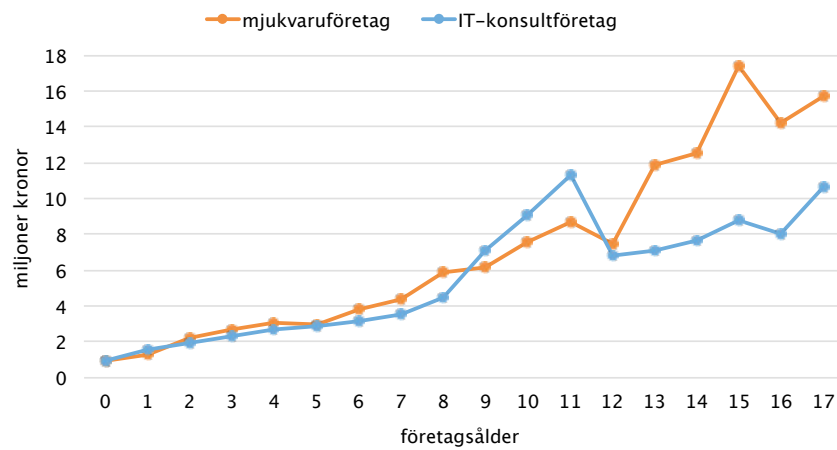
Figur 11b visar utvecklingen av det genomsnittliga förädlingsvärdet över företagsålder bland mjukvaruföretag och IT-konsultföretag. Utvecklingen i Figur 11b påminner om utvecklingen i Figur 10b – både antalet anställda och förädlingsvärdet ökar ju längre ett företag överlever. Mjukvaruföretagens genomsnittliga förädlingsvärde är betydligt högre än IT-konsultföretagens bland företag som är äldre än 12 år.

⁹ Vidare analys visar dock att de flesta företagen i dessa branscher är små. Medianföretaget har endast en anställd och medianantalet förblir oförändrat när företagsåldern stiger.

Figur 11a. Företagsstorlek över tid: Genomsnittligt förädlingsvärde respektive år i överlevande mjukvaru- och IT-konsultföretag grundade fr.o.m. 1998.



Figur 11b. Företagsstorlek och ålder: Genomsnittliga förädlingsvärde i överlevande mjukvaru- och IT-konsultföretag grundade fr.o.m. 1998 baserat på deras ålder.



Växer svenska born globals på längre sikt?

En viktig fråga är huruvida tidig internationalisering gynnar born globals långsiktiga tillväxt. Vi kommer nu att använda regressionsanalys för att utvärdera i vad mån born globals har ett långsiktigt storleksövertag inom tillverkning, parti- och detaljhandel och databehandlingsverksamhet. I regressionsanalyserna jämförs born globals med likartade företag i jämförelsegruppen som är lika gamla för att uppskatta hur storleksskillnaden förändras över företagets livscykel. Nollhypotesen är att det inte finns några skillnader mellan born globals och den aktuella jämförelsegruppen. Denna hypotes förkastas om konfidensintervallet ligger helt ovanför eller under nollstrecket.

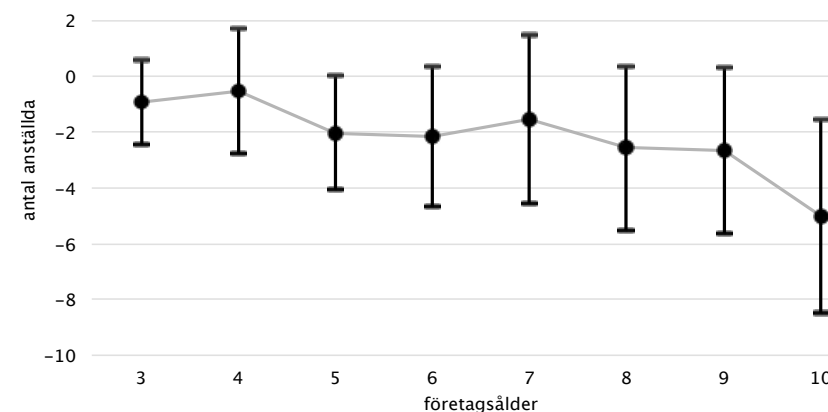
TILLVERKNING

Figur 12 och 13 visar resultaten från regressionsanalyser där vi skattar storleksskillnaden mellan born globals och andra exportföretag.¹⁰ Figur 12 visar storleksskillnaden mätt som antal anställda. Det första punktestimatet är minus ett, vilket innebär att tre år gamla born globals inom tillverkning i genomsnitt har en anställd färre än andra jämnåriga exportföretag i tillverkningsindustrin. Denna negativa storleksskillnad växer över tid. De lodräta strecken runt punktestimaten markerar konfidensintervall, vilka är så pass breda att de i samtliga skattningar innefattar noll.¹¹ Detta innebär att den estimerade storleksskillnaden mellan born globals och andra tillverkningsföretag inte är statistiskt säkerställd.

Figur 13 visar storleksskillnaden i förädlingsvärde inom tillverkningsindustrin mellan born globals och andra exportföretag. Tolkningen av det första punktestimatet i Figur 13 är att born globals inom tillverkning i genomsnitt har 31 procent högre förädlingsvärde jämfört med andra exportföretag inom tillverkning tre år efter start.¹² Med förädlingsvärde som storleksmått har born globals ett storleksövertag de flesta år. Konfidens-

intervallen sträcker sig med nöd och näppe under noll år 6, annars är den estimerade storleksskillnaden statistiskt säkerställd till och med år 9. Resultaten från Figur 12 och 13 ger en blandad bild: Born globals har ett storleksövertag jämfört med andra i övrigt jämförbara företag inom tillverkningsindustrin när storleken mäts som förädlingsvärde, men inte när det mäts som antal anställda. Våra resultat skiljer sig från Halldin (2012), som finner att det genomsnittliga antalet anställda i born globals i tillverkningsindustrin växer sig större än i andra företag som startats samtidigt. En möjlig förklaring är att vi exkluderar orimligt stora företag genom att sätta en övre gräns för antalet anställda under ett företags första levnadsår. En annan möjlig förklaring är att vi endast identifierar born globals inom tillverkning och handel baserat på utomnordisk export. Vår analys är alltså baserad på en mer restriktiv definition av born global-företag jämfört med tidigare studier.

