

# SKATTERNA OCH ENTREPRENÖRSKAPET

– FÖRETAGSBYGGGANDE, OPTIONER OCH TILLVÄXT



FORSKNING NÄTVERK DEBATT  
ENTREPRENÖRSKAPS  
FORUM



NÄRINGSPOLITISKT  
FORUM

# SKATTERNA OCH ENTREPRENÖRSKAPET

– FÖRETAGSBYGGGANDE, OPTIONER OCH TILLVÄXT

Pontus Braunerhjelm

Johan Eklund

Magnus Henrekson

Johan Kreicbergs

Arvid Malm

# ENTREPRENÖRSKAPSFORUM

Entreprenörskapsforum är en oberoende stiftelse och den ledande nätverksorganisationen för att initiera och kommunicera policyrelevant forskning om entreprenörskap, innovationer och småföretag. Stiftelsens verksamhet finansieras med såväl offentliga medel som av privata forskningsstiftelser, näringslivs- och andra intresseorganisationer, företag och enskilda filantroper. Författarna svarar själva för problemformulering, val av analysmodell och slutsatser i rapporten.

*För mer information se [www.entreprenorskapsforum.se](http://www.entreprenorskapsforum.se)*

## NÄRINGSPOLITISKT FORUMS STYRGRUPP

Per Adolfsson (ordförande), Avega Group

Karin Apelman, styrelseproffs

Anna Belfrage, Körsbärsträdgården

Ulf Berg, Speed Identity

Anna Bünger, Tillväxtverket

Enrico Deiaco, Tillväxtanalys

Anna Hallberg, Almi

Carl B Hamilton, särskild rådgivare till EU-kommisionen

Peter Holmstedt, egen företagare och affärsängel

Christian Ketels, Harvard Business School

Hans Peter Larsson, PwC

Annika Lundius, styrelseproffs

Sara Melén, Handelshögskolan i Stockholm

Kjell Håkan Närfelt, Vinnova

Jan-Eric Sundgren, oberoende konsult

Ivo Zander, Uppsala universitet

## SENAST UTGIVNA RAPPORTER FRÅN NÄRINGSPOLITISKT FORUM

*#7 Patentboxar som indirekt FoU-stöd – Roger Svensson*

*#8 Byggmarknadens regleringar – Åke E Andersson och David Emanuel Andersson*

*#9 Sources of capital for innovative startup firms – Anna Söderblom och Mikael Samuelsson*

*#10 Företagsskattekommittén och entreprenörskapet – Arvid Malm (red)*

*#11 Innovation utan entreprenörskap? – Johan P Larsson*

*#12 Sharing Economy – Anna Felländer, Claire Ingram och Robin Teigland*

*#13 A Review of the Circular Economy and its Implementation – Almas Heshmati*

*#14 Den svaga länken? - inkubatorernas roll i det svenska innovationssystemet – Olof Ejermo*

*#15 Blockchain – Decentralized Trust – David Bauman, Pontus Lindblom och Claudia Olsson*

*#16 En värld i rörelse 1990–2015 – utveckling och ojämlikhet under globaliseringens epok – Johan Norberg*

© Entreprenörskapsforum, 2017

ISBN:978-91-89301-88-7

Författare: Pontus Braunerhjelm, Johan Eklund, Magnus Henrekson

Johan Kreicbergs och Arvid Malm

Grafisk produktion: Klas Håkansson, Entreprenörskapsforum

Omslagsfoto: IStockphoto

Tryck: Örebro universitet

# Förord

Näringspolitiskt forum är Entreprenörskapsforums mötesplats med fokus på svenska förutsättningar för entreprenörskap, innovationsförmåga samt för ekonomins långsiktiga förnyelsekraft. Ambitionen är att föra fram policyrelevant forskning till beslutsfattare inom såväl politiken som inom privat och offentlig sektor. De rapporter som presenteras och de rekommendationer som förs fram inom ramen för Näringspolitiskt forum ska vara förankrade i vetenskaplig forskning. Förhoppningen är också att rapporterna ska initiera och bidra till en djupare diskussion och debatt kring de frågor som analyseras.

Den snabba teknikutvecklingen och globaliseringens krafter utmanar svenska ramvillkor och ställer krav på anpassning. Det handlar ytterst om att säkra Sveriges status som en tillväxtorienterad och kunskapsdriven ekonomi. Men för att kunskap ska resultera i långsiktig tillväxt krävs innovationer och entreprenörskap och oroväckande nog placerar sig det svenska entreprenörskapet – med undantag av några välkända företag – i mittfåran i jämförelse med andra länder. Dessutom ligger de svenska entreprenörsskatterna relativt högt och är inte utformade för att underlätta tillväxt i företagen. Ytterligare ett moln på himlen är att det för närvarande diskuteras olika skatteinitiativ som riskerar att försämra skattemiljön för entreprenörer, mindre företag och högutbildade.

I en global ekonomi måste entreprenörsskatterna ses i ett omvärldsperspektiv. Särskilt viktigt att inte beskatta baser som på sikt kan förväntas leda till högre tillväxt och välbefinnande. I rapporten *Skatterna och entreprenörskapet – företagsbyggande, optioner och tillväxt* undersöks, ur olika perspektiv, hur förutsättningarna för svenskt entreprenörskap ser ut idag och på vilket sätt skatterna påverkar entreprenörskapet. I rapporten identifieras två övergripande faktorer som bör vägleda skattepolitiken: att svenska skatter måste stå i paritet med omvärldens och att skatter inte enbart är ett omfördelningsinstrument utan bör i lika hög grad ses som ett tillväxtverktyg.

Rapporten är skriven av Pontus Braunerhjelm, forskningsledare Entreprenörskapsforum och professor KTH, Magnus Henrekson, professor och vd Institutet för Näringslivsforskning (IFN), Johan Kreicbergs vd Kreicbergs Utredning & Opinion och tidigare huvudsekreterare Entreprenörskapsutredningen och Arvid Malm, doktorand Entreprenörskapsforum och KTH samt undertecknad. Den analys samt de slutsatser och förslag som presenteras i rapporten delas inte nödvändigtvis av Entreprenörskapsforum, mina medförfattare och jag svarar själva för dessa.

Stockholm i januari 2017

Johan Eklund

Vd Entreprenörskapsforum och professor vid Blekinge Tekniska Högskola samt Internationella Handelshögskolan i Jönköping



# INNEHÅLL

|                                                                                                  |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| FÖRORD                                                                                           | 3  |
| 1. ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE                                                                     | 7  |
| 1.1 Vad menas med entreprenörskap och innovation?                                                | 7  |
| 1.2 Entreprenörens roll                                                                          | 8  |
| 1.3 Beskattningen av entreprenörskap och skattereformen 1990                                     | 14 |
| 2. SVENSKA SKATTER I ETT INTERNATIONELLT PERSPEKTIV<br>– FRÄMJAS ENTREPRENÖRSKAP OCH INNOVATION? | 17 |
| 2.1 Entreprenörers och mindre företags bidrag till sysselsättning och innovation                 | 18 |
| 2.2 Skatter och entreprenörskap – en internationell jämförelse                                   | 21 |
| 2.3 Entreprenörsskatter – bolags-, kapital- och utdelningsskatterna                              | 25 |
| 2.4 Skatter på företagsbyggande                                                                  | 31 |
| 2.5 Slutsatser                                                                                   | 36 |
| 3. SKATTEREGLER FÖR INNOVATION OCH<br>ENTREPRENÖRSDRIVEN TILLVÄXT                                | 39 |
| 3.1 Inledning                                                                                    | 39 |
| 3.2 Skattereformen och 3:12-reglernas successiva reformering                                     | 40 |
| 3.3 Företagsbyggande handlar om fler än företagaren                                              | 42 |
| 3.4 Beskattning av nyckelpersoners entreprenörsinsatser                                          | 45 |
| 3.5 Aktörer som tillhandahåller externt kapital                                                  | 48 |
| 3.6 Beskattning av olika typer av sparande                                                       | 50 |
| 3.7 När och varför lyfte Silicon Valley?                                                         | 51 |
| 3.8 Samspelet mellan de fem aktörerna i värdeskapandet                                           | 53 |
| 3.9 Slutsatser                                                                                   | 54 |
| 4. AVSLUTANDE REFLEKTIONER                                                                       | 59 |



## Kapitel 1

# ENTREPRENÖRSKAP I SVERIGE

ARVID MALM

---

Hur ser förutsättningarna ut idag för svenskt entreprenörskap och på vilket sätt påverkar skatterna entreprenörskapet? Dessa frågor belyses från olika perspektiv i denna rapport. Inledningsvis ges en kort beskrivning av entreprenörskapet i Sverige, skatterna på entreprenörskap och skattereformen 1990. Som utgångspunkt är det viktigt att kort förklara vad som menas med entreprenörskap.

## 1.1 Vad menas med entreprenörskap och innovation?<sup>1</sup>

I forskningslitteraturen finns en rad olika definitioner av entreprenörskap som baseras på både egenskaper och funktion (Wennekers och Thurik 1999). Bland de vanligen förekommande återfinns Schumpeters (entreprenören stör ekonomins jämviktsläge), Knights (omvandlar osäkerhet till kalkylerbar risk) och Kirzners (utnyttjar prisskillnader och driver ekonomin mot jämvikt). Mer moderna tappningar skiljer på entreprenörskap som sker genom att ett nytt företag startas, inom ett redan existerande företag (intraprenörskap), i individbaserade nätverk eller genom socialt entreprenörskap. Vad som förenar dessa olika dimensioner av entreprenörskap är någon form av förnyelse och i regel även en tillväxtambition. I rapporten används följande definition:

*Entreprenörer är ekonomins förändringsagenter och bidrar till förnyelse och dynamik oavsett var de verkar. Avser entreprenörskapet en nyetablering tar entreprenören risken för verksamheten och ansvarar också för dess resultat.*

Definitionen sammanfaller väl med Schumpeters (1911) ursprungliga definition av entreprenören som förändringsagent (*agent of change*). När det i det följande refereras

---

1. Avsnittet bygger på SOU 2016:72.



till entreprenören ska detta förstås i bred bemärkelse – det är förnyelseagenten som avses oavsett om dennes verksamhet sker inom ett existerande företag, i en nyetablering eller riktar sig mot social verksamhet.

Innovation definieras däremot utifrån ett marknadsperspektiv. Entreprenören är sällan en uppfinnare och i undantagsfall en forskare. En uppfinning kan förstås som en apparat, metod eller process med ett visst mått av teknikinnehåll som framtagits av en eller flera individer. Den kan vara patenterbar eller öppet tillgänglig och bygger ofta på en tillämpning av ny teknologi eller en vetenskaplig upptäckt. Den senare är något som framkommit genom att vetenskapliga metoder tillämpats på ett specifikt problem vilket lett till resultat som utsatts för sedvanlig vetenskaplig kontroll och granskning.

