

*Vilka effekter kan skattesystemets utformning och nivån på det totala skatteuttaget få på den ekonomiska tillväxten och jobbskapandet i ekonomin? Denna fråga analyseras med utgångspunkt från teorin om kompetensblock, enligt vilken tillväxt är ett resultat av att aktörer med olika men kompletterande kompetenser bygger upp och nyttjar produktiv kunskap. Då denna i hög grad är icke-kodifierbar och decentraliserad gynnas tillväxten av att skattesystemet utformas så att aktörerna förvärvar produktiv kunskap och att deras användning av sina respektive kunskaper harmonierar till en effektiv helhet.*

# Beskattningen och tillväxtens aktörer<sup>#</sup>

## INLEDNING

**E**konomisk tillväxt i en marknadsekonomi uppstår i första hand inom ramen för vinstdrivande företag. Dessa står inte bara för själva produktionen utan svarar också för huvuddelen av förnyelsefunktionen i ekonomin.<sup>1</sup> För att ett företag skall vara framgångsrikt krävs att det lyckas kombinera produktionsfaktorer och insatsvaror på ett effektivt sätt. Detta sker inte med automatik utan förutsätter entreprenörskap, vilket utövas av enskilda individer antingen som anställda eller som ägare av företaget. Trots detta finns fortfarande inga entreprenörer i de grundläggande nationalekonomiska modellerna (Johansson, 2004; Bianchi & Henrekson, 2005) och företagen behand-

las i praktiken som "svarta lådor" (Rosenberg, 1982) i de traditionella ekonomiska modeller som ämnar förklara tillväxt och utveckling. Skatter förekommer däremot.

Ett välbekant problem med en rad olika modeller inom modern tillväxtteori är att de resultat som erhålls är mycket känsliga för hur modellerna specificeras, vilket gör att man kan generera i princip vilka teoretiska resultat som helst (Agell, 1997). Likaså har det visat sig svårt att på makronivå entydigt visa att höga skatter påverkar tillväxten negativt (Slemrod, 1995; Agell m.fl., 2006). Trots att ingen bestrider att Lafferkurvan<sup>2</sup> börjar få negativ lutning vid ett skattetryck lägre än 100 procent går det fortfarande att ifrågasätta robustheten i de

\* VD för Institutet för Näringslivsforskning och professor vid Nationalekonomiska institutionen på Handelshögskolan i Stockholm. Han forskar huvudsakligen kring företagandets villkor och förklaringar till ekonomisk tillväxt.

\*\* Vice VD i Ratioinstitutet, Stockholm. Han forskar huvudsakligen kring institutionernas effekter på entreprenörskap och företagande.

# Vi tackar Niclas Berggren, Robin Douhan, Gunnar Du Rietz och Martin Olsson för kommentarer på en tidigare version av denna artikel. Magnus Henrekson tackar Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse och Dan Johansson tackar Sparbanksstiftelsen Alfa för finansiellt stöd.

<sup>1</sup> Fram till slutet av 1980-talet antogs att den del av tillväxten som inte kunde tillskrivas ökad användning av kapital och arbetskraft var exogen i den dominerande teorin. Sedan dess har denna del av tillväxten endogeniserats och bl.a. har s.k. neoschumpeterianska modeller utvecklats (se t.ex. Aghion & Howitt, 1998; Romer, 2001).

<sup>2</sup> En Lafferkurva illustrerar att skatteintäkterna till en början ökar när skattesatsen stiger, men minskar när skattesatsen passerar en viss nivå, exempelvis på grund av att individerna finner det olönsamt att arbeta.

studier som vid idag existerande skatte-tryck säger sig ha hittat ett negativt samband mellan tillväxt och skattetryck. Till detta kommer också att det kan förväntas spela roll hur skattesystemet är utformat (Widmalm, 2001).

En viktig slutsats av detta är att den aggregerade ansatsen behöver kompletteras med en mikroorienterad analys, vilken utgår från enskilda ekonomiska aktörer och skatternas effekter på deras beteende. För att göra en sådan analys hanterlig måste auktorerna delas in i olika relevanta kategorier. I denna artikel tar vi vår utgångspunkt i teorin om kompetensblock, där ett kompetensblock definieras av det minsta antal olika typer av aktörer med unika och kompletterande kompetenser som krävs för att generera och tillämpa ny kunskap som kan resultera i storskalig ekonomisk utveckling och ekonomisk tillväxt. Detta kräver både "bredd" (kompetensblockets alla aktörer finns på plats) och "djup" (en kritisk massa av aktörer för att uppfylla varje funktion).

Empiriskt har det visat sig att det ofta är ett fåtal snabbväxande företag, ibland benämnda gaseller (Birch & Medoff, 1994), som står för en oproportionerligt stor andel av tillväxten och jobbskapandet netto. Detta faktum pekar på värdet av ett institutionellt ramverk som befrämjar framväxten och utvecklingen av de aktörer och funktioner som krävs för att få många nya företag med vilja och förmåga till snabb expansion. Dessa aktörer och funktioner identifieras i denna artikel med hjälp av teorin för kompetensblock. Hypotesen är att hög tillväxt och ökad sysselsättning lättare uppnås om enskilda aktörer formar konkurrenskraftiga kompetensblock och etablerar nya företag. Detta kräver en god miljö för företagande och ett ekonomiskt system som harmoniserar de olika aktörernas ansträngningar (Pelikan, 1993; Henrekson & Johansson, 1999). I denna kontext analyserar vi särskilt vilken effekt skattesystemet kan förväntas ha på den ekonomiska tillväxten. Vi

använder genomgående Sverige och svenska förhållanden för att illustrera våra resonemang.

## TILLVÄXT OCH KOMPETENSBLOCK

Tillväxt kan ses som en komplex process av kunskapsbildning och kunskapsanvändning som involverar ett antal aktörer med olika men kompletterande kompetenser. Enligt teorin om kompetensblock (Eliasson & Eliasson, 1996) samverkar dessa aktörer i nätverk i syfte att generera, identifiera, selektera och kommersialisera nya idéer om hur konsumenternas preferenser kan tillfredsställas på ett ekonomiskt effektivare sätt.<sup>3</sup> Teorin identifierar åtminstone åtta typer av aktörer som erfordras för att skapa uthållig tillväxt.