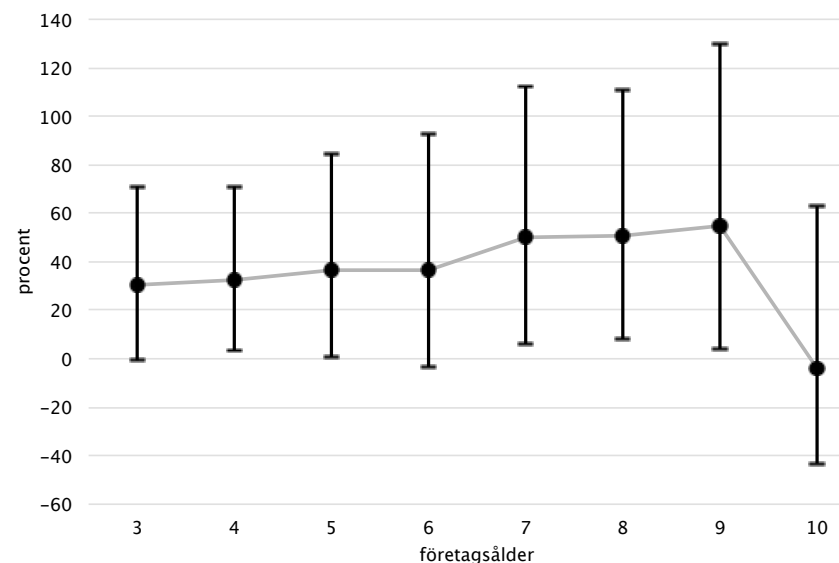
Figur 12. Skillnad i genomsnittligt antal anställda givet företagsålder: born globals jämfört med andra exportföretag i tillverkningsindustrin.



¹⁰ För att skatta skillnaden i företagsstorlek mellan born globals-företagen och andra tillverkningsföretag används följande regressionsmodell: $X_i = \alpha + \beta \cdot BG_i + \varepsilon_i$, där X_i är storleken på företag i (antal anställda eller $\log(\text{förädlingsvärde})$) och BG_i är en dummyvariabel som antar värdet ett om företag i är ett born global-företag och noll om det är ett annat tillverkningsföretag. Företagen grupperas baserat på ålder och sedan görs en tvärsnittsanalys för varje åldersgrupp.

¹¹ Konfidensintervallen är 95-procentiga, vilket innebär att deras bredd är två standardavvikelse över och under punktestimatet. Konfidensintervallen bli större för skattningar med äldre företag därför att antalet företag blir färre i dessa skattningar, vilket ökar skattningens statistiska osäkerhet.

Figur 13. Skillnad i genomsnittligt förädlingsvärde givet företagsålder: born globals jämfört med andra exportföretag i tillverkningsindustrin.

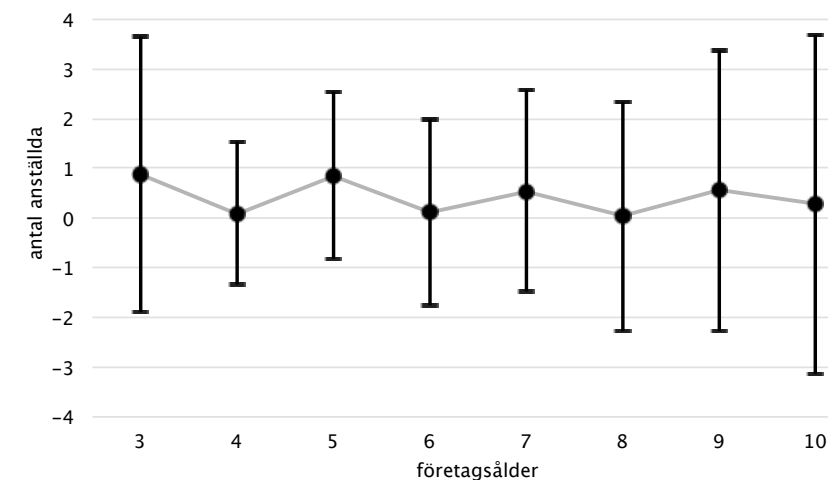


PARTI- OCH DETALJHANDEL

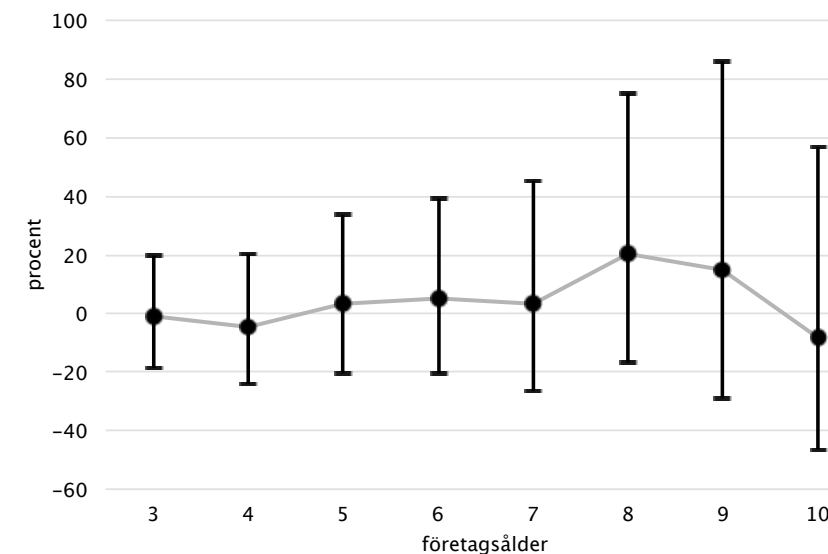
I Figur 14 och 15 presenteras resultaten från en motsvarande analys av born globals kort- och långsiktiga utveckling inom parti- och detaljhandel. Figurerna visar att born globals inte heller på handelsområdet utvecklar något storleksövertag visavi andra samtidigt startade företag i branschen. Detta gäller oavsett om vi använder antal anställda (Figur 14) eller förädlingsvärde (Figur 15) som storleksmått.