Notera att varken en uppfinning eller en vetenskaplig upptäckt innebär att ekonomiskt värde eller samhällsnytta skapats. För att detta ska ske måste den nya kunskapen – uppfinningen eller upptäckten – få ett användningsområde som täcker något slags behov. Entreprenören är en central länk i dessa processer: genom att kombinera ny kunskap med existerande, eller använda beprövad kunskap på nya sätt, identifierar och testar entreprenören ett behov och en potentiell ny marknad. Då tas också steget från uppfinning/upptäckt till innovation:

*Innovation innebär att ett ekonomiskt värde kan kopplas till en ny vara eller tjänst, nya organisationsformer, nya insatsvaror eller nya marknader eller kombinationer av dessa. Innovation spänner således över de flesta branscher och ekonomiska verksamheter.*

## 1.2 Entreprenörens roll

Just entreprenörer har en särskilt viktig roll i en högproduktiv ekonomi som den svenska. Entreprenörerna driver den ekonomiska utvecklingen framåt genom att introducera innovationer. De flesta av dagens stora högproduktiva svenska företag startades och gjordes framgångsrika av entreprenörer. SKF, Volvo (en spinoff till SKF), Ericsson, H&M och IKEA är alla exempel på företag som startades av entreprenöriella individer och som växt till storföretag.

Skapandet av de internationella storföretagen i Sverige ägde rum mellan 1800-talets slut och 1970-talet. Som tidigare noterats<sup>2</sup> av flera forskare har få eller inga (beroende på exakt definition) nya storföretag skapats i Sverige sedan dess, en utveckling som skiljer sig från i första hand USA.

Sedan IT-boomen runt år 2000 har dock avsaknaden av nya svenska storföretag i viss mån kompensats av att flera framgångsrika högteknologiska företag vuxit fram. Enligt VC-företaget Atomico har Sverige sedan 2003 skapat fem nya IT-företag värderade till över en miljard dollar: Skype, Mojang, King, Klarna och Spotify. Per capita ger det Sverige en internationell tätposition vad gäller dessa nya sk enhörningar (*unicorns*),

---

2. Se t ex Högfeldt, Peter (2005), "The History and Politics of Corporate Ownership in Sweden" samt Jacobsson, U och Henrekson, M (2001), "Where Schumpeter was almost right".

d v s mycket framgångsrika nya företag<sup>3</sup>. Dessa har starkt bidragit till bilden av Sverige som ett ledande entreprenörskapsland.

Nya högteknologiska företag med höga marknadsvärderingar innebär dock inte att de med nödvändighet kommer att utvecklas till storföretag i traditionell mening. Totalt hade Sveriges fem enhörningar cirka 2600 anställda i Sverige 2015. Det största var Klarna med drygt 1000 anställda i Sverige. Ofta mäts i stället storlek inom IT-sektorn på basis av antal användare och hur stora grupper olika plattformar når. Tre av de svenska företagen hade 2016 köpts upp av internationella storföretag.

TABELL 1.1 Svenska unicorns

|         | Antal anställda | Uppköpt?            | Bransch          |
|---------|-----------------|---------------------|------------------|
| Skype   | 152             | Microsoft           | Kommunikation    |
| Mojang  | 72              | Microsoft           | Datorspel        |
| King    | 450             | Activision Blizzard | Datorspel        |
| Klarna  | 1074            | Nej                 | Betalningssystem |
| Spotify | 850             | Nej                 | Digital musik    |
| Totalt  | 2598            |                     |                  |

Källa: Atomico (2016).

Som redogjorts för ovan är innovation och entreprenörskap inte synonymt med uppfinning eller högteknologi. Flera av de viktigaste innovativa svenska storföretagen som H&M eller IKEA har blivit framgångsrika genom innovativa affärsmodeller inom lågteknologiska områden som kläder och möbler. Icke-teknologiska innovationer kan rentav vara mer värdefulla än teknologiska dito om de är svåra för konkurrenter att kopiera.

Är då avsaknaden av nya stora multinationella företag ett problem för svensk ekonomi? Det är inte självklart. Sverige har redan har en omfattande stock av storföretag som representerar ett ackumulerat entreprenörskapskapital. Dessa kan hantera en del av den innovation som en kunskapsekonomi kräver genom intraprenörskap. Dessutom kan större företag förvärva nya och innovativa företag och integrera dessa i sin verksamhet alternativt vara källa till nya avknoppningar (*spin-offs* och *spin-outs*). Det föreligger i regel ett symbiotiskt förhållande mellan nya, små och stora företag. En dynamisk ekonomisk miljö kräver därför näringslivsförutsättningar som står i paritet med omvärldens och som kan attrahera kompetens, kapital och företag till Sverige.

För Sveriges vidkommande har förekomsten av våra storföretag och dess starka varumärken varit en enormt värdefull tillgång. Samtidigt finns det fördelar med att inte helt förlita sig på befintliga storföretag. Som bland andra Shane (2001) noterat är förmågan att skapa nya tillväxtföretag särskilt viktig när nya teknologier gör intåg på marknaden.

3. Se <http://www.atomico.com/explore-d3> (2016-10-13).

Kreativ förstörelse, d v s in- och utträde av företag med nya produkter och tjänster, kan slå hårt mot såväl länder som företag vars produkter konkurreras ut genom andras innovation. Exempelvis var Finlands ekonomi under 2000-talet mycket beroende av Nokia för högkvalificerad sysselsättning och export. Introduktionen av Apples iPhone var ett hårt slag som landet ännu inte hämtat sig fullt ut från. Även storföretag i Sverige har stött på allvarliga problem på grund av en intensifierad internationell konkurrens vilket spillt över till svensk ekonomi: AstraZeneca och Ericssons neddragningar är några exempel liksom Saab Automobiles nedläggning. Goda förutsättningar att starta och expandera nya företag minskar ekonomins sårbarhet för den typen av omstruktureringar och öppnar också upp möjligheter när nya teknologier gör intåg på marknaderna. Entreprenörskap är därför en nödvändig förutsättning för den ekonomiska förnyelsekraften.

Hur ligger Sverige då till vad gäller entreprenörskapet? Att mäta entreprenörskap är inte trivialt. Ofta har företagandet (antal nya företag, antal eller andel företagare) använts som ett mått på hur entreprenörskapet utvecklas över tid eller för att jämföra länders nivå av entreprenöriell verksamhet.

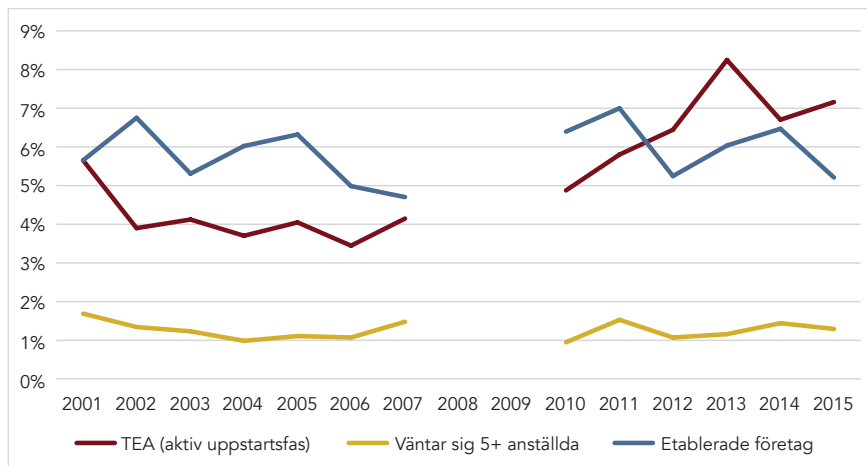
Global Entrepreneurship Monitor (GEM) är världens mest omfattande entreprenörskapsundersökning som sedan 2001 undersökt företagande i ett stort antal länder runtom i världen. Genom att intervjua slumpvis utvalda individer i varje land om de själva är inblandade i olika faser av ett företags livscykel – från planering att starta ett nytt företag till en eventuell exit – ges en bild av hur företagandet skiljer sig åt över tid och mellan länder.

I GEM ställs även frågor om tillväxtutsikter och ambitioner för företaget, t ex om nyföretagare väntar sig att ha minst fem anställda om fem år. Som mått på "Schumpeterianskt" entreprenörskap är detta sannolikt ett bättre mått än t ex antalet företagare.

Figur 1.1 visar dels hur stor andel av befolkningen som är inblandad i att starta ett nytt företag (total entreprenöriell aktivitet, TEA), hur stor andel som redan driver ett företag och hur stor andel av befolkningen som är inblandade i företagsstart och som dessutom tror sig kunna anställa minst fem personer inom fem år.

När andelen av de tillfrågade som tror att de kommer att ha minst fem anställda inom fem år bryts ut och en internationell jämförelse görs placerar sig Sverige relativt lågt bland utvecklade ekonomier. En annan potentiellt negativ tendens som framgår av GEM, Braunerhjelm m fl (2016), är att det möjlighetsmotiverade entreprenörskapet har fallit tillbaka något under 2015. Möjlighetsmotiverat entreprenörskap är det företagande som drivs av just upplevda möjligheter att framgångsrikt tillvarata affärsmöjligheter genom att starta och expandera ett företag. Motsatsen till detta är nödvändighetsbaserat företagande, där företagandet motiveras av brist på alternativ, t ex av arbetslöshet. Det räcker med andra ord inte med att enbart titta på total entreprenöriell aktivitet, det är även nödvändigt att beakta kvaliteten på entreprenörskap utifrån ett tillväxtperspektiv.

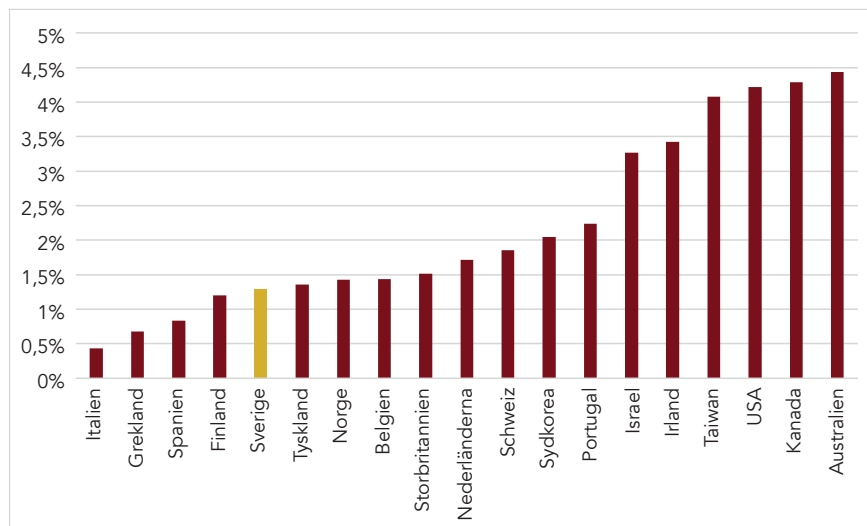
**FIGUR 1.1** Global Entrepreneurship Monitor, utvecklingen i Sverige 2001–2015



Källa: Braunerhjelm m fl (2016).