- I) *Entreprenörer*: Entreprenörer identifierar nya idéer och introducerar dem med förväntad lönsamhet på marknaden. Detta kräver lyhördhet för konsumenternas behov och önskemål och öppenhet för nya tekniska lösningar. Entreprenörerna binder därmed samman konsumtionssidan och produktionssidan och kan sägas fungera som en brygga mellan marknad och teknik. De fyller både en koordinerande funktion och initierar förändring.
- II) *Uppfinnare*: Entreprenörerna har i allmänhet en god övergripande förståelse, men saknar i regel detaljkunskaper om teknik m.m. Till sin hjälp behöver de därför personer – uppfinnare – vilka löser enskilda problem. Dessa kan vara av såväl teknisk som organisatorisk eller ekonomisk karaktär.
- III) *Innovatörer*: Innovatörerna fyller en liknande funktion som uppfinnarna, om än av mer administrativ natur. De kan sägas fungera som projektledare där de samordnar uppfinnarna och ansvarar för att olika idéer och tekniker integreras till fungerande produkter.<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Jfr Hayek (1978) som beskriver konkurrens som en upptäcktsprocess och Kirzners (2005) distinktion mellan *information-knowledge* och *action-knowledge*.

<sup>4</sup> Schumpeter (1911/1934) använder begreppen *innovatör* och *entreprenör* synonymt, vilket inte är fallet här.

- iv) *Industrialister*. Empiriska erfarenheter har visat att det i allmänhet är två skilda kompetenser att introducera en ny idé respektive att vidareutveckla densamma (Flamholtz, 1986; Baumol, 2004). Den industriella funktionen definieras som att fortsätta kommersialiseringen efter det inledande entreprenöriella stadiet och organisera expansionen av de ursprungliga idéerna till storskaliga verksamheter. Industrialister spelar därmed en avgörande roll för såväl företagets som ekonomins tillväxt.
- v) *Yrkeskunnig arbetskraft*. Ekonomisk utveckling och tillväxt kräver yrkeskunnig arbetskraft, såväl tjänstemän som arbetare. Snabbt växande verksamheter hämmas ofta i sin expansion till följd av brist på vissa yrkeskompetenser. Arbetsmarknadens och utbildningsväsendets funktionssätt är avgörande för försörjningen av arbetskraft med relevanta yrkesfärdigheter.
- vi) *Venturekapitalister*. De finansierar företag och entreprenörer i tidiga utvecklingsfaser med s.k. kompetent kapital. Med detta avses att de identifierar olika entreprenörer och deras projekt, avgör om en investering ska göras, hur stor den i så fall ska vara och till vilken värdering. De gör en kontinuerlig utvärdering av projektens utveckling och investeringarnas avkastning. Funktionen de fyller är kvalificerad och utförs ofta av individer med lång bakgrund inom branschen, inte sällan har de byggt upp en förmögenhet genom eget företagande, sålt sitt företag för att därefter investera sitt kapital i nya företag. De tillför därmed branscherfarenhet, kontaktnät och ledningskompetens. Om finansierarna är inkompetenta skadas företagen av deras inflytande. Marknadsekonomin är i detta avseende självreglerande då inkompetenta finansierare får låg avkastning på sitt kapital och därför långsiktigt slås ut. Misshushållning i stor skala förutsätter därför aktörer som inte är underkastade marknadsekonomin vanliga spelregler. Det vanligaste exemplet på detta är när staten agerar som finansierare och det finns mer eller mindre starka politiska bevekelsegrunder som styr finansieringsbesluten.<sup>5</sup>
- vii) *Aktörer på andrahandsmarknaden*. Dessa aktörer har liknande kompetens och fyller en liknande funktion som venturekapitalister. Skillnaden ligger i att de verkar i ett senare skede i ett företags livscykel, när venturekapitalisterna, entreprenörer och innovatörer vill avveckla eller minska sina engagemang i utvecklingsföretagen. De gör bedömningar av företagets värde, tillför kapital och utvärderar ägarkompetensen i olika bolag. Om ett företag missköts, eller om det kan skötas bättre, kan aktörer på andrahandsmarknaden köpa företaget och tillsätta en ny och skickligare ledning och därmed erhålla en högre avkastning på investeringarna.
- viii) *Kompetenta kunder*. Konsumtion är slutmålet med produktionen och en förutsättning för tillväxt är därmed att det är de produkter som konsumenterna *de facto* efterfrågar som produceras. Hur ska entreprenörerna få kännedom om konsumenternas preferenser? Teorin om kompetensblock identifierar vissa konsumenter – s.k. kompetenta kunder – som centrala källor till information om konsumenternas behov och önskemål. En kompetent kund ska vara representativ för stora konsumentgrupper; genom samarbete med dem förväntas entreprenörerna få kännedom om inte endast deras, utan också

<sup>5</sup> I linje med detta har det visat sig att staten varit en av de största finansierarna av inkompetent kapital. Exempelvis finansierade staten företag i varvsindustrin med negativt förädlingsvärde med tiotals miljarder kronor under 1970-talet (Carlsson, 1983). Bergström (2000) fann att statliga regionalstöd hade negativ effekt på företagets sysselsättning och produktivitet. ITPS (2004) rapporterar om liknande negativa effekter av EU:s regionalstöd. Svensson (2004) finner att statlig finansiering till patentägare minskar sannolikheten för att patent kommersialiseras.

om andra kunders, behov. Ofta verkar inte entreprenörerna på konsumentmarknaden utan säljer till företag. Också i detta fall är det relevant att tala om kompetenta kunder; ett samarbete med vissa väl utvalda företag underlättar att utveckla en produkt som är attraktiv för en större kundkrets. Många branscher domineras av ett fåtal företag och ett samarbete med ett eller flera av dessa kan därmed ge kännedom om en betydande del av marknaden och även underlätta finansieringen. En produkt blir i regel inte bättre än vad kunderna kräver, vilket innebär att en del av den entreprenöriella kompetensen är att välja rätt kunder att samarbeta med.

De olika grupperna av aktörer är heterogena i flera avseenden, t.ex. kan industrialisterna ha kompetens som är branschspecifik eller kompetens som är specifik vad gäller förmågan att leda företag av olika storlek. En individ kan utföra en eller flera funktioner, exempelvis kan en person fylla funktionen både som entreprenör och industrialist.

I enlighet med Schumpeter definieras en uppfinning som att komma på en idé, medan innovation definieras som att ta uppfinningen i bruk. Ofta brukar tekniska innovationer lyftas fram som särskilt viktiga för tillväxt och den ekonomiska politiken inriktas därför ofta på att direkt stimulera dessa. Mycket talar för att detta är otillräckligt ur tillväxtpunkt. Teknisk utveckling är ett resultat av mänsklig kreativitet och därför ett resultat av hur individer organiseras i företag och samhällen. Organisatoriska innovationer dominerar ofta de tekniska och blir då en förutsättning för de senare, t.ex. kan den privata äganderätten betraktas som en organisatorisk innovation (Libecap, 1993). Givetvis finns här ett samspel – tekniska innovationer och veten-

skapliga genombrott med kommersiell potential förutsätter att samhällets institutioner är tillräckligt flexibla för att kunna anpassas till de nya omständigheterna.