¹² För att förenkla tolkningen har skattningarna konverterats till en procentskala. Detta gör att konfidensintervallen inte ser symmetriska ut.

Figur 14. Skillnad i genomsnittligt antal anställda givet företagsålder: born globals jämfört med andra exportföretag i parti- och detaljhandeln.



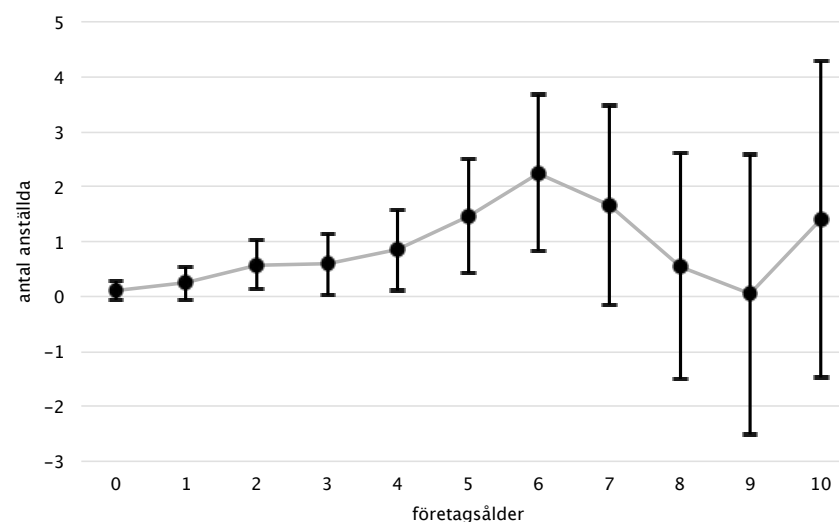
Figur 15. Skillnad i genomsnittligt förädlingsvärde givet företagsålder: born globals jämfört med andra exportföretag i parti- och detaljhandeln.



MJUKVARUFÖRETAGEN

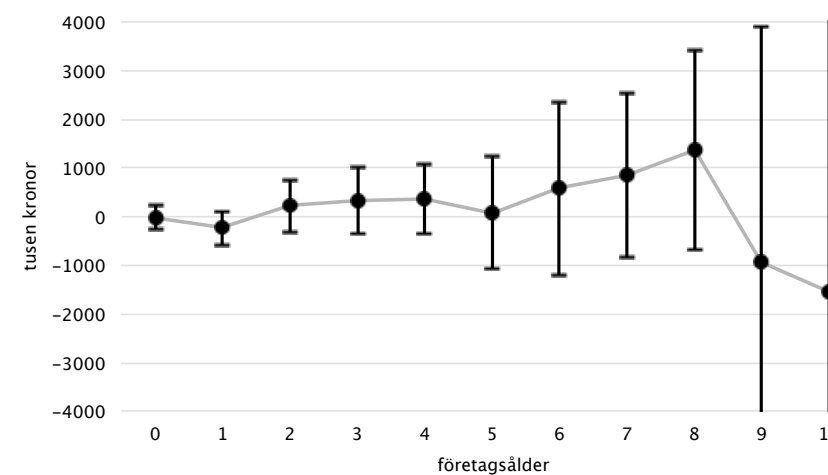
Figur 16 och 17 visar resultaten från motsvarande analys där mjukvaruföretagen definieras som born globals och kontrollgruppen utgörs av IT-konsultföretag. Våra data tillåter en analys av företag upp till tio år efter start.¹³ Figur 16 visar att mjukvaruföretag som är mellan ett och sex år gamla i genomsnitt har fler anställda än IT-konsultföretag. Skillnaden är statistiskt säkerställd för jämförelser mellan företag som är mellan två och sex år gamla. Efter sex år är skillnaden drygt två personer. Storleksövertaget försvinner när företagen blir sju år gamla eller äldre, vilket tyder på att IT-konsultföretag växer ikapp mjukvaruföretagen på längre sikt. Det går dock inte att utesluta att det finns andra förklaringar, till exempel att framgångsrika mjukvaruföretag tenderar att bli uppköpta i större utsträckning än de mindre framgångsrika och att de som utvecklas svagare får en allt större vikt ju äldre företagen blir.¹⁴

Figur 16. Skillnad i genomsnittligt antal anställda givet företagsålder: mjukvaruföretag jämfört med IT-konsultföretag.



Figur 17 visar resultatet när företagens storlek mäts som förädlingsvärde. Vi finner i detta fall inget statistiskt säkerställt storleksövertag för born globals jämfört med IT-konsultföretagen. En förklaring till skillnaden mellan resultaten för förädlingsvärde och antal anställda är att vissa mjukvaruföretag har en svag försäljning i förhållande till antalet anställda under de första levnadsåren, vilket då ofta resulterar i ett lågt eller till och med negativt förädlingsvärde.

Figur 17. Skillnad i genomsnittligt förädlingsvärde givet företagsålder: mjukvaruföretag jämfört med IT-konsultföretag.



Not: Konfidensintervallen för år 9 och 10 överskrider y-axelns bredd.

¹³ För att skatta skillnaden i företagsstorlek mellan mjukvaruföretagen och IT-konsultföretag används följande regressionsmodell: $X_i = \alpha + \beta \cdot Mjuk_i + \varepsilon_i$, där X_i är storleken på företag i (antal anställda eller förädlingsvärde) och $Mjuk_i$ är en dummyvariabel som antar värdet ett om företag i är ett mjukvaruföretag och noll om det är ett IT-konsultföretag. Företagen grupperas baserat på ålder och sedan görs en tvärsnittsanalys för varje åldersgrupp. För att vi ska kunna inkludera företag med negativt förädlingsvärde, något som inte är ovanligt bland mjukvaruföretagen, har inte förädlingsvärdet logaritmerats i dessa regressioner.

¹⁴ Antalet äldre företag är färre än de yngre, således blir konfidensintervallen också bredare (osäkrare) då skattningen baseras på färre observationer.

Hur försvinner svenska born globals inom databehandlingsverksamhet?