Anm: Data saknas för 2008 och 2009.

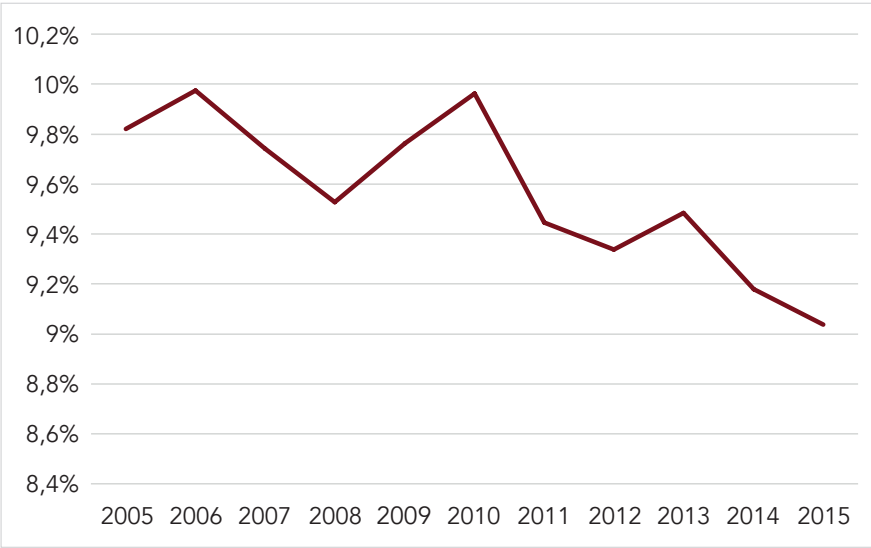
**FIGUR 1.2** Andel nyföretagare som tror sig ha minst fem anställda inom fem år



Källa: Braunerhjelm m fl (2016).

Statistiska Centralbyrån för inom ramen för sina Arbetsmarknadsundersökningar (AKU) statistik över hur stor andel av de sysselsatta som driver företag som sin huvudsakliga syssla.

**FIGUR 1.3** Företagare och anhöriga som arbetar i familjeföretag som andel av sysselsättningen (huvudsaklig syssla) i Sverige 2005–2015



Källa: SCB/AKU (2016).

Andelen företagare (personer som huvudsakligen arbetar med att driva ett företag) bland de sysselsatta har sjunkit något det senaste årtiondet vilket delvis kan förklaras av en stigande sysselsättning sedan 2010.

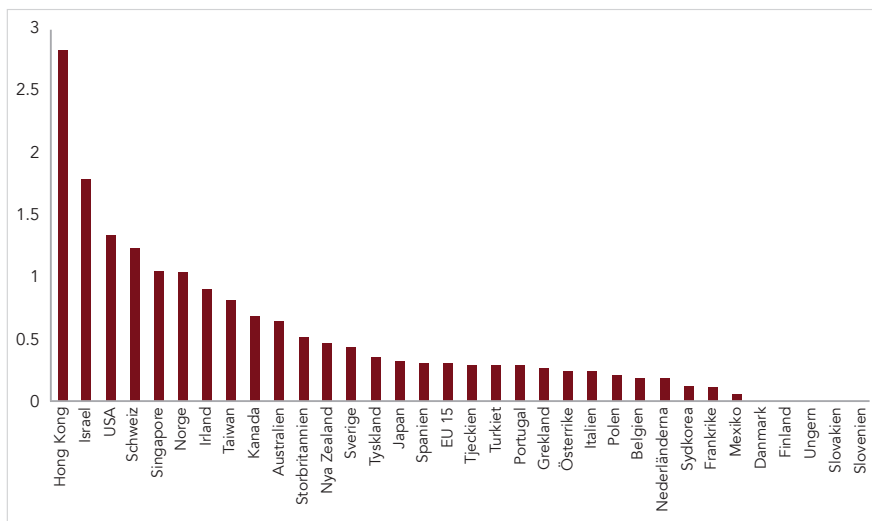
Som Henrekson och Sanandaji (2014)<sup>4</sup> noterar är dock antalet företag eller företagare ett trubbigt mått på entreprenöriell aktivitet, särskilt när det gäller att jämföra länder. I vissa fall kan andelen företagare rentav ha ett omvänt förhållande till innovativt och tillväxtorienterat entreprenörskap i och med att framgångsrika företagare tenderar att ta marknadsandelar från mindre aktörer. De föreslår istället ett alternativt mått som baseras på att mäta antalet mycket framgångsrika företagare i varje land (*billionaire entrepreneurs*).

Företagare som lyckas förändra den marknad de verkar på i hög utsträckning genom framgångsrikt entreprenörskap (Alfred Nobel, Steve Jobs, Ingvar Kamprad, m fl) blir i regel mycket förmögna. Genom att mäta antalet och andelen individer som blivit rika genom entreprenörskap går det att få ett mått på framgångsrikt entreprenörskap med stor inverkan på ekonomin. Nackdelen med måttet är att det fokuserar enbart på de i särklass mest framgångsrika aktörerna och dessutom speglar en historisk utveckling där dagens förutsättningar och nivå på entreprenörskapet inte fångas upp. Inte heller

4. Henrekson, Magnus och Sanandaji, Tino (2014), "Small business activity does not measure entrepreneurship", *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America* (PNAS), vol 111 no 5.

kommer mellanskiktet av framgångsrikt entreprenörskap dokumenteras på den typen av förmögenhetslistor.

**FIGUR 1.4** Antal miljardärsentreprenörer per capita



Källa: Henrekson och Sanandaji (2014).

Figur 1.4 visar att Sverige placerar sig i ett internationellt mellanskikt även vad gäller miljardärsentreprenörer.

Sammanfattningsvis gör entreprenörskapets mångfacetterade natur och bristen på etablerade och entydiga mått på entreprenörskap att det är svårt att ge ett entydigt svar på frågan hur starkt entreprenörskapet är i Sverige. En sammantagen bedömning är dock att entreprenörskapet i Sverige var mycket starkt under perioden 1870–1910, utvecklades relativt väl fram till 1960-talet för att därefter falla tillbaka ända fram till mitten av 1990-talet. Därefter har utvecklingen återigen blivit starkare. Notera att skissen ovan bara ser till den långsiktiga utvecklingen och bortser från konjunktursvängningar och världskrig.

Enligt den statistik som är mest tillförlitlig placerar sig Sverige idag i ett mellanskt internationellt vad gäller entreprenöriell aktivitet. Det finns således en förbättringspotential ifråga om förutsättningarna för entreprenörskap och i synnerhet för det tillväxtorienterade entreprenörskapet.

### 1.3 Beskattningen av entreprenörskap och skattereformen 1990

Innan 1980-talets slut grundades utformningen av företagsbeskattningen i ambitionen att begränsa inkomstjämligheten kombinerat med en insikt om att de stora

exportföretagens skattemiljö måste vara jämförbar med situationen i andra länder. Detta drevs av storföretagens betydelse för svensk ekonomi.

Sakpolitiskt yttrade sig detta i sambeskattnings av arbets- och kapitalinkomster med en mycket progressiv skatteskala. Bolagsskatten var samtidigt visserligen hög med dagens mått mätt (mellan 50–60 procent under perioden 1960–1990), men företagen hade extensiva reservations- och avdragsmöjligheter som sänkte den effektiva skattesatsen till 20–30 procent med vissa undantag under korta perioder på 1970- och 80-talet<sup>5</sup>.

Kombinationen av höga skatter på individuella företagare (mest minnesvärt illustrerat av den sk Pomperipossadebatten kring Astrid Lindgrens mer än hundra procentiga marginalskatt) och gynnsamma skatteregler för befintliga företag med starkt kassaflöde gynnade de etablerade storföretagen relativt nyare aktörer och individuella entreprenörer.

Skatternas effekt förstärktes ytterligare av kreditregleringen som genom utlåningstak, likviditetskvoter och reglerade räntenivåer samtidigt rabatterade och ransonerade utlåningen. Detta gjorde i sin tur att de mest kreditvärdiga företagen, vilket i regel var synonymt med de stora exportföretagen, fick förtur till ofta underprissatta lån. Kreditregleringen luckrades successivt upp under 1970- och 80-talen och avskaffades slutligen 1985.

Detta läge var bakgrunden till 1990 års stora skattereform. Dess mål var att skapa ett enklare skattesystem som gynnade arbete och sparande mer och lånefinansiering av konsumtion och investeringar mindre. De viktigaste reformerna var i korthet:

- Inkomstskatten på arbete sänktes. Den statliga inkomstskatten sattes till 20 procent och denna skulle bara tas ut av de 15 procent som hade högst inkomst. Grundavdraget höjdes samtidigt för att gynna låginkomsttagare. Antalet avdragsmöjligheter minskades kraftigt och förmånsbeskattningen skärptes.
- Barn- och bostadsbidragen höjdes.
- Bolagsskatten sänktes från en nominell skattesats på 57 till 30 procent. Samtidigt togs de flesta reservations- och avdragsmöjligheter bort så att skattebasen breddades kraftigt.
- En separat kapitalinkomstskatt på 30 procent infördes samtidigt som avdragsmöjligheterna minskades kraftigt för att bredda skattebasen.
- Skattebasen för moms breddades genom att t ex de lägre skattesatserna för restauranger och hotell avskaffades.
- Skatten på miljöskadlig verksamhet höjdes, t ex höjdes bensinskatten samtidigt som en koldioxidskatt infördes.

Den sammanlagda effekten av kreditavregleringen och skattereformen gjorde att gynnandet av institutionellt eller internationellt ägda storbolag relativt svenska icke-institutionella ägare minskade. Den lägre kapitalvinstbeskattningen minskade det

5. Södersten, Jan (1984), "Bolagsskatten, en politisk och ekonomisk kökkenmödning", Ekonomisk debatt 8/84.

relativa missgynnandet av mindre inhemska ägare relativt återinvesterade vinster eller internationellt kapital. Den betydligt enklare bolagsskatten gjorde beskattningen enklare att hantera för särskilt mindre företag. Dessutom innebar de lägre löneskatterna att individer lättare kunde bygga upp eget investeringskapital.

Sedan skattereformens genomförande har stora förändringar genomförts av såväl socialdemokratiska som borgerliga regeringar samtidigt som omvärldsvillkoren har förändrats i betydande omfattning. Det gör det motiverat att höja blicken och fundera på om det svenska skattesystemet är i behov av reformer som syftar till att stärka förutsättningarna för entreprenörskap, i synnerhet det tillväxtorienterade entreprenörskapet.