Eftersom antalet möjliga innovationer är utomordentligt stort och varje aktör eller grupp av aktörer i kompetensblocket är begränsat rationella (Simon, 1955) kan ingen ha perfekt information, dvs. veta allt som är relevant i sammanhanget. Det är med andra ord omöjligt att med säkerhet kunna bedöma värdet av en innovation *ex ante*. Varje innovation kan därför betraktas som ett affärsexperiment som prövas på marknaden (Eliasson, 1996).

Den ekonomiska utvecklingen kan ses som en kedja av händelser från den ursprungliga uppfinningen, introduktionen på marknaden till storskalig företagarverksamhet. Vid varje länk spelar kompetensblockets aktörer en avgörande roll. Det räcker med att en av funktionerna i kompetensblocket fattas eller fungerar dåligt för att tillväxten ska hämmas.<sup>6</sup> I *Figur 1* görs ett försök att schematiskt sammanfatta hur kompetensblockets aktörer samverkar för att utveckla en ursprunglig idé till ett moget företag.

## SKATTESYSTEMET OCH KOMPETENS-BLOCKETS AKTÖRER

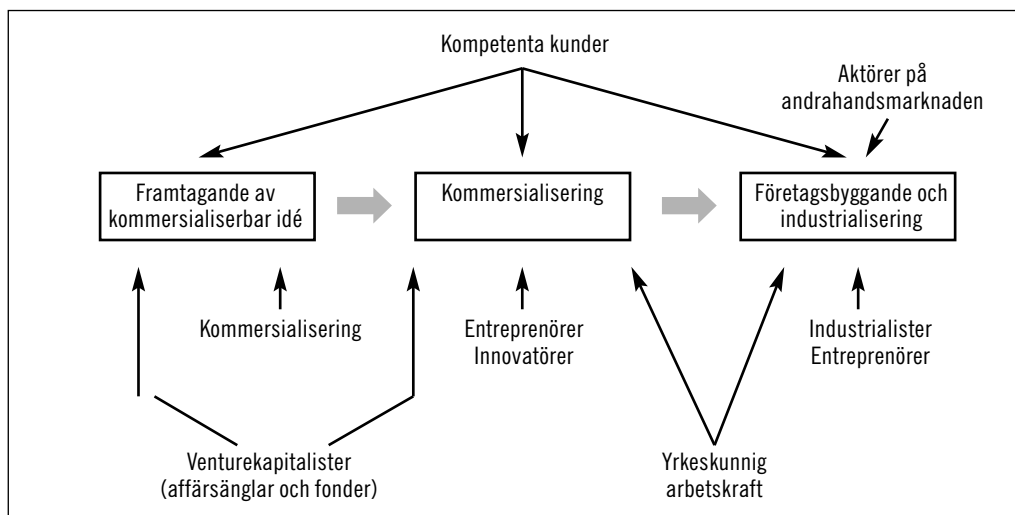
### Utgångspunkter

Incitamenten som de olika aktörerna möter kan förväntas ha stor betydelse för uppkomsten av och funktionen hos ett kompetensblock. Huruvida tillräckligt många individer förvärvar och nyttjar<sup>7</sup> de kompetenser som krävs för att kompetensblocket ska bli komplett beror på om incitamenten för detta är tillräckligt starka. Skattesystemets utformning spelar därvid en avgörande roll då det har väsentlig betydelse för avkastningen på de olika aktörernas kompetens och agerande.

En välfärdsstat av skandinavisk typ

<sup>6</sup> Palmberg och Lukkonen (2004) ställer sig t.ex. tvivlande till bioteknikens kommersiella möjligheter i Finland, åtminstone på kort sikt, p.g.a. bristen på industrialister med erfarenhet från den biotekniska industrin och en väl fungerande riskkapitalmarknad för biotekniska företag.

<sup>7</sup> Det är t.ex. fullt möjligt att incitamenten att bygga upp kompetens är starka, t.ex. genom subventionerad utbildning, men att incitamenten att använda densamma är svaga, exempelvis p.g.a. mycket höga marginalskatter.



**Figur 1. Kompetensblocket.**

Figuren försöker stiliserat fånga i vilka faser de olika aktörerna i kompetensblocket inträder i industrialiseringsprocessen. I ett första skede identifierar entreprenörerna potentiella vinstmöjligheter i samspel med de kompetenta kunderna. Uppfinnarna engageras för att lösa tekniska problem m.m., men när verksamheterna växer krävs innovatörer för att administrera och leda mer omfattande utvecklingsprojekt. Ibland kan processen initieras av uppfinnare vars idé sedan vidareutvecklas av entreprenörer och innovatörer. Den tidiga kommersialiseringsfasen involverar i huvudsak entreprenörer (eventuellt också innovatörer) och i mindre utsträckning yrkeskunnig arbetskraft. I industrialiseringsfasen aktiveras industrialisterna och då krävs också yrkeskunnig arbetskraft. Venturekapitalisterna finansierar utvecklingen i de tidiga skedena, medan aktörerna på andrahandsmarknaden kommer in senare. Figuren är en förenkling, t.ex. kan industrialister och aktörer på andrahandsmarknaden vara inkopplade betydligt tidigare, aktörerna kan arbeta parallellt med varandra, överlappande eller om varandra i olika faser. Samma person kan ibland fylla mer än en funktion, t.ex. vara både entreprenör och industrialist.