En viktig fråga är om born globals mer aggressiva exportstrategi gör dem mer sårbara och mindre motståndskraftiga mot negativa chocker, och att de därmed löper större risk att gå i konkurs eller tvingas till likvidation. En annan viktig fråga är huruvida born globals i större utsträckning än andra företag blir uppköpta av utländska företag eller fusioneras med andra företag. Från företagets perspektiv kan uppköp eller fusioner gynna ägarna, men från samhällets perspektiv riskerar uppköp att leda till att företagen, och därmed verksamheten och jobben, flyttar utomlands, med minskad ekonomisk aktivitet i Sverige som följd.¹⁵

I detta avsnitt studerar vi skillnader i överlevnadsgraden mellan mjukvaruföretag och IT-konsultföretag. Syftet med analysen är att utröna huruvida databehandlingsföretag (mjukvaruföretag), som vi definierar som born globals, tenderar att överleva längre än jämförelsegruppen (IT-konsultföretag).

I Figur 18a–b och Figur 19 jämförs överlevnadsgraden hos mjukvaruföretag och IT-konsultföretag uppdelat på vilka specifika händelser som orsakat nedläggningen.¹⁶ Vi analyserar nedläggning i form av utländskt uppköp, konkurs, likvidation samt fusion med andra svenska bolag. På y-axeln anges andelen företag vid årets ingång som försvinner under året kategoriserat efter de fyra olika anledningarna. Sett över hela den sjuttonåriga perioden är konkurs, likvidation och fusion ungefär lika vanligt förekommande. Tidsprofilerna skiljer sig däremot åt: Andelen företag som försvinner genom konkurs är högre i början av företagets livscykel, medan

likvidation och fusioner efter hand ökar i betydelse som anledning till att företag försvinner. Jämfört med de tre andra orsakerna är det förhållandevis sällsynt att företag försvinner på grund av att de blir uppköpta. För IT-konsultföretagen handlar det normalt om att en till fem promille av företagen blir uppköpta varje år. Sannolikheten är högre för mjukvaruföretagen.

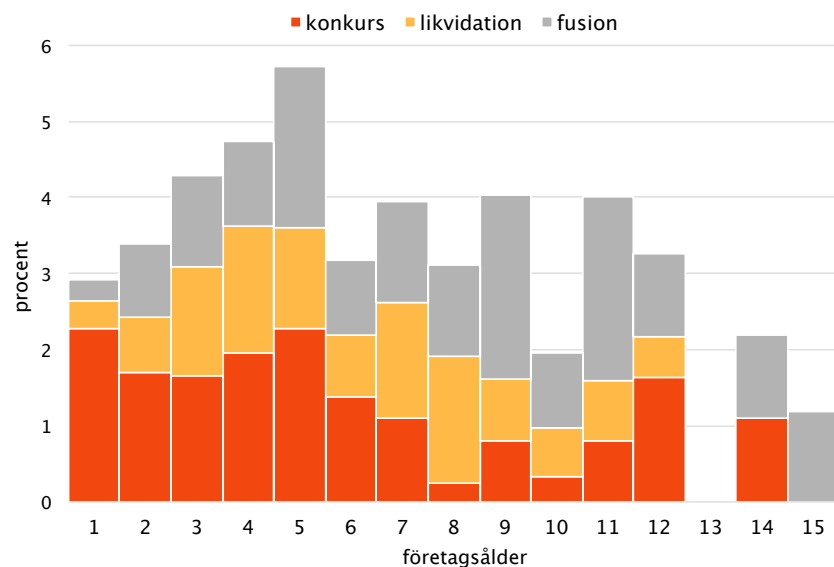
Figur 18a och *Figur 18b* visar ingen tydlig skillnad mellan mjukvaruföretagen och IT-konsultföretagen vad gäller hur stor andel som försvinner genom konkurs, likvidation eller fusion med ett annat svenskt företag. I båda fallen är andelen som går i konkurs störst i början, medan likvidationer och fusioner ökar med tiden. Det finns inga tydliga tecken på att mjukvaruföretag skulle vara mer sårbara än IT-konsultföretag.

Däremot är skillnaden förhållandevis stor när det gäller benägenheten att bli uppköpt av ett utländskt företag. *Figur 19* visar att andelen företag som försvinner genom att de blir uppköpta av ett utländskt företag är två gånger högre för mjukvaruföretag än för IT-konsultföretag. Skillnaden ökar kraftigt från och med år fyra då i genomsnitt en halv procent av mjukvaruföretagen försvinner varje år till följd av uppköp. På grund av att äldre företag är mer sällsynta beror andelarna på ett fåtal uppköp bland äldre företag i båda grupperna. Exempelvis sker totalt två uppköp av åttaåriga mjukvaruföretag och endast ett uppköp bland trettonåriga mjukvaruföretag. Att uppköp av mjukvaruföretag är vanligare än uppköp av IT-konsultföretag är i linje med Norbäck och Persson (2014), som argumenterar att born globals är mer benägna att fusionera med eller bli uppköpta av utländska bolag för att få tillgång till distributionsnät, finansiering och andra kompetenser som är viktiga för att möjliggöra fortsatt utveckling.

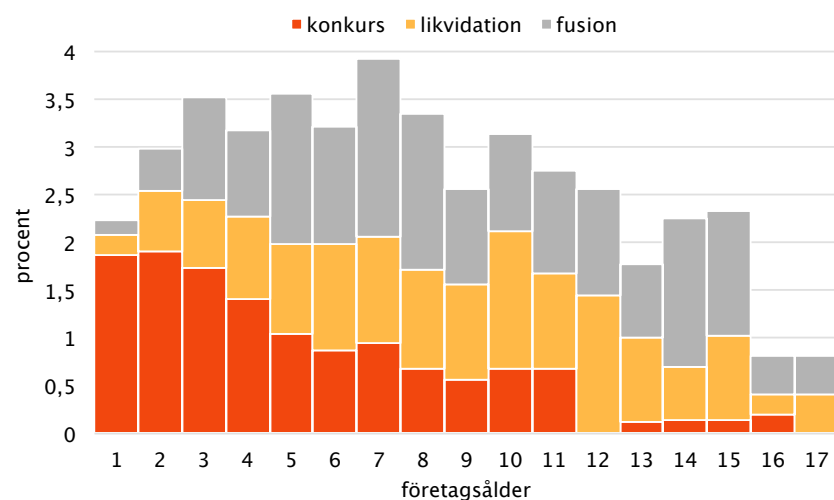
¹⁵ I vissa fall kan även företag köpas upp för att därigenom avvärja ett framtida hot mot köparens egen teknologi (Norbäck m.fl. 2018), vilket är problematiskt ur ett konkurrensperspektiv.