Det är dessa frågor som diskuteras i rapporten. I det följande kapitlet författat av Pontus Braunerhjelm, Johan Eklund och Johan Kreicbergs följer en internationell jämförelse av skatter med avseende på att dels äga och driva företag, dels de skattemässiga förutsättningarna för att få fram tillväxtföretag. Kapitlet innehåller ett stort antal internationella jämförelser, bl a av optionsbeskattning. Därefter reder Magnus Henrekson ut beskattningens roll i byggandet av entreprenöriella företag samt diskuterar styrkor och svagheter i dagens svenska beskattning av entreprenörer. Avslutningsvis presenteras några slutsatser för den svenska skattepolitikens utformning.

## Referenser

- Atomico (2016). <http://www.atomico.com/explore-d3> (2016-10-13).
- Braunerhjelm, P, C Holmquist, J P Larsson och Y Skoogberg (2016), *Entreprenörskap i Sverige – nationell rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Henrekson, M och U Jakobsson (2001), "Where Schumpeter was nearly right—the Swedish model and Capitalism, Socialism and Democracy", *Journal of Evolutionary Economics*, 11(3), s 331-358.
- Henrekson, M och T Sanandaji (2014), "Small business activity does not measure entrepreneurship". *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 111(5), 1760-1765.
- Högfeldt, P (2005), "The history and politics of corporate ownership in Sweden", i Morck, R (red), *A history of corporate governance around the world: Family business groups to professional managers*, University of Chicago Press, Chicago.
- Shane, S (2001), "Technological opportunities and new firm creation", *Management Science*, 47(2), s 205-220.
- SCB (2016), "Arbetskraftsundersökningarna (AKU)", [http://www.scb.se/sv/\\_/Hitta-statistik/Statistik-efter-amne/Arbetsmarknad/Arbetskraftsundersokningar/Arbetskraftsundersokningarna-AKU/](http://www.scb.se/sv/_/Hitta-statistik/Statistik-efter-amne/Arbetsmarknad/Arbetskraftsundersokningar/Arbetskraftsundersokningarna-AKU/) (2016-10-18).
- SOU 2016:72 (2016), *Entreprenörskap i det tjugoförsta århundradet*.
- Södersten, Jan (1984), "Bolagsskatten, en politisk och ekonomisk kökkenmödding", *Ekonomisk debatt*, 8(84), s 499-511.





## Kapitel 2

# SVENSKA SKATTER I ETT INTERNATIONELLT PERSPEKTIV

## Främjas entreprenörskap och innovation?<sup>1</sup>

PONTUS BRAUNERHJELM, JOHAN EKLUND OCH JOHAN KREICBERGS

---

Entreprenörskap är av flera skäl viktigt för en ekonomis utveckling. För det första bidrar entreprenörer med nya produkter och tjänster, d v s innovationer, för att lösa problem eller tillfredsställa behov. I den processen drar entreprenören ofta på befintlig kunskap och omvandlar den till samhällelig nytta. För det andra är nystartade och unga företag viktiga för konkurrens, produktivitet och sysselsättning (Braunerhjelm m fl 2012, OECD 2015).

En tillväxtorienterad och kunskapsdriven ekonomi bygger således dels på att kunskap uppgraderas och utvecklas, dels på att kunskap omvandlas till samhällelig nytta vilket är entreprenörens roll. Den ekonomiska politiken måste således bygga på dessa två pelare.<sup>2</sup> Ekonomer tenderar att vara eniga om att teknikutveckling och innovationer är de långsiktigt viktigaste drivkrafterna för tillväxt. Kunskapsuppbyggnad och nyttiggörande av kunskap är centrala komponenter för långsiktig ekonomisk tillväxt. Men för att kunskap ska resultera i långsiktig tillväxt krävs innovationer och entreprenörskap.

I den mest omfattande internationella jämförelsen av entreprenörskap, Global Entrepreneurship Monitor (GEM 2016), intar Sverige en mellanposition inom gruppen av utvecklade och innovationsdrivna länder. (Se även diskussion i Kapitel 1 och Figur 1.2). En oroande utveckling är dock att även om total entreprenöriell aktivitet stigit under stora delar av 2000-talet har en tendens till nedgång i det möjlighetsmotiverade

---

1. Kapitlet bygger till stora delar på Entreprenörskapsutredningens första två kapitel (SOU 2016:72).

2. Se vidare Braunerhjelm (red) 2011 samt Braunerhjelm m fl 2012.

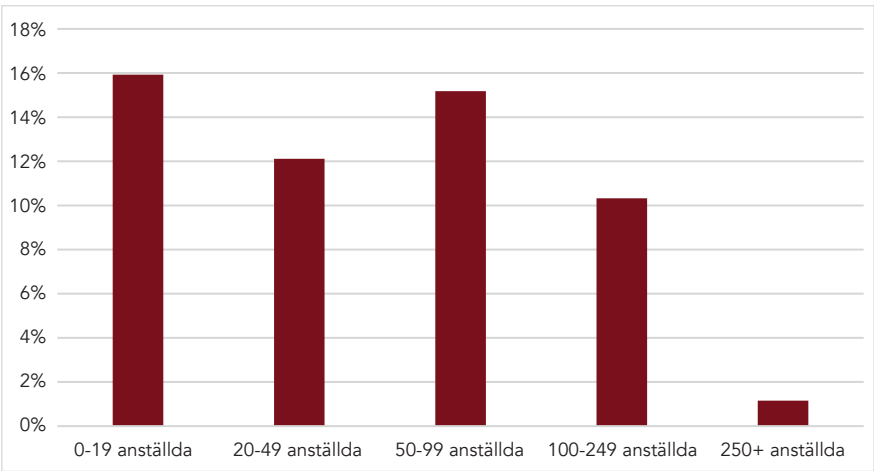
entreprenörskapet observerats under de senaste åren. Detta i kombination med en alltmer tilltagande institutionell konkurrens som följer av globaliseringen och teknikutvecklingen gör det motiverat att undersöka vilken betydelse skattesystemet har för entreprenörskap. Övergripande finns det anledning att undersöka på vilket sätt villkoren för entreprenörskap - i synnerhet förutsättningarna för entreprenörskap med hög tillväxtpotential - kan förbättras. Skattesystemet är en viktig del av de ramvillkor som har betydelse för entreprenörskap, framför allt för kvaliteten på entreprenörskapet.

Detta kapitel inleds av en diskussion om de nya och mindre företagens bidrag till en dynamisk ekonomi och några grundläggande förutsättningar för ett högkvalitativt entreprenörskap. I det följande avsnittet presenteras en jämförelse av Sveriges och andra länders skattesystem. Utifrån detta pekas på skatteområden inom vilka Sverige har förbättringspotential.

## 2.1 Entreprenörers och mindre företags bidrag till sysselsättning och innovation

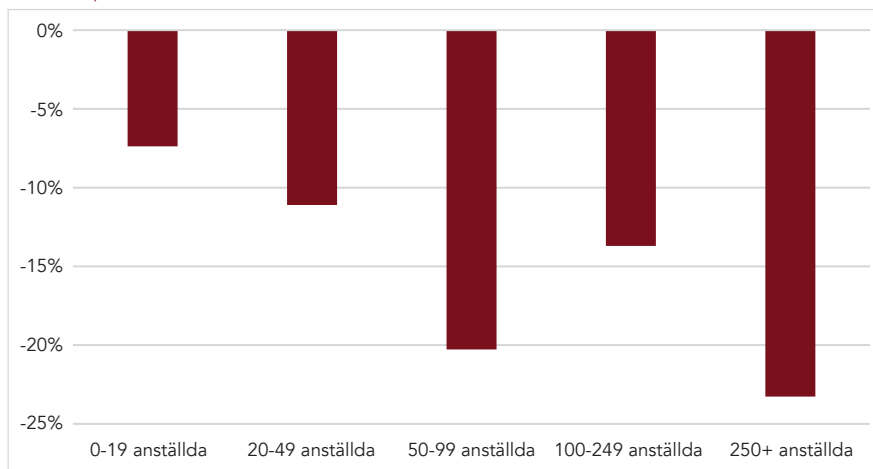
De mindre och unga företagen svarar för det största bidraget till sysselsättningsökningen vilket också gäller i ett längre perspektiv. I Figur 2.1 och 2.2 visas att nästan hela nettoökningen i privat sysselsättning under det senaste decenniet härrör från mindre och medelstora företag inom tjänstesektorerna.

**FIGUR 2.1** Förändring av antalet anställda 2007-2014 fördelat på storleksklass



Källa: SCB, Företagsdatabasen.

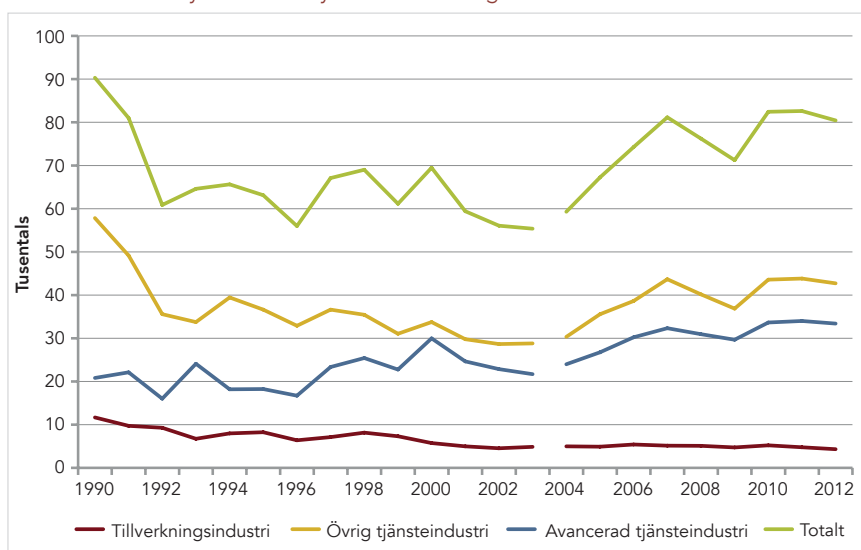
**FIGUR 2.2** Förändring antalet anställda inom tillverkningsindustrin 2007–2014 fördelat på storleksklass



Källa: SCB, Företagsdatabasen.