(Esping-Andersen, 1990) kännetecknas av en omfattande offentlig sektor finansierad av ett högt skatteuttag. Därmed har skattesystemet potentiellt genomgripande effekter på samtliga aktörers incitament. I skattelagstiftningen finns emellertid ingen "entreprenörskatt", "industrialistskatt" osv., utan skattekonsekvenserna för en individ att uppbära en viss funktion i kompetensblocket beror på individens skattskyldighet, ersättningsens skattepliktighet och de regler som gäller för att beräkna skatten på ersättningen, t.ex. skattesatsens storlek. Detta påverkas i sin tur av t.ex. domicil (exempelvis är det en del av affärsidén för många venturekapitalister och venture kapital-bolag verksamma i länder med höga skatter att i så stor utsträckning som möj-

ligt vara skattskyldiga i länder med lågt eller inget skatteuttag på inkomstslaget i fråga), i vilken form ersättningen utgår (generellt beskattas ersättning för arbete hårdare än ersättning till kapital), produktionens geografiska lokalisering (t.ex. kan arbetsgivaravgifterna tidvis vara reducerade i vissa regioner), investeringens tidsrymd (fram till 1990/1991 års skattereform påverkade exempelvis aktiers innehavstid beskattningens storlek), finansiering (lånat kapital behandlas skattemässigt mer förmånligt än eget kapital) och avdrags- och avskrivningsregler för olika tillgångar och kostnader. En aktör får också ofta en kombination av ersättningar för sina insatser, t.ex. kan löntagare ha olika incitamentsprogram kopplade till vinsten eller

aktiens utveckling.<sup>8</sup> Avkastningen på en investering påverkas dessutom av i vilken tillgång eller bransch investeringen görs. Historiskt har investeringar i byggnader och fastigheter varit skattemässigt gynnade medan de senaste årens kraftiga höjningar av punktskatten på el sänkt avkastningen på investeringar i elintensiv industri.

Förutom den direkta effekten på avkastningen har också skattesystemet en mer indirekt effekt på uppkomsten av och funktionen hos olika marknader; hög skatt på arbete hämmar exempelvis marknaden för hushållsnära tjänster. Skattesystemet förändras också kontinuerligt och ibland sker kraftiga förändringar genom större skattereformer. Skattesystemets effekter på framväxten av och funktionen hos olika kompetensblock över tiden är därför komplexa. Framställningen blir därför av nödvändighet schematisk och vi antar för enkelhets skull att aktörerna är skattskyldiga i Sverige, att entreprenörerna, venturekapitalisterna och aktörerna på andrahandsmarknaden uppbär ersättningen i form av kapitalersättning medan de övriga aktörerna erhåller sin ersättning i form av arbetsersättning. Vidare analyseras effekterna för en given avkastning, dvs. hänsyn tas inte till hur avkastningen påverkas av skatternas effekter på investeringar i underliggande tillgångar eller branscher.

### Analys

När det gäller utbudet av produktiva *entreprenörer* finns det anledning att tro att skattesystemets utformning utgjort en hämmande faktor. En potentiell eller existerande entreprenör ställs inför ett antal viktiga val. Mest fundamentalt är huruvida denne istället skall (för) bli löntagare. Givet att en individ valt att bli entreprenör finns viktiga val avseende verksamhetens inrikt-

ning och vilja att växa. För det första bör skattesystemet inte locka till att helt eller delvis bedriva verksamheten i den svarta sektorn. Det bör självfallet inte heller inbjudas till improduktivt entreprenörskap (Baumol, 1990).<sup>9</sup> Som visats på andra håll – se Henrekson & Sanandaji (2004) med tillhörande referenser – har bl.a. den svenska kapitalbeskattningen fortfarande en sådan utformning att den relativa avkastningen på att bli entreprenör är låg, liksom den förväntade avkastningen på att växa. Under stora delar av 1970- och 1980-talen var t.o.m. skatterna i det närmaste konfiskatoriska för privata entreprenörer (Du Rietz & Johansson, 2003). Sammantaget ökar detta sannolikheten att endast ett fåtal företag växer sig stora. Med höga skatter både på lönearbete och företagande ökar incitamenten att driva verksamheten helt eller delvis i den svarta sektorn.<sup>10</sup>

Tillgången till duktiga *uppfinnare* och *innovatörer* har förmodligen dock hittills generellt varit god. Det är t.ex. välkänt att Sverige sedan länge legat i världstopp när det gäller antalet patent per capita (EU, 2001). En del av filosofin bakom välfärdsstaten har varit att med skattemedel subventionera forskning och utveckling. Sverige har också gynnats av de många multinationella företagen, vilka gjort betydande investeringar i forskning och utveckling i hemlandet.

Skattesystemet kan emellertid antas ha haft negativa effekter på försörjningen av *industrialister*, åtminstone till företag i tidig utvecklingsfas och därmed osäkra framtidsutsikter. Det arbete de utför är krävande, och deras kompetens och arbetsinsats har stor betydelse för ett företags utveckling. Samtidigt är det personliga risktagandet stort om de arbetar i företag med osäkra framtidsutsikter, såsom företag

<sup>8</sup> De sammantagna effekterna av kapitalbeskattningen är därvid betydligt mer komplexa än arbetsbeskattningen, vilket tillsammans med kapitalets större rörlighet skapat en lukrativ marknad för skatterådgivning.

<sup>9</sup> Improduktivt entreprenörskap, t.ex. sökandet av bidrag och utnyttjandet av subventioner; innebär att avkastningen på entreprenörskapet, som för entreprenören kan bli minst lika stor i detta fall, kommer från förmögenhetsomfördelning istället för förmögenhetsskapande; hela avkastningen av den egna verksamheten sker på någon annans bekostnad och bidrar därför inte till samhällets produktionsresultat.

<sup>10</sup> Likaså missgynnas potentiella tillväxtbranscher som vård, utbildning och omsorg, eftersom dessa i hög grad är inlåsta i offentlig sektor både vad gäller finansiering och produktion.

i en tidig utvecklingsfas där det är osäkert om affärsidén bär, snabbt expanderande företag där intäkterna fortfarande inte är stabila eller företag under rekonstruktion där resultatet av rekonstruktionen är osäkert. Med höga och progressiva skatter blir kompensationen för detta arbete och risktagande lågt.

Optionsprogram är ofta ett effektivt sätt att belöna entreprenörer och industrialister som inte själva är kapitalstarka nog att stå för riskkapitalfinansieringen. I åtminstone Sverige försvåras användandet av detta instrument av beskattningen; vinster på optioner betraktas som inkomst av tjänst när optionstilldelningen är knuten till anställningen i företaget. Således beläggs optionsvinster med såväl sociala avgifter som marginalskatt på upp till 57 procent, vilket innebär en total skattebelastning på cirka 68 procent. Utställaren av optionerna, dvs. företaget, betalar inte de sociala avgifterna förrän vid optionslösen. Företaget kan därför inte beräkna vad ett optionsprogram kostar. Enda sättet att åstadkomma att optionsavkastningen betraktas som inkomst av kapital och därmed beskattas med 30 procent, är om man tar upp det beräknade förmånsvärdet till beskattning (som inkomst av tjänst) vid den tidpunkt då optionen ställs ut. Ett sådant upplägg har emellertid två uppenbara nackdelar: (I) det kan inte utnyttjas av anställda utan förmögenhet eller som är ovilliga att ta finansiella risker, och (II) den anställde tar en avsevärt större risk, eftersom den skatt som utgår på det beräknade förmånsvärdet *ex post* kan visa sig bli större än optionernas värde vid förfall.