¹⁶ Definierat som att verksamheten upphör under det organisationsnumret.

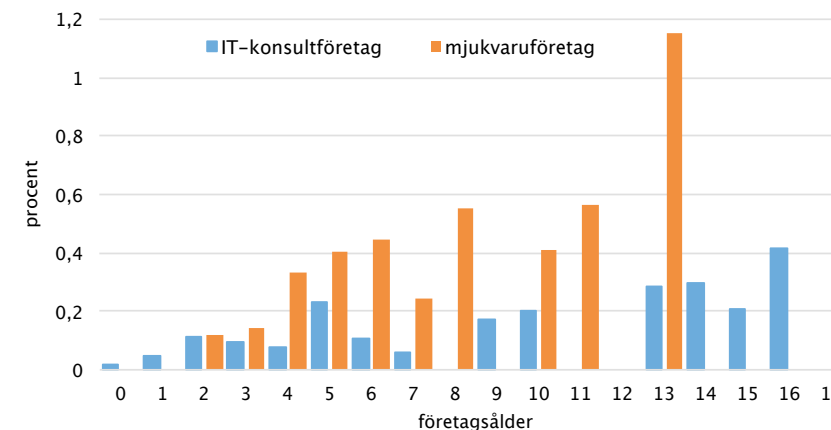
Figur 18a. Andel mjukvaruföretag som försvinner uppdelat på orsak till försvinnande och företagsålder.



Figur 18b. Andel IT-konsultföretag som försvinner uppdelat på orsak till försvinnande och företagsålder.



Figur 19. Andel mjukvaruföretag och IT-konsultföretag som köps upp av utländska företag uppdelat på företagsålder.

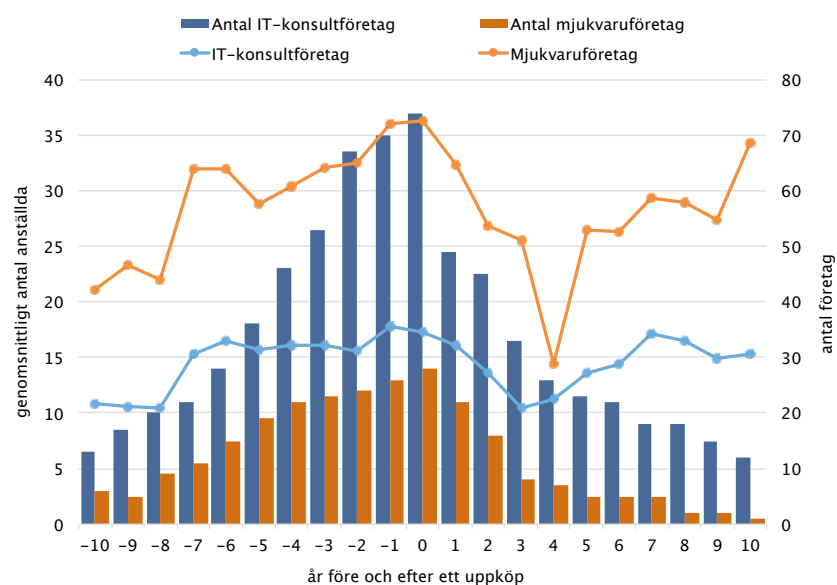


Hur utvecklas då sysselsättningen i företag efter ett utländskt uppköp? Låt oss först konstatera att det är en mycket komplex uppgift att uppskatta sysselsättningseffekter som en följd av uppköp då det finns ett antal möjliga utfall med olika effekter på sysselsättningen, vilket gör det svårt att uppskatta nettoeffekten av uppköp. Den utländska köparen kan visserligen låta det uppköpta företaget fortsätta utvecklas i Sverige, men det är oklart hur företaget skulle utvecklats om det inte blivit uppköpt. Om ett uppköp var nödvändigt för att få tillräckliga resurser för expansion eller undvika nedläggning var uppköpet givetvis positivt för företagets utveckling. Men om den fortsatta utvecklingen flyttas över till ett annat land efter ett uppköp innebär det sannolikt en svagare sysselsättningsutveckling i Sverige jämfört med om företaget hade fortsatt vara i svensk ägo. Ytterligare ett alternativ kan vara att det köpande företaget lägger ned det svenska företaget och införlivar verksamheten i ett redan existerande svenskt dotterbolag. I detta fall blir det omöjligt att urskilja hur sysselsättningen utvecklas just i den verksamhet som köpts.

Figur 20 visar hur det genomsnittliga antalet anställda utvecklas före och efter att ett mjukvaruföretag eller ett IT-konsultföretag blir uppköpt av ett utländskt företag. Totalt är det 74 IT-konsultföretag och 28 mjukvaruföretag som blir uppköpta under den period vi studerar. Som framgår

av föregående stycke är det inte möjligt att genom att studera utvecklingen efter ett uppköp sluta sig till vad som skulle ha skett om företaget inte blivit uppköpt. Vad vi kan säga är att bland de uppköpta företag som överlever ser vi inga tydliga neddragningar i genomsnittlig personalstyrka efter ett uppköp. Dock är det många företag som försvinner, vilket i sin tur delvis förklaras av att företagen blir äldre. Vi har redan tidigare kunnat konstatera att det är ytterst få företag som finns kvar som egna bolag efter 15 år.

Figur 20. Förändringar i genomsnittligt antal anställda efter ett utländskt uppköp.



Not: Det kraftiga fallet för mjukvaruföretag fyra år efter ett uppköp förklaras av att många kvarvarande företag då hade noll anställda. Dessa företag försvinner sedan det följande året, vilket gör att genomsnittet då återigen stiger.