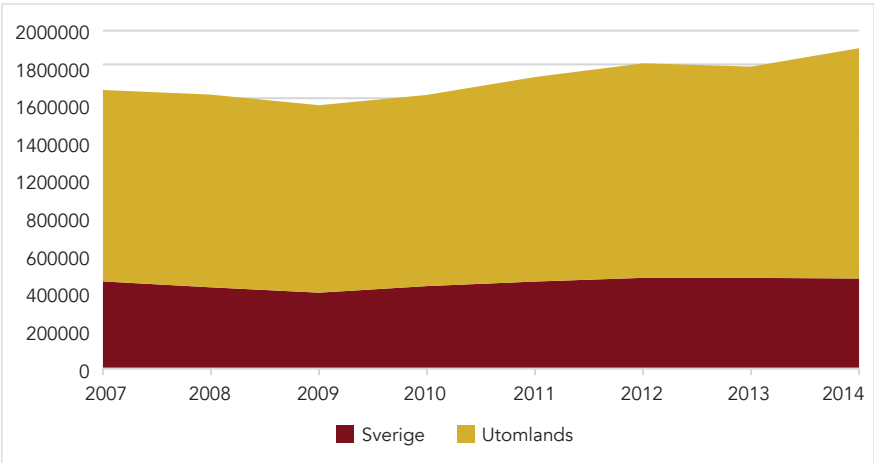
De nystartade företagens bidrag till sysselsättningen har tilltagit sedan 1990-talet, årligen handlar det om cirka 80 000 nya arbetstillfällen (Figur 2.3). Utvecklingen följer den trend som dokumenterats sedan 1990-talets början i Sverige men som också gäller för de flesta länder inom OECD. Storföretagen växer i första hand på utlandsmarknaderna sedan lång tid tillbaka (Figur 2.4).

**FIGUR 2.3** Antal sysselsatta i nystartade företag



Källa: Braunerhjelm (2016b).

FIGUR 2.4 Antal anställda i Sverige och utomlands i svenska internationella koncerner



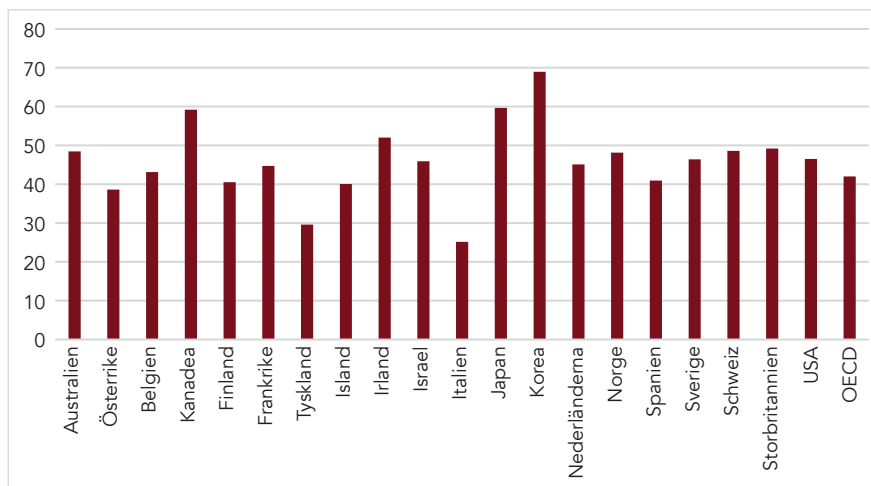
Källa: Tillväxtanalys, Statistikportalen.

Vad gäller den svenska innovationskapaciteten är bilden något mer splittrad. Enligt t ex Global Innovation Index eller EUs innovationsmätningar ligger Sverige i topp och har gjort det ända sedan mätningarna påbörjades. Dessa mätningar bygger emellertid på sammanvägning av ett antal variabler där FoU-satsningar påverkar resultatet kraftigt. Ställs detta input-mått i relation till output-relaterade variabler blir utfallet sämre (högteknologiskt entreprenörskap, kunskapsintensiv export etc). FoU-produktiviteten är enligt Edquist och Zabala-Iturriagotia (2015) svagare än i många andra länder. GEM-data tyder också på att Sveriges innovationskraft bland unga och nya företag är ungefär som snittet för andra innovationsdrivna länder.

Däremot har Sveriges FoU-satsningar varit bland de högsta globalt under lång tid vilket främst förklaras av storföretagens investeringar. Ställs FoU-investeringarna i relation till BNP har andelen minskat under senare år beroende av att några storföretag valt att koncentrera delar av dessa satsningar i andra länder. Det indikerar hur känsligt Sverige är för storföretagens investerings- och lokaliseringsbeslut.

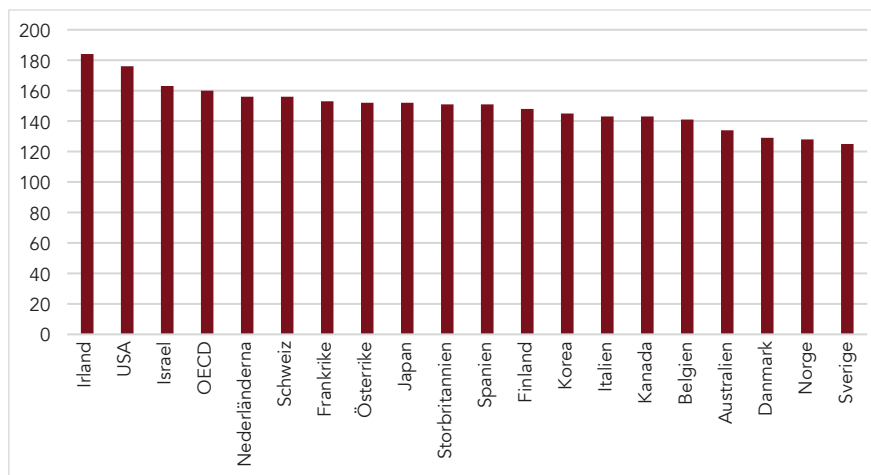
Kompetensförsörjning mätt som andel högskoleutbildade i åldersgruppen 25–34 år visas i Figur 2.5. Som framgår hamnar Sverige något ovanför OECD-snittet och ungefär som medianlandet. Återigen kan noteras att Sverige inte sticker ut jämfört med andra länder. Det gör vi däremot när högutbildades inkomster jämförs med genomsnittsinkomsten: Sverige placerar sig sist och långt under OECD-snittet (Figur 2.6). Detta är en bild som bekräftas av studier av utbildningspremier runt om i världen (se Eklund 2015). Det innebär en riskexponering i en värld där även humankapital kan förväntas att bli allt rörligare på sikt.

FIGUR 2.5 Andel högskoleutbildade i åldrarna 25–34 år 2014



Källa: OECD Education at a glance 2015.

FIGUR 2.6 Högskoleutbildades inkomster i relation till genomsnittsinkomsten



Källa: OECD Education at a glance 2015.

## 2.2 Skatter och entreprenörskap – en internationell jämförelse

Den ekonomiska politiken bör alltså omfatta åtgärder för att dels bygga upp och förstärka kunskapsbasen, dels att omvandla kunskap till samhällsnytta. Vad gäller båda dessa aspekter – kunskapsuppbyggnad och omvandling – kan skatternas nivå

och struktur förväntas ha en stor betydelse. Skatter är ett kraftfullt instrument för att påverka såväl individer (konsumtion eller sparande, utbildning, lönearbete eller entreprenörskap) som företag (lokalisering, FoU-satsningar, forskningssamarbeten eller företagsinterna utbildningssatsningar).

I Sverige har skattepolitiken under de senaste åren främst inriktats mot dels löntagare (jobbskatteavdraget), dels aktiebolag. Bolagsskatten har sänkts vid upprepade tillfällen, senast 1 januari 2013 till 22 procent. Regeringskansliet förbereder också en reform av bolagsskatten baserat i Företagsskattekommitténs arbete (SOU 2014:40) som ytterligare kan sänka den effektiva bolagsskatten. Den återkommande motiveringen bakom sänkningar i bolagsskatten är skattekonkurrens, d v s när andra länder sänker bolagsskatten måste Sverige följa med. Vi instämmer i det resonemanget men anser att detta inte är något som specifikt gäller enbart bolagsskatten. Motsvarande argument kan anföras ifråga om hur t ex humankapital beskattas.

### EN GLOBALISERAD SKATTEMILJÖ

Skattesystemets betydelse för entreprenörskap och näringslivsklimat kan knappast överskattas, det finns en omfattande forskningslitteratur på området. Ett jämförelsevis högt skatteuttag drar ner avkastningen efter skatt på både kapital- och arbetsinsatser i ett nystartat företag. Höga skattenivåer och generösa transfereringssystem tenderar också överlag att minska incitamenten för entreprenörskap. Om skattesystemet dessutom upplevs som krångligt eller tidskrävande minskar viljan att starta företag ytterligare (Braunerhjelm och Eklund, 2014).

I en globaliserad ekonomi där allt på sikt blir rörligare kommer individ-, entreprenörs/ägar- och bolagsskatterna bli viktiga instrument när konkurrensen om talang, teknik och kapital tilltar ytterligare. Det innebär inte att ett race to the bottom är oundvikligt: vad en konstruktiv diskussion bör handla om är hur skatterna ska utformas för att främja kunskapsinvesteringar, entreprenörskap och tillväxt och därmed på sikt öka skatteintäkterna. Framför allt är det mindre klokt att hårdbeskatta de tillväxtfaktorer som forskningslitteraturen lyfter fram: investeringar i forskning och humankapital (utbildning), entreprenörskap och faktorer som indirekt påverkar dessa (t ex skatter som leder till inlåsning av kapital och boende).

I det svenska fallet, och i länder med liknande system, spelar dessutom det duala skattesystemet en viktig roll. Spänningarna mellan beskattningsnivåer av inkomstlagen kapital och inkomst av tjänst är betydande och har ökat sedan skattereformen i början av 1990-talet. Incitamenten att omvandla löner till inkomstlaget kapital ökar (skattearbiterage). Detta kan i sin tur leda till nyetableringar av skatteskal utan några tillväxtambitioner. Om skattesystemet inte förmår att motverka en sådan utveckling kan reformer som ursprungligen var tänkta att gynna företagande och entreprenörskap riskera att urholkas och på sikt försämrar den institutionella miljön och skattesystemets legitimitet.