Historiskt har storföretagen varit en viktig plantskola för att få fram nya företagsledare. Då storföretagen dels blir mer globala, dels i många fall övergår i utländsk ägo blir det viktigare att stimulera framväxten av industriell kompetens i andra företag, företrädesvis i nya, små och snabbt växande företag.

Om skattesystemet försvagar incitamenten för entreprenörer och industrialister innebär detta en försvagning av två av de viktigaste mekanismerna för kommersialisering. Här bör man rimligen söka viktiga delar av förklaringen till att de många svenska patenten och den framgångsrika svenska forskningen i så liten utsträckning resulterat i växande företag och därmed inte givit förväntad utdelning i form av tillväxt och sysselsättning, vad som ofta kommit att kallas "den svenska paradoxen" (se t.ex. Gustavsson & Kokko, 2003).

De höga skatterna på arbete sänker avkastningen på utbildning och erfarenhet, dvs. på *yrkeskunnig arbetskraft*. I Sverige sjönk avkastning före skatt under lång tid (Palme & Wright, 1998; Arai & Kjellström, 2001). Över tiden riskerar en låg avkastning på utbildning och förkovran att leda till att färre förvärvar yrkeskompetens med hög produktivitet. Höga marginaeffekter på arbete förstärker denna effekt.

Marginaeffekterna verkar på många områden: val av arbete, volymen marknadsarbete, graden av ansträngning, viljan att ta på sig mer ansvarsfulla uppgifter, benägenheten att investera både i fysiskt kapital och humankapital osv. Under 1990- och 2000-talet har det också kommit studier som visar att de sammantagna effekterna av välfärdssystemen gjort det olönsamt att överhuvudtaget arbeta för stora grupper i samhället (Ds 1994:81; Ds 1997:73).<sup>11</sup> Främst drabbar detta lågavlönade där många har fastnat i den s.k. fattigdomsfällan; de kan ofta inte genom eget arbete förbättra sin ekonomiska situation (SOU 2001:24; SOU 2004:02).<sup>12</sup>

Höga skatter på arbete försämrar också förutsättningarna för arbetsdelning och arbetsspecialisering. Många tjänster blir svåra att kommersialisera och en entreprenöriell produkt- och organisatorisk utveckling, särskilt inom många av tjänstenäringsarna, kommer aldrig igång (Davis & Henrekson, 2005). Konkurrenten från det obe-

<sup>11</sup> Ds är en förkortning av Departementsstencil.

<sup>12</sup> SOU är en förkortning av Statens Offentliga Utredningar.

talda egenarbetet, dvs. den tänkta kunden, och den svarta sektorn blir helt enkelt allt för hög.

Av särskilt stor betydelse för de mindre företagens tillväxtmöjligheter är utbudet av *venture capital* (VC). Insatser av s.k. affärsänglar och venture capital-bolag är av stor betydelse för att t.ex. nya teknologibaserade företag skall lyckas (Lindström & Olofsson, 1998; Avdeitchikova m.fl., 2006). Med höga skatter på arbete och sparande minskar tillgången på denna typ av finansiering. I Sverige missgynnas också riskkapitalföretag i förhållande till producerande företag skattemässigt, bl.a. genom att avkastningen trippelbeskattas (28 procent både i företaget och riskkapitalbolaget och 30 procent på ägarnivån). I normalfallet har nu detta minskats till dubbelbeskattning från och med 2003, förutsatt att riskkapitalbolaget har minst 10 procent av kapital eller röster i det aktuella företaget. Till följd av fåmansföretagsreglerna i Sverige finns också den helt kontraproduktiva effekten där en riskkapitalist som tar aktiv del i företagets skötsel beskattas mycket hårdare än den passiva finansiären (Braunerhjelm & Wiklund, 2006).<sup>13</sup>

Även när det gäller framväxten av en effektiv VC-näring är beskattningen av optioner av stor betydelse. I USA beskattas sedan 1981 personaloptioner med skattesatsen 20 procent och ingen skatt utgår förrän den underliggande aktien säljs (Zackrisson, 2004). Denna institutionella förändring stimulerade framväxten av hela VC-näringsen, vilken visat sig vara en effektiv institution för att harmonisera incitamenten hos entreprenörer, investerare och kapitalförvaltare (Zider, 1998; Hellman & Puri, 2000; Gompers & Lerner, 2001). Med de svenska skattereglerna kan dock i praktiken inte en högkompetent VC-näring med juridiskt säte i Sverige växa fram.

De höga skatterna på såväl arbete som kapital kan förväntas få negativa effekter på *andrahandsmarknadens* funktionssätt.

Tillsammans med socialförsäkringssystemens utformning har de höga skatterna försvagat drivkrafterna till individuellt sparande. Som tidigare nämnts leder detta till svårigheter för finansieringen av projekt i dess första utvecklingsfas.

En annan effekt av höga skatter med åtföljande omfördelning av kapital är att "kompetensen tvättas ur pengarna" (Eliasson, 1996). Att vissa entreprenörer, industrialister och venturekapitalister tjänar pengar på sitt företagande och sina investeringar är ju själva beviset på att de har stor förmåga att generera hög avkastning på sina verksamheter. Många av dessa väljer att i ett senare skede bli aktörer på andrahandsmarknaden och använda sin kompetens för att investera i och utveckla andra bolag. Höga skatter på privat ägande gör då att entreprenörer och industrialister i praktiken ofta kommer att ersättas av byråkrater och fondförvaltare (varav de kapitalmässigt största i många fall är statliga eller korporativa) med mindre erfarenhet och kompetens att leda och driva företag. I Sverige har detta varit en uttalad politik. Den svenska politiken visavi företagandet karaktäriserades länge – och kanske delvis fortfarande – av en vision om att skapa ett ekonomiskt system som skulle kunna karaktäriseras som "kapitalism utan kapitalister" (Johansson & Magnusson, 1998). I de fall fonderna kontrolleras av staten eller korporativa intressen är också risken större att fonderna tar politiska hänsyn i sitt agerande (Henrekson & Jakobsson, 2005).

Om det är riskfyllt att växa blir det också rationellt för existerande entreprenörer att utveckla starkare preferenser för kontroll (se t.ex. Wiklund m.fl., 2003). Med starka preferenser för kontroll kommer färre företag att vara intresserade av att söka sig till andrahandsmarknaden för att kunna få in kapital och erforderlig kompetens genom att vidga ägarkretsen.