Avslutande diskussion: Slutsatser och policyimplikationer

På senare år har born globals ofta pekats ut som centrala för att lyfta välförstånd och sysselsättning. Dessa företag lyfts också fram som särskilt viktiga i den svenska regeringens exportstrategi från december 2015 och regeringen har givit Business Sweden ansvar för ”att ta fram ett program för internationella snabbväxare (born globals)”.

Ett syfte med föreliggande studie har varit att bidra till förståelsen kring svenska born globals genom att diskutera hur dessa kan definieras och identifieras i praktiken. Gedigen kunskap om fenomenet och dess dignitet är avgörande för att utröna om offentliga stödinsatser riktade specifikt till denna typ av företag är lämpliga, och om så är fallet, hur dessa bäst bör utformas för att gynna dessa företag. Studien är också den första som även inkluderar tjänstesektorn, vilket är särskilt betydelsefullt med tanke på att hela ökningen i export som andel av BNP de senaste tjugo åren utgörs av tjänsteexport. Sedan 1998 har varuexporten som andel av BNP minskat med nästan fem procentenheter medan tjänsteexporten ökat med drygt sju procentenheter.

Trots att intresset för born globals i den offentliga policydiskussionen främst kommit att handla om nya tjänsteföretag med global potential, så har tidigare studier endast studerat born globals i tillverkningsindustrin därför att det där finns tillgång till detaljerade data. Vår analys visar att born globals tenderar att ha färre anställda än andra exportföretag i tillverkningsindustrin, vilket är i linje med vad man funnit i andra länder (Knight 2015). Till skillnad från tidigare studier finner vi inga statistiskt signifikanta tillväxtskillnader i sysselsättning för born globals inom tillverkningsindustrin jämfört med andra exporterande företag. Däremot finner vi vissa positiva skillnader till born global-företagens fördel när förädlingsvärde används som storleksmått. Vår analys för parti- och detaljhandel finner inga statistiskt signifikanta tillväxtskillnader vare sig i sysselsättning eller

i förädlingsvärde för born globals. Således finner vi inga belägg för att den högre internationaliseringstakten hos born globals inom tillverknings- och handelsföretag långsiktigt leder till ett större jobbskapande jämfört med andra exportföretag.

Då det inte finns exportdata för alla företag över tid i tjänstesektorn använde vi en ny ansats för att studera tjänsteproducerande born globals. Vi började med att manuellt ta fram och klassificera de 250 största databehandlingsföretagen år 2015. Av dessa visade sig en relativt liten andel, 15 procent, vara born globals. De flesta företagen var antingen databehandlingsföretag som säljer företagstjänster till inhemska kunder, avknoppningar från svenska företag eller svenska dotterbolag/filialer i utländska koncerner. Skillnaden i antalet anställda mellan born globals och andra inhemska databehandlingsföretag visade sig vara liten, medan de utländska filialerna utmärkte sig genom att vara av betydligt större storlek.

I en bredare analys jämfördes mjukvaruföretag, en bransch där det är rimligt att definitionsmässigt betrakta företagen som born globals, med IT-konsultföretag. Vi fann då att mjukvaruföretagen har ett storleksövertag mätt i antal anställda. Skillnaden i det genomsnittliga antalet anställda jämfört med IT-konsultföretag växer över tid och är drygt två personer efter sex år. Detta är en blygsam skillnad givet de höga förväntningar på born globals som många givit uttryck för. När storlek mäts i termer av förädlingsvärde kan inte något försteg för born globals påvisas. En förklaring till skillnaden mellan resultaten för förädlingsvärde och antal anställda är att en del mjukvaruföretag har en låg omsättning i förhållande till antalet anställda under de första levnadsåren, vilket i många fall resulterar i ett lågt eller till och med negativt förädlingsvärde.

Att mjukvaruföretag med global räckvidd och fenomenal tillväxt i omsättning inte nödvändigtvis genererar särskilt många jobb är tydligt om vi tittar närmare på två svenska framgångsexempel: Spotify och Mojang.¹⁷ Tre år efter starten lanserade Spotify sin musikströmningstjänst i sex länder och hade då endast 34 anställda. I början av 2018 har Spotify en omsättning på mer än 30 miljarder kronor och kunder i 61 länder. Företaget har ca 900 anställda i Sverige, men sannolikt kommer antalet inte att bli större

¹⁷ Strikt sett definieras inte Spotify som ett mjukvaruföretag utan som ett databasföretag. Det är också på gränsen att kvala in som ett born global-företag på grund av sitt stora initiala beroende av den nordiska marknaden.

utan all expansion sker numera i andra länder, framför allt i USA.

Mojang är ett datorspelsföretag grundat 2010 av Markus Persson. Deras populäraste spel, Minecraft, lanserades 2011. Mojang hade då åtta anställda. Företaget såldes till Microsoft för 2,5 miljarder dollar 2014 och hade vid den tidpunkten 24 anställda, vilket ökade till 38 anställda år 2016. Omsättningen var ca fyra miljarder kronor (170 miljoner per anställd) vid försäljningstillfället och vinsten översteg två miljarder kronor.¹⁸

Dessa två spektakulära framgångsexempel visar med all önskvärd tydlighet att mjukvaruföretag som levererar sina tjänster helt över internet kan vara utomordentligt framgångsrika utan att detta skapar särskilt många jobb i det land där företaget har sin bas.

En möjlig slutsats är att åtgärder som leder till att flera mjukvaruföretag startas inte nödvändigtvis resulterar i ett ökat jobbskapande. Born globals förmåga att snabbt skala upp sin verksamhet och därigenom lika snabbt öka sin omsättning innebär också att deras tillväxt inte är avhängig av möjligheten att öka antalet anställda. Att snabbt kunna öka sin omsättning utan att behöva utsättas för de trögheter som förknippas med anställningar av ny personal med rätt kompetens är en avgörande förutsättning för att en born global ska kunna växa snabbt och dra nytta av att företaget redan från början riktar in sig på att erövra en marknad som är långt större än den inhemska. Detta innebär dock att förväntningarna på born globals som jobbskapare behöver tonas ner.