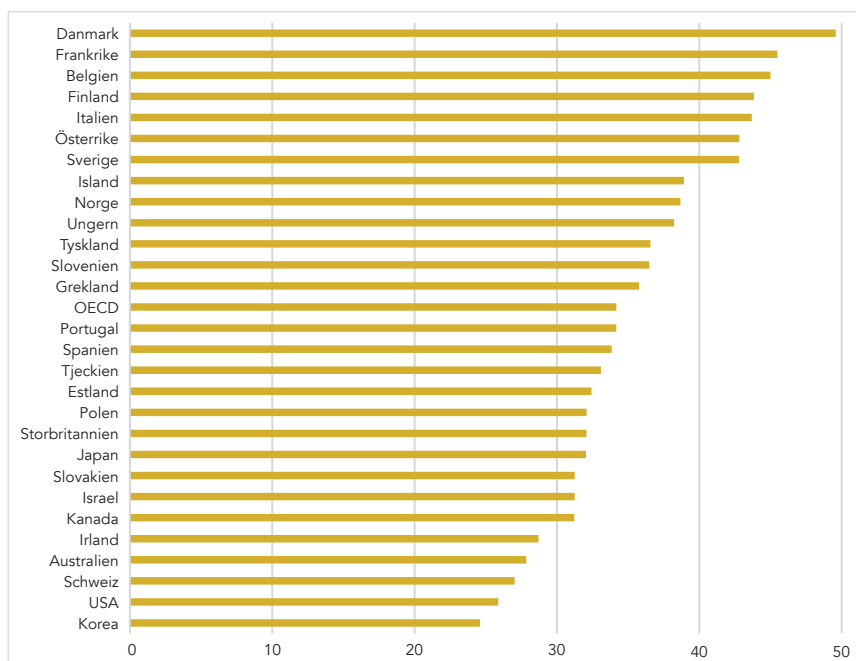
Även i länder med höga skattenivåer som generellt förväntas dra ner den entreprenöriella aktiviteten (nyetableringar) kan det finnas motverkande faktorer. Detta gäller framför allt skattesystemets struktur. Exempelvis skulle en utbyggd arbetslöshetsförsäkring som också omfattar företagare teoretiskt kunna lindra konsekvenserna av en

nedläggning av verksamheten och öka riskbenägenheten. Eller en offentligt finansierad skola, vård och omsorg som är tillgänglig för alla.

Vi fokuserar i den följande jämförelsen på de skatter som enligt forskningslitteraturen bedöms ha störst inverkan på entreprenörskap: bolags-, kapital- och utdelningsskatten. Men också individbeskattning kommer att tas upp i de internationella jämförelserna: marginalsatser, fåmansbolagsreglerna och fördelningen mellan tjänste- och kapitalbeskattning samt optionsbeskattningen. Samtidigt är internationella jämförelser svåra. En begränsande aspekt är att potentiella entreprenörer påverkas i olika utsträckning av olika typer av skatter, direkta och indirekta, och skattesatser. Omständigheter som försvårar jämförelser har att göra med enskilda länders specialfall och särregleringar, duala respektive icke-duala skattesystem samt skatteuttag på olika regionala nivåer. Dessutom slår skatterna olika i entreprenörskapets olika faser. Med denna reservation i bakhuvudet presenteras några policyförslag i det avslutande avsnittet.

## SVERIGES POSITION ENLIGT VÄRLDSBANKEN

FIGUR 2.7 Skatteintäkter som andel av BNP 2014 (procent)



Källa: OECDs databaser.

En startpunkt kan vara Världsbankens Doing Business-rapport där ett stort antal faktorer som bedöms påverka förutsättningarna för att driva företag vägs ihop i totalt 190 länder. En av de dessa är paying taxes som är en sammanvägning av bl a skattesatser

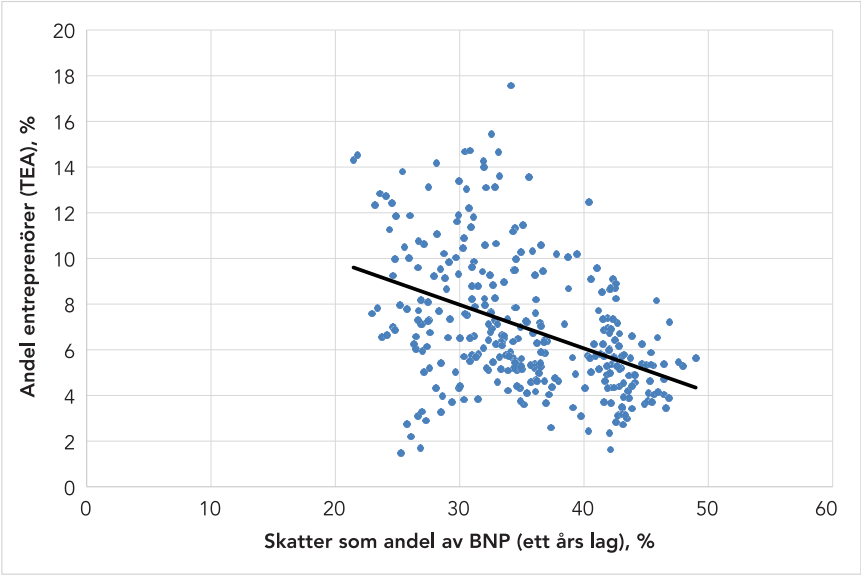


men även antal skattebetalningar och uppskattad tidsåtgång för att fullfölja rapporteringen till myndigheterna i respektive land. Total skattenivå räknas ut baserat på beskattning av företagets vinst (bolagsskatt) samt skatt på inkomst och socialavgifter men även other taxes som miljö- och fastighetsskatter. Totalt placerar sig Sverige på plats 28 inom paying taxes. Våra nordiska grannländer Norge, Finland och Danmark ligger alla bättre till än oss. Det bör påpekas att Doing Business-mätningen är ett relativt trubbigt verktyg men tillhandahåller å andra sidan ett någorlunda standardiserat mått.

Tittar vi på det totala skattetrycket har det sjunkit i Sverige (Figur 2.7) även om vi fortfarande tillhör de länder som har bland de högsta skatteuttagen (för 2014 cirka 42,7 procent). Sverige har dock lämnat över topplaceringen till Danmark som landet med högst andel skatteintäkter av BNP. Genomsnittet i OECD var 34,2 procent 2013.

Otvetydigt har skattesystemet stor inverkan på såväl innovation som möjligheterna till att starta, driva och utveckla företag. Om ett högt skatteuttag leder till fler eller färre företagare är dock en fråga som behöver besvaras empiriskt. En enkel korrelation mellan entreprenörskap (mätt med total entreprenöriell aktivitet, TEA) och totalt skattetryck (Figur 2.8) visar på ett negativt samband.

**FIGUR 2.8** Skatter som andel av BNP (ett års fördröjning/lagg) och andel av befolkningen i åldrarna 18–64 år som antingen är entreprenör i vardande (igång med att starta ett företag) eller äger och leder ett nytt företag (TEA), 2001–2015, innovationsdrivna länder



Källa: OECDs databaser och GEM (2015).

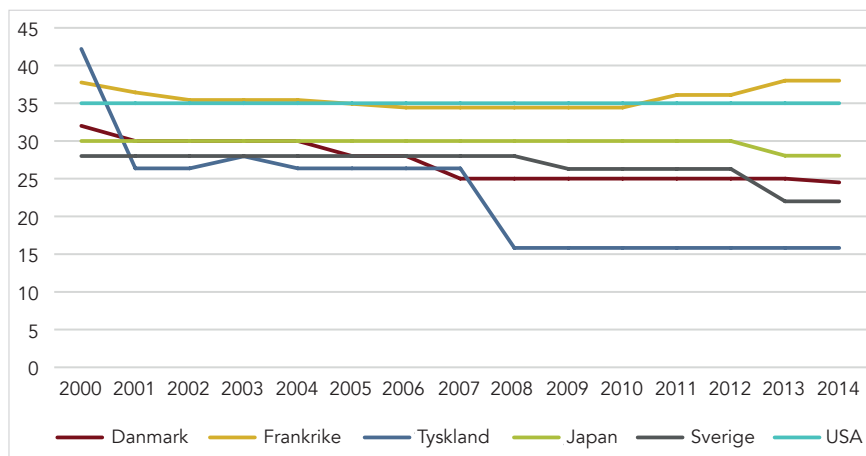
## 2.3 Entreprenörsskatter – bolags-, kapital- och utdelningsskatterna

När en individ står inför valet att starta ett företag, söka ett arbete eller fortsätta sin anställning kommer beslutet baseras i en mer eller mindre noggrann avvägning mellan risk och förväntad avkastning (Parker 2009). Risk och avkastning kan ses i ett relativt brett perspektiv, det är inte enbart ekonomiska faktorer som styr valet. Riskerna kan handla om att satsat kapital går förlorat, att den potentiella företagaren skulle få svårt att återigen få en anställning om företaget inte bär sig eller att livet som företagare kan komma att innebära längre arbetsdagar och mindre fritid. Avkastningen behöver heller inte bara vara ekonomisk utan kan också handla om möjlighet att förverkliga en idé och få friare arbetstider. Men på kostnadssidan i den kalkylen ingår skatter som påverkar företaget, främst bolags-, kapital- och utdelningsskatter.

### BOLAGSSKATT

Bolagsbeskattning nämns av bl a OECD som en av de mest tillväxtskadliga skatterna. Flera OECD-länder har också sänkt bolagsskatten under de senaste decennierna (Figur 2.9). Trots detta har skatteintäkterna från bolagssektorn som andel av BNP legat på relativt oförändrade nivåer över tid p g a att skattebasen samtidigt breddats (Figur 2.10). Det är snarare konjunkturen som tycks påverka bolagsskatteintäkternas andel av BNP och som förklarar de svängningar över tid som kan observeras.

FIGUR 2.9 Bolagsskattesats 2000–2014, OECD

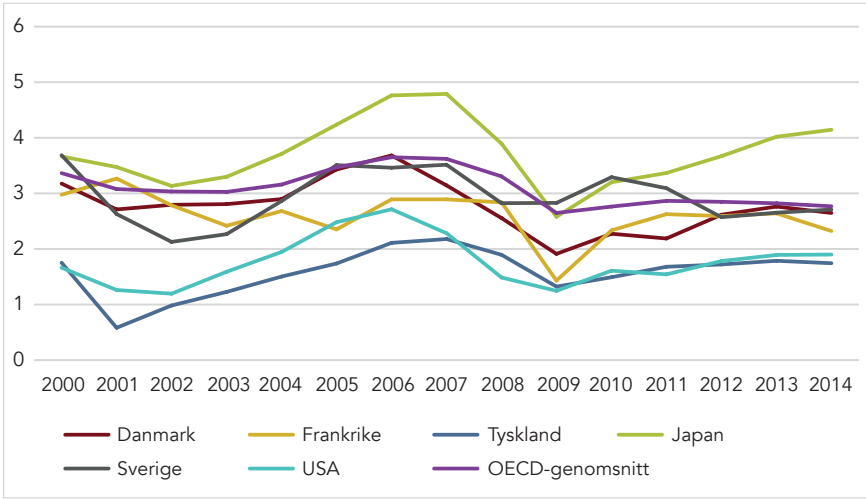


Källa: OECDs databaser.

Sveriges bolagsskattenivå (22 procent) är lägre än genomsnittet i OECD-länderna som 2014 låg på 23,6 procent (23,0 om vi bortser från USA och Japan som i

OECD-sammanhang har haft relativt höga bolagsskattenivåer på 35 respektive 28,1 procent). Trenden är dock nedåtgående. Relativt nyligen (december 2014) presenterade en norsk statlig utredning ett förslag om att Norge bör sänka sin bolagsskatt från nuvarande 27 procent till 20 procent och likaså har Storbritannien efter Brexit aviserat att en sänkning till 15 procent kan vara aktuell. I Danmark och Finland har bolagsskattesatsen sänkts i flera steg under senare år och uppgår nu till 22 respektive 20 procent. I båda länderna finns också planer på ytterligare skattesänkningar riktade mot företag.