Hög skatt på arbete och en stor offentlig sektor kan förväntas få stor påverkan på

<sup>13</sup> Dessutom har fåmansföretagsreglerna snedvridande effekter mellan olika företag och missgynnar lönsamma företag som vill växa snabbt (Du Rietz & Johansson, 2003), vilket sannolikt är en viktig förklaring till bristen på svenska gasellföretag.



tillgången på *kompetenta kunder* och på hur dessa agerar. Hög skatt på arbete minskar utrymmet för privat konsumtion av sofistikerade och differentierade produkter, särskilt om dessa har ett stort tjänsteinnehåll. Det är därför naturligt att det i Sverige finns förhållandevis få företag med inriktning mot sådan produktion. Däremot finns starka incitament för entreprenörer att försöka utveckla affärsidéer som bygger på ett lågt pris och serviceinnehåll och att kunden utför mycket arbete själv. I Sverige bygger också flera under efterkrigstiden framgångsrika företag på detta: IKEA, OnOff, Mekonomen och Clas Ohlson är några framträdande exempel. De kompetenta kunderna har annars i hög grad varit just de stora skattegynnade bolagen (se Henrekson & Jakobsson, 2005), särskilt i verkstadsindustrin, som kunnat skapa en marknad för ett stort antal underleverantörer. Längre var offentlig sektor också en kompetent kund, och i Sverige nämns samarbetet mellan Vattenfall och Asea, Televerket och Ericsson, Försvaret och Bofors/Saab ofta (Fridlund, 1999; Edquist, 2002) som viktiga exempel på hur staten som beställare stimulerade framväxten av nya produkter och branscher som sedan kunde bli viktiga exportnäringar.

Vad gäller tillgången till kompetenta kunder så kan förmodligen inte längre staten och storföretagen spela denna roll lika effektivt. Risken finns att Sverige är för litet i dagens globaliserade värld för att enskilda företag skall kunna utveckla produkter och tjänster med staten som kravställare. Nya komplicerade produkter måste numera utvecklas för en större marknad redan från början. Storföretagen har likaså blivit mer globala i sitt inköpsagerande. En stor fara är också att många av dem flyttar centrala verksamheter utomlands, vilket minskar den lokala närvaron av kompetenta kunder. Braunerhjelm m.fl. (2004) finner i sina omfattande intervju- och enkätstudier att personliga skatter påverkar lokaliseringen av multinationella företags huvudkontor.

## AVSLUTANDE DISKUSSION

Betingelserna för produktion och utveckling har på senare tid genomgått omfattande förändringar. För att inse detta räcker det att peka på några företeelser av fundamental betydelse: genombrotten inom informations- och kommunikationsteknologi och bioteknik, den pågående globala integrationen, de utmaningar som de demografiska förändringarna innebär och behovet att bygga en tillväxt som är uthållig för samhälle och miljö.

Ekonomins utvecklingskraft står idag i centrum för diskussionen av framtida tillväxt och välförhållanden i de rika länderna. Utfallet beror på ett avgörande sätt av samspelet – genom konkurrens såväl som samarbete – mellan skilda aktörer. Detta understryker vikten av ett *systemperspektiv*.

Vi har i denna artikel argumenterat för att en framgångsrik kommersialisering av en innovation förutsätter en hel kedja av aktörer med kompletterande kompetenser, vad vi kallat ett kompetensblock. De erforderliga aktörerna måste ges tillräckliga incitament att verka, och givet att de verkar måste den samhälleliga incitamentsstrukturen vara utformad så att de olika aktörernas agerande harmonierar till en effektiv helhet.

Vi har koncentrerat oss på skattesystemets effekter på denna incitamentsstruktur. Det betyder inte att det inte också finns ett antal andra institutioner som kan vara viktiga; såsom trygghets- och arbetsmarknadsregler som bejaktar förändring av central betydelse. Exempelvis kan en alltför rigid trygghetslagstiftning motverka sitt eget syfte. Dels riskerar detta att minska arbetsgivares benägenhet att anställa eftersom det blir svårare att avbryta en anställning som inte fungerar (se t.ex. NUTEK, 2005), dels minskar redan anställdas benägenhet att byta jobb, eftersom upparbetade rättigheter inte är portabla (Rothstein & Boräng, 2005), dels vill färre bli entreprenörer bl.a. till följd av en förändrad maktbalans till

entreprenörernas nackdel på arbetsmarknaden (Kanniainen & Vesala, 2005).

Att skapa förutsättningar för en organisk framväxt av fungerande kompetensblock ställer stora krav på politiken. Inte minst behövs mer ändamålsenliga legala strukturer (inklusive skatteregler) som uppmuntrar till en spontan framväxt *underifrån* av effektiva lösningar.<sup>14</sup>

Det är de ekonomiska aktörernas ständiga sökande efter vinster som *överstiger* den risk- och likviditetsjusterade avkastning som passiva placerare kan få som leder till att entreprenörskap, talang, humankapital och ägarkompetens både kanaliseras till rätt områden och överhuvudtaget bjuds ut i "optimala" kvantiteter.<sup>15</sup> Därmed ökar sannolikheten att nya affärsmöjligheter utvecklas och tillvaratas så att de når sin fulla potential. I denna process skapas också det organisations-/strukturkapital som är en omistlig del av alla framgångsrika företag. Den potentielle entreprenören kan alltid avstå från att använda sin kompetens och förbli anställd med fast lön, riskkapitalisten kan välja att förbli passiv istället för att komplettera sin finansiella investering med tillförsel av ägarkompetens osv.

De mindre, entreprenöriella företagen fyller en speciell roll som förnyande kraft i ekonomin – se t.ex. Audretsch (2002). Av särskild vikt är de, till antalet få, företag

som har ambitionen och förmågan att växa snabbt. Undersökningar har visat att dessa s.k. gaseller står för en oproportionerligt stor andel av sysselsättningsökningen. De små entreprenöriella företagen och gasellföretagen drabbas särskilt hårt av det svenska systemet för beskattning av arbete och kapital. Detta kan vara en viktig förklaring till bristen på nya och snabbt växande företag och den höga totala arbetslösheten i Sverige.<sup>16</sup>

Då vi har att göra med en mångfald av aktörer med i hög grad icke-kodifierbar ("tyst") decentraliserad kunskap som är starkt beroende av att den lokala miljön fungerar väl i hela sin komplexitet, kan ingen "centralplanerare" skaffa sig den erforderliga överblicken för att "styra" alla dessa aktiviteter på ett rationellt sätt. Politikens huvuduppgift blir istället att säkerställa ändamålsenliga institutioner och belöningsstrukturer som gör att det samhällsekonomiskt önskvärda blir det privatekonomiskt lönsamma. Skattesystemets utformning är här av central betydelse. Denna utformning är en grannliga uppgift som kräver en mängd svåra avvägningar.<sup>17</sup> I denna artikel har vi i form av det s.k. kompetensblocket introducerat ett ramverk som vi menar kan vara användbart i detta sammanhang.