Vi finner också att born globals inom databehandling inte löper större risk att bli nedlagda än IT-konsultföretag. Samtidigt är sannolikheten att bli uppköpt av ett utländskt företag betydligt större för företag som sysslar med databehandling och mjukvaruutveckling. Den samhällsekonomiska effekten av sådana uppköp beror på i vilken utsträckning de nya ägarna väljer att vidareutveckla verksamheten i Sverige eller om företagsköpet görs främst eller till och med enbart för att komma över företagets immateriella tillgångar och produkter, för att sedan vidareutveckla dessa i ett annat land. Det finns också skäl att förmoda att utländska företag är mer känsliga för det svenska företagsklimatet då de lättare kan flytta verksamheten till sitt eget land och/eller integrera den uppköpta verksamheten i andra företag de

¹⁸ Faktauppgifterna i detta och föregående stycke är hämtade från respektive företagswebbplatser: <https://www.spotify.com/> och <https://mojang.com/>.

redan äger. Detta till skillnad från svenskägda born globals där kostnaderna för att flytta verksamheten utomlands är höga och riskerna stora.

Sammanfattningsvis gynnar främjandet av born globals främst små och medelstora företags export, men det är tveksamt om detta medför positiva sysselsättningseffekter. Born globals inom tillverkning, handel och databehandlingsverksamhet utgör bara några få procent av alla företag inom dessa branscher, vilket innebär att åtgärder specifikt inriktade mot att stödja born globals blir utomordentligt selektiva och därmed *a priori* utesluter många lovande företag som väljer en något försiktigare internationaliseringsstrategi. En risk här är att nystartade företag, för att komma ifråga för stöd riktade specifikt till born globals, uppmuntras att etablera sig på utländska marknader i en hastighet som företaget varken har tillräcklig finansiell styrka eller erforderliga resurser att klara av. Detta kan i värsta fall innebära att företagens överlevnad hotas.

Våra resultat tyder också på att det ur sysselsättningssynpunkt är mer effektivt att verka för ett företagsklimat som lockar multinationella företag att öppna filialer och dotterbolag i Sverige då dessa har helt andra resurser och i större utsträckning bidrar med anställningar i Sverige. I regel har också de anställda i dessa företag hög genomsnittlig utbildning.

En annan aspekt som ofta förbises är betydelsen av inhemskt producerade insatsvaror i de produkter som exporteras av andra svenska företag. De IT-konsultföretag som vi analyserar säljer affärssystem, logistiklösningar och kommunikationsplattformar till andra företag. Därigenom bidrar de till ökad produktivitet för företag i andra branscher. Många avknoppningar från befintliga företag bidrar också till produktion och sysselsättning utan att de klassificeras som born globals. Om policydiskussionen i allt för hög grad fokuserar på born globals riskerar man att underskatta betydelsen av att skapa gynnsamma generella förutsättningar för entreprenörskap, företagande och exporterande företag oavsett om dessa är born globals.

Referenser

- Andersson, Martin och Hans Lööf (2009). "Learning-by-exporting revisited: the role of intensity and persistence". *Scandinavian Journal of Economics* 111(4), 893–916.
- Andersson, Svante (2018). "Job creation in Swedish born globals". I Irene Mandl och Valentina Patrini, red., *European Born Globals: Job Creation in Young International Businesses* (s. 41–62). London och New York: Routledge.
- Andersson, Svante och Ingemar Wictor (2003). "Innovative internationalisation in new firms: Born globals – the Swedish case". *Journal of International Entrepreneurship* 1(3), 249–275.
- Bader, Antony och Tim Mazzarol (2009). "Defining the born global firm: a review of the literature". Uppsats presenterad vid 23rd Australian and New Zealand Academy of Management Conference, Melbourne, CD ROM.
- Bernard, Andrew, Jonathan Eaton, J. Bradford Jensen och Samuel Kortum (2003). "Plants and productivity in international trade". *American Economic Review* 93(4), 1268–1290.
- Bernard, Andrew och J. Bradford Jensen (1999). "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?". *Journal of International Economics* 47(1), 1–25.
- Bilkey, Warren och George Tesar (1977). "The export behavior of smaller-sized Wisconsin manufacturing firms". *Journal of International Business Studies* 8(1), 93–98.
- Cannone, Giusy och Elisa Ughetto (2014). "Born globals: a cross-country survey on high-tech start-ups". *International Business Review* 23(1), 272–283.
- Cavusgil, S. Tamer (1980). "On the internationalisation process of firms". *European Research* 8(6), 273–281.
- Cavusgil, S. Tamer och Gary Knight (2015). "The born global firm: an entrepreneurial and capabilities perspective on early and rapid internationalisation". *Journal of International Business Studies* 46(1), 3–36.
- Choquette, Eliane, Mortin Rask, Davide Sala och Philipp Schröder (2017). "Born globals – is there fire behind the smoke?". *International Business Review* 26(3), 448–460.
- De Loecker, Jan (2013). "Detecting learning by exporting." *American Economic Journal: Microeconomics* 5(3), 1–21.
- Eurofound (2016). *Job Creation in SMEs: ERM Annual Report 2015*. Luxemburg: Publications Office of the European Union.
- Hagen, Birgit och Antonella Zucchella (2014). "Born global or born to run? The long-term growth of born global firms". *Management International Review* 54(4), 497–525.
- Halldin, Torbjörn (2012). *Born globals*. Globaliseringsforum rapport nummer 3. Stockholm: Entreprenörskapsforum.
- Johanson, Jan och Jan-Erik Vahlne (1977). "The internationalization process of the firm – a model of knowledge development and increasing foreign market commitments". *Journal of International Business Studies* 8(1), 23–32.
- Knight, Gary (2001). "Entrepreneurship and strategy in the international SME". *Journal of International Management* 7(3), 155–171.
- Knight, Gary (2015). "Born global firms: evolution of a contemporary phenomenon". I Shaoming Zou, Hui Xu och Linda Hui Shi, red., *Entrepreneurship in International Marketing – Advances in International Marketing, Vol. 25* (s. 3–19). London: Emerald.
- Knight, Gary och S. Tamer Cavusgil (1996) "The born global firm: a challenge to traditional internationalization theory": I S. Tamer Cavusgil och Tage K. Madsen, red., *Advances in International Marketing, Vol. 8* (s. 127–137). Greenwich, CT: JAI Press.
- Kudina, Alina, George Yip och Harry Barkema (2008). "Born global". *Business Strategy Review* 19(4), 38–44.
- Mayer, Thierry och Gianmarco Ottaviano (2008). *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms*. Bryssel: Bruegel.
- McAuley, Andrew (1999). "Entrepreneurial instant exporters in the Scottish arts and crafts sector". *Journal of International Marketing* 7(4), 67–82.
- McDougall, Patricia, Benjamin Oviatt och Rodney Schrader (2003). "A comparison of international and domestic new ventures". *Journal of International Entrepreneurship* 1(1), 59–82.
- McDougall, Patricia, Scott Shane och Benjamin Oviatt (1994). "Explaining the formation of international new ventures: the limits of theories from international business research". *Journal of Business Venturing* 9(6), 469–487.
- Melén, Sara och Emilia Nordman (2007). "The value of human capital for the networks of born globals". *International Journal of Globalisation and Small Business* 2(2), 205–219.
- Moen, Oystein och Per Servais (2002). "Born global or gradual global? Examining the export behavior of small and medium-sized enterprises". *Journal of International Marketing* 10(3), 49–72.
- Norbäck, Pehr-Johan och Lars Persson (2014). "Born to be global and the globalisation process". *World Economy* 37(5), 672–689.
- Norbäck, Pehr-Johan, Charlotta Olofsson och Lars Persson (2018). "Acquisition for sleep". Manuskript. Stockholm: Institutet för Näringslivsforskning.
- Oviatt, Benjamin och Patricia McDougall (1994). "Toward a theory of international new ventures". *Journal of International Business Studies* 25(1), 45–64.
- Regeringens skrivelse 2015/16:48, "Regeringens exportstrategi", https://www.riksdagen.se/sv/dokument-lagar/dokument/skrivelse/regeringens-exportstrategi_H30348 (nedladdad 24 december 2017).
- Rennie, Michael (1993). "Born global". *McKinsey Quarterly*, No. 4, 45–53.
- Sleuwaegen, Leo och Jonas Onkelinx (2014). "International commitment: post-entry growth and survival of international new ventures". *Journal of Business Venturing* 29(1), 106–120.
- Sui, Sui och Matthias Baum (2014). "Internationalization strategy, firm resources and the survival of SMEs in the export market". *Journal of International Business Studies* 45(7), 821–841.
- Tillväxtanalys (2016a). "Hänt i världen våren 2016 – Born globals: internationellt snabbväxande företag". SN: Svar direkt 2016:04: Dnr: 2016/039. Stockholm och Östersund: Tillväxtanalys.
- Tillväxtanalys (2016b). *Sverige i en sammanlänkad värld – slutrapport från uppdraget "Sverige i globala värdekedjor"*. Rapport 2016:05: Dnr 2015/020. Stockholm och Östersund: Tillväxtanalys.
- Wagner, Joachim (2002). "The causal effects of exports on firm size and labor productivity: first evidence from a matching approach". *Economics Letters* 77(2), 287–292.