FIGUR 2.10 Bolagsskatteintäkter som andel av BNP, 2000–2014, OECD



Källa: OECDs databaser.

KAPITAL- OCH UTDELNINGSSKATTER

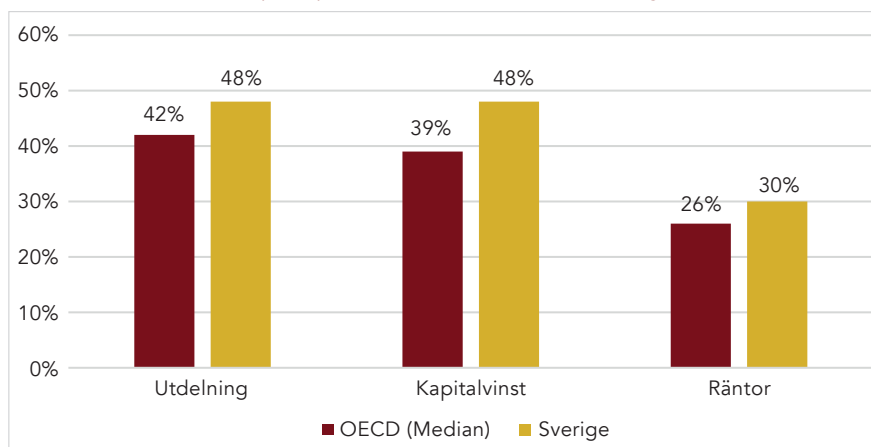
Teoribildningen om skatt på utdelning och kapitalvinster brukar indelas i den traditionella och den nya synen. Enligt den förstnämnda är skatt på utdelningar snedvridande för både nya och existerande företag (inlåsning och högre avkastningskrav) medan den nya synen hävdar att skatt på utdelningar inte är snedvridande för existerande företag (Auerbach 2002). Kapitalvinstskatt har dock snedvridande effekter för både nya och existerande företag enligt båda synsätten, d v s avkastningskravet före skatt ökar vilket drar ner investeringarna.

I sammanhanget bör också principal-agent-teorin nämnas (se t ex Grossman och Hart 1983 och Ross 1973). En slutsats av denna är att företagsledning har svaga eller inga incitament att dela ut vinstmedlen till ägarna vilket förstärks av skatt på utdelning. Det leder till inlåsning av vinstmedlen i främst äldre, mogna företag med spritt ägande där ägarnas kontroll av ledningen är svag. Kapitalallokering blir ineffektiv, vinstmedel hålls kvar i bolagen och återinvesteras i mindre lönsamma projekt snarare än delas ut till ägarna. Med lägre skatt på utdelning ökar kapitalets rörlighet samtidigt som principal-agent-problemet förväntas minska (Morck och Yeung 2005).

Slutsatserna av forskningen är att höga kapital- och utdelningsskatter leder till inlåsnings effekter och har en negativ effekt på den förväntade avkastningen på entreprenöriella satsningar och tillgången på kapital. Därmed påverkas också valet mellan lönearbete och ett riskfyllt entreprenörskap.

I Sverige ligger skattesatserna för kapitalinkomster fortfarande över OECD-genomsnittet. Det gäller oavsett om det är skatten på utdelningar, kapitalvinster eller ränteintäkter (Figur 2.11) som studeras. När det gäller utdelningar och kapitalvinster blir dessa dubbelbeskattade genom först bolagsskatt och sedan antingen utdelnings- eller kapitalvinstbeskattning. Höga kapitalvinstskatter minskar det VC-finansierade entreprenörskapet och har visat sig slå negativt mot potentiella snabbväxande företag. I USA får i genomsnitt 0,2 procent av alla företag VC-finansiering samtidigt som två tredjedelar av alla företag som blivit börsintroducerade fått denna typ av finansiering (Lerner 2009).

**FIGUR 2.11** Skattesatser på kapitalinkomster i OECD och Sverige 2012



Källa: Harding (2013).

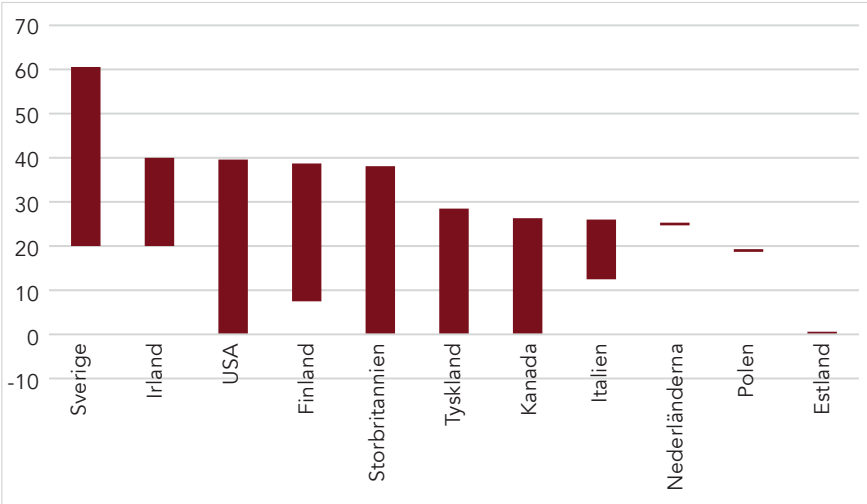
### SÄRREGLER FÖR MINDRE BOLAG

I jämförelsen ovan mellan kapitalskatterna i Sverige och OECD togs ingen hänsyn till den särskilda beskattningen av de fåmansägda aktiebolagen. Dessa har införts för att reglera hur stor del av vinsterna i dessa företag som ska beskattas som kapital respektive inkomst av tjänst. Bakgrunden är att den högsta marginalskatten på inkomst av tjänst är betydligt högre än beskattningen av kapitalinkomster och utdelningar. Utan denna reglering finns det en risk att många företagare skulle ta ut lägre löner och istället öka sin utdelning för att få skattemässiga fördelar.

Med fåmansägda aktiebolag avses företag där fyra eller färre delägare kontrollerar 50 procent av aktierna. Det går inte att undvika regelverket genom att sprida sitt ägande inom familjen. Alla närstående räknas som en aktieägare. Regelverket innebär att delar av både utdelningen och kapitalvinsterna i fåmansägda aktiebolag kan beskattas med högsta marginalinkomstskatt.

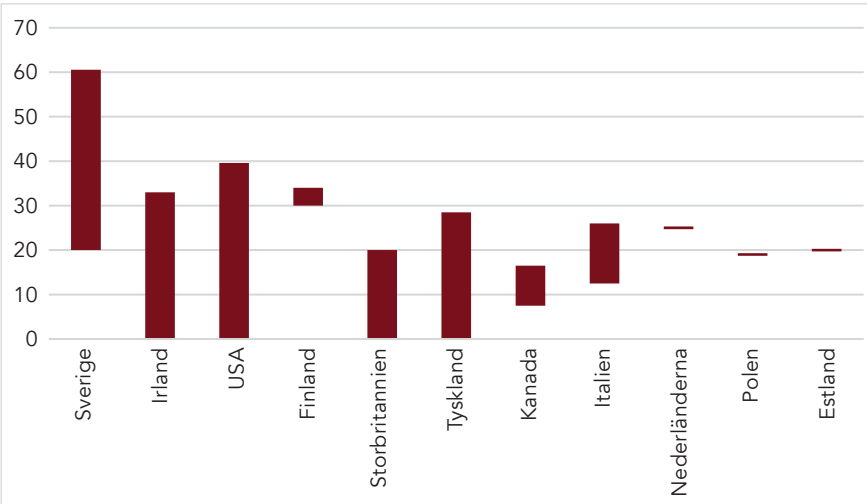
För dessa företag kan delar av kapitalinkomsterna och utdelningen få en beskattning på över 60 procent. I de flesta länder varierar kapitalskattesatserna för olika typer av företag. En studie från Grant Thornton, som utförts på uppdrag av Svenskt Näringsliv, redovisar de lägsta respektive högsta kapitalskattesatserna i åtta länder (Figur 2.12 och 2.13). Resultaten visar att fåmansbolagsreglerna medför att de högsta kapitalskattesatserna i Sverige ligger betydligt över de högsta nivåerna i våra konkurrentländer.

FIGUR 2.12 Högsta respektive lägsta skattesats på utdelningar



Källa: Fredriksson och Abdali (2016).

FIGUR 2.13 Högsta respektive lägsta skattesats på kapitalvinster

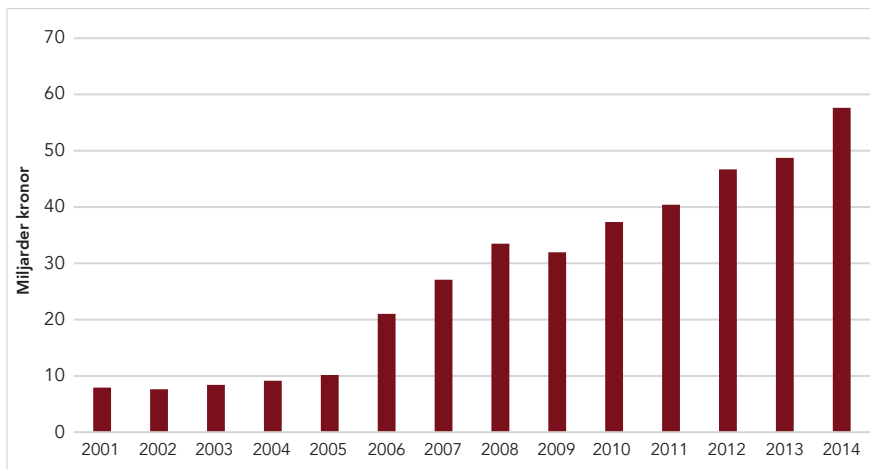


Källa: Fredriksson och Abdali (2016).

Den höga nivån på fåmansbolagsbeskattningen kritiserades länge för att missgynna aktivt ägande. Det förfaller vara en anomali att ägare som tillför kompetens till ett bolag beskattas högre än passiva ägare. Under 2000-talet genomfördes emellertid flera lättnader<sup>3</sup> och idag är beskattningen av fåmansbolagen förhållandevis gynnsam, särskilt för aktiva delägare i arbetsintensiva tjänsteföretag. Ligger man rätt i sin skatteplanering har dessa förändringar inneburit att en betydligt lägre andel av utdelningarna och kapitalvinsterna i fåmansbolag inkomstbeskattas.