---

14 En förklaring som anges till att svensk i ekonomi i flera avseenden, t.ex. vad gäller produktivitet utveckling och tillväxt, klarar sig väl i internationell jämförelse, trots ett i många fall tillväxthämmande skattesystem, är att Sverige i grunden är en stabil rättsstat där många tillväxtfrämjande avregleringar av exempelvis finans- och produktmarknader genomfördes från mitten av 1980-talet till mitten av 1990-talet.

15 De vinster som överstiger den avkastning som kan erhållas genom en passiv placering på kapitalmarknaden kallas med nationalekonomisk terminologi för *economic rent*. Enligt vår uppfattning är det i stor utsträckning jakten på dessa avkastningar över marknadsräntan som motiverar företag och företagare att finansiera nya innovationer och företagsbildningar, vilket ger upphov till ekonomiskt tillväxt i ekonomin som helhet.

16 Den öppna arbetslösheten i Sverige ligger våren 2006 på knappt 5 procent, men flera rapporter visar att det totala utanförskapet är mycket högt och att i princip ingen ny sysselsättning tillkommit netto sedan botten på den ekonomiska krisen i början av 1990-talet (se t.ex. Edling, 2005).

17 Ekonomer brukar använda sig av teorin för optimal beskattning för att identifiera ett skattesystem som minimerar de samlade snedvridningseffekterna av olika skatter, givet den offentliga sektorns totala finansieringsbehov. Teorins policyimplikationer är glasklara: Skatten ska vara hög på aktiviteter med små substitutionseffekter och vice versa. Korrekta slutsatser förutsätter dock en realistisk modell av verkligheten. Tillämpningarna har dock ofta varit simplistiska, vilket givit upphov till missvisande slutsatser. På senare år har dock tillämpningarna blivit mer realistiska, exempelvis har möjligheten till obeskattad egenproduktion tillåtits (Jakobsen m.fl., 2000). Kravet på analytisk hanterbarhet innebär dock fortfarande att de modellekonomier som man utgår ifrån är extremt förenklade och bortser från centrala komponenter i en verklig ekonomi. Kompetensblocksteorin som används i denna uppsats visar istället på att vägen från idé till framgångsrikt företagsbyggande förutsätter ett komplext samspel mellan ett stort antal specialiserade aktörer. Förutsättningarna är därför inte de bästa för att med hjälp av teorin för optimal beskattning erhålla "skarpa" policyslutsatser om hur skattesystemet bör utformas för att stimulera tillväxt och jobbskapande.

## REFERENSER

- Agell, J. (1997):** Comment on "Understanding State-Led Late Industrialization" by Juhana Vartiainen, i *Government and Growth*, Bergström, V. (red.). Clarendon, Oxford.
- Agell, J., Ohlsson, H. & Skogman-Thoursie, P. (2006):** Growth Effects of Government Expenditure and Taxation in Rich Countries: A Comment. *European Economic Review* 50, 211–218.
- Aghion, P. & Howitt, P. (1998):** *Endogenous Growth Theory*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Arai, M. & Kjellström, C. (2001):** Sweden, i *Education and Earnings in Europe: A Cross-Country Analysis of the Returns to Education*, Colm, H., Walker, I. & Westergaard-Nielsen, N. (red.). Edward Elgar, Cheltenham.
- Audretsch, D. B. (2002):** The Dynamic Role of Small Firms: Evidence from the US. *Small Business Economics* 18, s. 13–40.
- Avdeitchikova, S., Landström, H. & Månsson, N. (2006):** Den informella riskkapitalmarknadens betydelse för företagande, i Braunerhjelm, P. & Wiklund, J. (red.), *Entreprenörskap och tillväxt*. Forum för småföretagsforskning, Stockholm.
- Baumol, W. J. (1990):** Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Political Economy* 98, s. 893–921.
- Baumol, W. J. (2004):** Entrepreneurial Enterprises, Large Established Firms and Other Components of the Free-Market Growth Machine. *Small Business Economics* 23, s. 9–21.
- Bergström, F. (2000):** Capital Subsidies and the Performance of Firms. *Small Business Economics* 14, s. 183–193.
- Bianchi, M. & Henrekson, M. (2005):** Is Neoclassical Economics Still Entrepreneurless? *Kyklos* 58, s. 353–377.
- Birch, D. L. & Medoff, J. (1994):** *Labor Markets, Employment Policy and Job Creation*. Gazelles, i Solmon, L. C. & Levenson, A. R., (red.). Westview Press, Boulder och London.
- Braunerhjelm, P., m.fl. (2004):** Heading for Headquarters? Why and How the Location of Headquarters Matter among the EU countries, i *European Union and the Race for Foreign Direct Investment in Europe*, Pervez, G. & Oxelheim, L. (red.). Elsevier, Amsterdam och Boston.
- Braunerhjelm, P. & Wiklund, J. (red.) (2006):** *Entreprenörskap och tillväxt*. Forum för småföretagsforskning, Stockholm.
- Carlsson, B. (1983):** Industrial Subsidies in Sweden: Macroeconomic Effects and an International Comparison. *Journal of Industrial Economics* 32, s. 1–23.
- Davis, S. J. & Henrekson, M. (2005):** Tax Effects on Work Activity, Industry Mix and Shadow Economy Size: Evidence from Rich Country Comparisons, i *Labour Supply and Incentives to Work in Europe*, Gómez-Salvador, R., m.fl. (red.). Edward Elgar, Aldershot.
- Ds (1994:81):** *En social försäkring*. Rapport till ESO. Finansdepartementet, Stockholm.
- Ds (1997:73):** *Lönar sig arbete?* Rapport till ESO. Finansdepartementet, Stockholm.
- Du Rietz, G. & Johansson, D. (2003):** Skatterna, företagandet och tillväxten. *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* 56, s. 75–86.
- Edling, J. (2005):** Alla behövs. Blott arbetsmarknadspolitik skapar inga nya jobb. Stockholm.
- Edquist, C. (2002):** *Innovationspolitik för Sverige*. VFI 2002:02, Vinnova, Stockholm.
- Eliasson, G. (1996):** *Firm Objectives, Controls and Organization. The Use of Information and Transfer of Knowledge within the Firm*. Kluwer, Dordrecht.
- Eliasson, G. & Eliasson Å. (1996):** The Biotechnical Competence Bloc. *Revue d'Economie Industrielle* 78, s. 7–26.
- Esping-Andersen, G. (1990):** *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Polity, Cambridge.
- EU (2001):** *Towards a European Research Area. Key Figures*. Luxemburg: Office for Official Publications of the European Communities, Luxemburg.
- Flamholtz, E. (1986):** *How to manage the Transition from Entrepreneurship to a Professionally Managed Firm*. Jossey-Bass, San Francisco.
- Fridlund, M. (1999):** *Den gemensamma utvecklingen*. Doktorsavhandling, Institutionen för produktionsystem, Kungliga Tekniska Högskolan, Stockholm.
- Gompers, P. A. & Lerner, J. (2001):** *The Money of Invention: How Venture Capital Creates New Wealth*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Gustavsson, P. & Kokko, A. (2003):** *Sveriges konkurrens fördelar för export och multinationell produktion*. Bilaga 6 till Långtidsutredningen 2003/2004. SOU 2004:19. Fritzes, Stockholm.
- Hayek, F. A. (1978):** Competition as a Discovery Procedure, i *The Essence of Hayek*, Nishiyami, C & Leube, K. (red.). Hoover Institution Press, Stanford.
- Hellmann, T. & Puri, M. (2000):** The Interaction Between Product Market and Financing Strategy: The Role of Venture Capital. *Review of Financial Studies* 13, s. 459–984.
- Henrekson, M. & Jakobsson, U. (2005):** The Swedish Model of Ownership and Corporate Control in Transition, i *Who Should Own Europe?*, Huizinga, H. & Jonung, L. (red.). Cambridge University Press, Cambridge.