Om författarna

Shon Ferguson är fil.dr i nationalekonomi och forskare vid Institutet för Näringslivsforskning. Han disputerade år 2010 vid Stockholms universitet med avhandlingen *Essays on Trade, Technology and the Organization of Firms*. I avhandlingen utforskade han kopplingen mellan frihandel, företagens val av teknik och rättsväsendets kvalitet. Hans forskning handlar främst om internationell handel, med särskilt fokus på hur handelsreformer påverkar företagens import, export och produktivitet. Han har också forskat om svenska ambassaders exportfrämjande effekt på små och medelstora svenska företag och effekten av flygplatser på regional tillväxt i Sverige.

Magnus Henrekson är vd för Institutet för Näringslivsforskning och var t.o.m. 2009 innehavare av Jacob Wallenbergs forskningsprofessur vid Nationalekonomiska institutionen, Handelshögskolan i Stockholm. Han disputerade år 1990 vid Göteborgs universitet på en avhandling som sökte förklara den offentliga sektorns tillväxt. Under 1990-talet forskade han främst om empiriska förklaringar till ekonomisk tillväxt. Sedan ett femtontal år tillbaka forskar han främst om entreprenörskapets ekonomi, med särskild betoning på företagsklimatets institutionella bestämningsfaktorer. Utöver sin vetenskapliga produktion har han en omfattande produktion av bidrag till den svenska policydiskussionen i form av böcker, utredningar och artiklar.

Louise Johannesson är fil. lic. i nationalekonomi och kommer i mars 2018 att försvara doktorsavhandlingen *Settling Disputes at the World Trade Organization* vid Örebro universitet. Hon har sedan hösten 2013, då hon påbörjade sina doktorandstudier, varit verksam vid Institutet för Näringslivsforskning och Örebro universitet. Louise Johannesson tillträder en tjänst vid OECD i Paris där hon kommer att arbeta med tjänstehandel och dess effekter på den inhemska arbetsmarknaden. Hennes forskningsintressen inkluderar handelspolitik, handelsavtal, Världshandelsorganisationen WTO, handelsdispyter samt rättsekonomi.

Born globals är företag som från start har siktet inställt på världsmarknaden. De har på senare år pekats ut som viktiga för Sveriges framtida tillväxt och jobbskapande.

Den här studien undersöker svenska born globals inom tillverkning, handel och tjänstesektorn under 2000-talet, och hur deras utveckling skiljer sig från andra företags. En slutsats är att tilltron till born globals är för stor. Dels utgör born globals endast några få procent av alla nya företag inom dessa branscher, dels saknas belägg för att en snabbare internationaliseringstakt långsiktigt leder till fler jobb än i andra exportföretag. Studien är genomförd av tre forskare vid Institutet för Näringslivsforskning (IFN) och finansierad av Karl-Adam Bonniers Stiftelse.

Karl-Adam Bonniers Stiftelse är en oberoende och opolitisk aktör som bidrar till utveckling av näringslivet genom seminarier, publikationer, utbildning och forskning inom företagsekonomi och företagsjuridik. Stiftelsen initierar förändring genom konstruktiv dialog och ny kunskap, i syfte att förbättra förutsättningarna för ett konkurrenskraftigt näringsliv i Sverige.