- Henrekson, M. & Johansson, D. (1999):** Institutional Effects on the Evolution of the Size Distribution of Firms. *Small Business Economics* 12, s. 11–23.
- Henrekson, M. & Sanandaji, T. (2004):** Ågarbeskattningen och företagandet. Om skatteteorin och den svenska policydiskussionen. SNS Förlag, Stockholm.
- ITPS (2004):** Effektvärdering av de geografiska målprogrammen inom EG:s strukturfonder. A2004:009. Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Jacobsen K. H., Richter, W. F. & Sørensen, P. B. (2000):** Optimal Taxation with Household Production. *Oxford Economic Papers* 52, s. 584–594.
- Johansson, A. L. & Magnusson, L. (1998):** LO – andra halvseket. Fackföreningsrörelsen och samhället. Atlas, Stockholm.
- Johansson, D. (2004):** Economics without Entrepreneurship or Institutions: A Vocabulary Analysis of Graduate Textbooks. *Econ Journal Watch* 1, s. 515–538.
- Kanniainen, V. & Vesala, T. (2005):** Entrepreneurship and Labor Market Institutions. *Economic Modelling* 22, s. 828–847.
- Kirzner, I. M. (2005):** Information-Knowledge and Action-Knowledge. *Econ Journal Watch* 2, s. 75–81.
- Libecap, G. (1993):** Entrepreneurship, Property Rights and Economic Growth, i *Advances in the Study of Entrepreneurship, Innovation and Economic Growth: A Research Annual. Vol 6.* JAI Press, Greenwich, CT.
- Lindström, G. & Olofsson, C. (1998):** Teknikbaserade företag i tidig utvecklingsfas. Institute for Technology and Management, Linköping.
- NUTEK (2005):** Den första anställningen – hinder och möjligheter att anställa en första person. NUTEK R 2005:01, Stockholm.
- Palmberg, C. & Lukkonen, T. (2004):** Var finns Finlands industriella framtid? – en jämförelse mellan bioteknik- och IKT-branscherna. *Ekonomiska Samfundets Tidskrift* 57, s. 21–34.
- Palme, M. & Wright R. E. (1998):** Changes in the Rate of Return to Education in Sweden: 1968–1991. *Applied Economics* 30, s. 1653–1663.
- Pelikan, P. (1993):** Ownership of Firms and Efficiency: The Competence Argument. *Constitutional Political Economy* 4, s. 349–392.
- Romer, D. (2001):** *Advanced Macroeconomics.* McGraw-Hill, New York.
- Rosenberg, N. (1982):** *Inside the Black Box: Technology and Economics.* Cambridge University Press, Cambridge, MA.
- Rothstein, B. & Boräng, F. (2005):** Dags att dra in guldklockorna? Om rörlighet och sjukfrånvaron på den svenska arbetsmarknaden, i *Arbetsrätt, rörlighet och tillväxt*, Rauhut, D. & Falkenhall, B. (red.). ITPS A2005:016, Östersund.
- Schumpeter, J. A. (1911/1934):** *The Theory of Economic Development.* Transaction Publishers, New Brunswick och London.
- Simon, H. A. (1955):** A Behavioral Model of Rational Choice. *Quarterly Journal of Economics* 69, s. 99–118.
- Slemrod, J. (1995):** What Do Cross-Country Studies Teach about Government Involvement, Prosperity, and Economic Growth? *Brookings Papers on Economic Activity* 2, 373–431.
- SOU 2001:24: Ur fattigdomsfällan.** Familjeberedningens huvudbetänkande. Fritzes, Stockholm.
- SOU 2004:02: Vem tjänar på att arbeta?** Bilaga 14 till långtidsutredningen 2003/04. Fritzes, Stockholm.
- Svensson, R. (2004):** Commercialization of Patents and External Financing During the R&D-Phase. Working Paper nr 624. Institutet för Näringslivsforskning, Stockholm.
- Widmalm, F. (2001):** Tax Structure and Growth: Are Some Taxes Better Than Others? *Public Choice* 107, s. 199–219.
- Wiklund, J., Davidsson P. & Delmar, F. (2003):** What Do They Think and Feel about Growth? An Expectancy-Value Approach to Small Business Managers' Attitudes toward Growth. *Entrepreneurship Theory and Practice* 27, s. 247–269.
- Zackrisson, M. (2004):** *Skattesystemet i USA – en översikt med fokus på småföretag och deras finansierare.* A2004:015. ITPS, Stockholm.
- Zider, B. (1998):** How Venture Capital Works. *Harvard Business Review*, November–December, s. 131–139.