Under senare år har det därför kommit kritik mot att fåmansbolagsbeskattningen blivit alltför förmånlig. Som en konsekvens av detta föreslog regeringen att aktiva ägare som utnyttjade löneunderlagsregeln skulle äga minst fem procent av bolaget (Finansdepartementet 2013). När beslutet väl fattades sänktes ägarandelskravet till fyra procent. Även i andra sammanhang har det nya regelverket kritiserats för att vara alltför generöst för fåmansbolagsägare. Alstadsaeter och Jacob (2012) argumenterar för att det nya regelverket lett till en omfattande skatteomvandling. Samtidigt pekar Ericson och Fall (2013) på att skatteintäkterna från fåmansbolagen ökat kraftigt sedan förändringarna i regelsystemet 2006. Detta genom att utdelningarna till delägarna i fåmansbolagen stigit. Se Figur 2.14.

**FIGUR 2.14** Aktieutdelning från fåmansaktiebolag



Källa: Ericsson och Fall (2013).

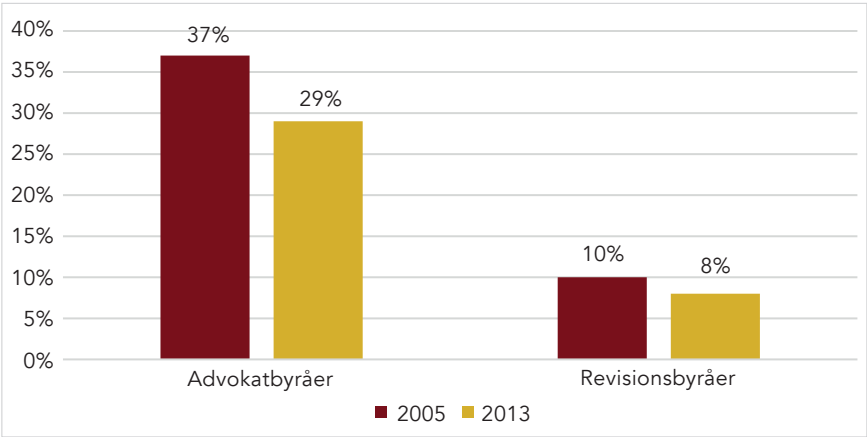
Den sk 3:12-utredningen har nu även lagt fram konkreta förslag till skärpningar av regelverket kring fåmansbolag (SOU 2016:75). Skatten på utdelningar och kapitalvinster som är mindre än gränobeloppet föreslås höjas från 20 till 25 procent och kraven på ägarens löneuttag ökar. Samtidigt minskas även utdelningsbeloppet enligt förenklingsregeln från

3. Se proposition 2005/06:40.

2,75 till 1,75 inkomstbasbelopp vilket kombineras med att användningen av förenklingsregeln begränsas i flera bolag. Även reglerna för det lönebaserade underlaget skärps. En lättnad i utredningens förslag är att den s k fyraprocentsregeln, som begränsade användningen av reglerna för mindre delägare som arbetar i ett företag, tas bort.

Det är svårt att entydigt hävda att skattesystemet blivit för generöst för entreprenörsdrivna fåmansbolag, särskilt om 3:12-utredningens förslag genomförs. Än svårare är det att precisera den risk som det innebär att starta ett nytt företag – det varierar mellan verksamheter, individer och regioner. Att skattesystemet väger dessa risker mot potentiellt stora positiva samhällsekonomiska effekter är en förutsättning för att individen ska våga ta steget och satsa på ett eget företagande. Den individuella risken måste stå i rimlig proportion till förväntad avkastning. Som Nordhaus (2004) visat innebär ett framgångsrikt entreprenörskap stora positiva välfärdseffekter för konsumenter och samhället mer generellt. Den helt överväldigande delen av värdet av ett framgångsrikt entreprenörskap tillfaller konsumenterna i form av nya produkter med högre kvalitet och lägre priser jämfört med befintliga produkter.

**FIGUR 2.15** Andel delägare i Sveriges 20 största advokatbyråer och de sju största revisionsföretagen 2005 och 2013\*



\*För revisionsbyråer sträcker sig statistiken fram till 2012.

Källa: Sveriges Advokatsamfund (2013) och FAR (2013).

Särskilt viktigt är omvärldsperspektivet: små och nystartade företag med tillväxtambitioner bör inte beskattas hårdare i Sverige än i andra länder. Sveriges högsta skattesatser på utdelningar och kapitalvinster ligger betydligt över nivån i jämförbara länder samtidigt som det genom 3:12 finns möjlighet till en lägre och i vissa fall relativt förmånlig beskattning. Även vid ordinarie bolags- och utdelningsskatter har Sverige en högre skattesats på investeringar i aktier särskilt när man beaktar att kapitalvinstskatten inte är lägre på långa innehav. När utdelningar beskattas med den högsta marginalskatten (60 procent) blir den totala beskattningen nästan dubbelt så hög som

i omvärlden. Detta riskerar att leda till en kraftig konkurrensnackdel som ytterligare förvärras om 3:12-utredningens förslag skulle gå igenom.

Risken för att regelverket leder till inkomstomvandling och skatteundandragande finns men det förefaller inte finnas belägg för att fåmansbolagsreglerna utnyttjats för att i högre grad än tidigare sprida delägarskapet, vilket låg till grund för införandet av fyraprocents-regeln. Åtminstone att döma av remissvaren (Finansdepartementet 2013) från Sveriges Advokatsamfund och FAR (Figur 2.15). Figuren ovan visar endast utvecklingen i två branscher. Men det är två av de branscher där farhågorna om delägarskap av skatteskal har varit störst.

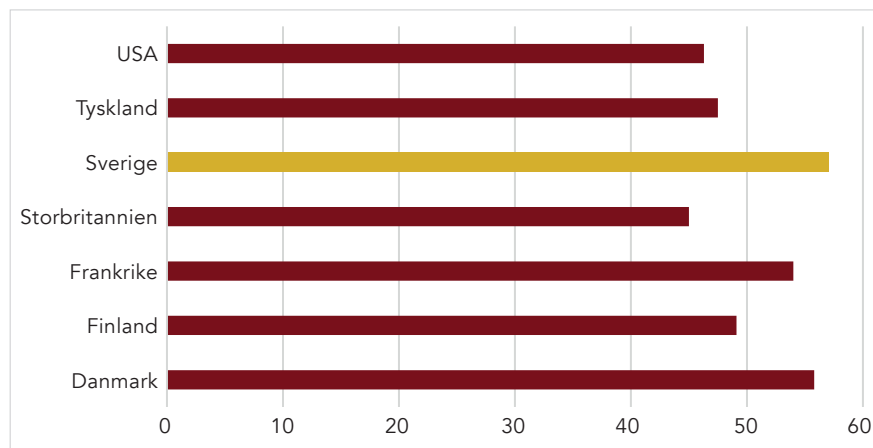
## 2.4 Skatter på företagsbyggande

Som vi tidigare lyft fram har snabbväxande företag ett stort behov av att attrahera både kapital och kompetens. Ofta är dessa behov sammankopplade. Höga skatter på kompetens försvårar rekrytering av specialiserad arbetskraft, särskilt om det inte kan kompenseras av andra instrument som t ex personaloptioner. Arbetskraftskostnaderna slår direkt mot svaga kassaflöden och ökar därför kapitalbehovet i unga och växande företag. Företag med starka finanser har också lättare att locka till sig den personal de vill ha. Sannolikheten för att en företagare i USA som fått riskkapitalfinansiering har en doktorsexamen är 20 gånger högre än för genomsnittet.

### INKOMSTSKATT

De höga svenska marginalskatterna (se Figur 2.16) försvårar inte bara för nystartade företag att rekrytera specialistkompetens utan kan också över tid påverka tillgången på kompetens genom att avkastningen på utbildningsinvesteringar sjunker. Sveriges bruttoavkastning på utbildning är idag bland världens lägsta. Ett alternativ är att rekrytera kompetens från andra länder.

**FIGUR 2.16** Högsta marginalskatt 2015 i ett urval av länder



Källa: OECDs databaser.



## PERSONALOPTIONER

Ett beprövat sätt för att knyta till sig specialistkompetens för ett nystartat eller ungt företag är personaloptioner. En anställning på ett nystartat företag kan upplevas som betydligt mer otrygg jämfört med en anställning vid ett etablerat företag, på ett universitet eller i offentlig sektor. Ett sätt att kompensera den lägre jobbtryggheten och en lägre lön är att personalen tilldelas personaloptioner som kan innebära en förtjänst i framtiden. Personaloptioner kan således ha en avgörande betydelse för snabbväxande innovativa företag när det gäller att rekrytera (och behålla) kompetens, attrahera kapital och stärka sina kassaflöden. Mot bakgrund av att snabbväxande företag – gaseller – visat sig svara för en oproportionerligt stor andel av sysselsättningsökningen förefaller det angeläget att svenska företag verkar i en skattemiljö som är jämförbar med andra länders. Optionslösningarna anses vara en av framgångsfaktorerna bakom många av de snabbväxande företagen i Silicon Valley i USA. Bengtsson och Hand (2012) visar t ex att tre fjärdedelar av de amerikanska företag som fått VC-finansiering ger optioner till sina anställda.

## OPTIONSBSKATTNING I SVERIGE RELATIVT ANDRA LÄNDER

Det är svårt att jämföra skattesatserna på optionsvinster i olika länder. Det beror på att skatterna kan variera inom länder beroende på bl a storleken på företagen som utfärdat dem och storleken på optionsvinsterna. Flera länder har speciallösningar för personaloptionsprogram där bara vissa typer av företag kan kvalificera sig för den lägre beskattningen (se också Kapitel 3).

Detaljerade uppgifter om optionsbeskattningen har samlats in för 30 länder och sammanfattas i Tabell 2.1.<sup>4</sup> Optionsbeskattning är för de flesta länder komplex och i tabellen framgår bara huvuddragen. Det finns en rad specialfall och särregleringar, progressiviteten i skatteskalorna påverkar den slutliga skattenivån. Storbritannien och USA har olika typer av personaloptioner (kvalificerade och andra) som påverkar skatten och det förklarar varför olika skattenivåer ibland redovisas.

Av tabellen kan utläsas att i elva av de 30 länderna behandlas personaloptioner skattemässigt förmånligt i något avseende. Vidare utgår inga sociala avgifter på personaloptioner (förmånsvärde eller realisationsvinster) i åtta av länderna. Notera att en förmånlig behandling av personaloptioner inte per automatik innebär att inkomster från dessa är befriade från sociala avgifter.

Huvudregeln är följaktligen att personaloptioner behandlas som andra inkomster (även om det intäktsslaget kan vara kapital) och beläggs med sociala avgifter. Det som är intressant för svenskt vidkommande och ur ett konkurrensperspektiv är den sammanlagda effekten av skatter och sociala avgifter. Uppenbart kommer inget land upp i en högsta marginals skattenivå som motsvarar Sveriges (60 procent). Därefter följer ett intervall för en rad länder kring 20–40 procents skatt och marginalbeskattningen styr hur stor den totala skattebelastningen blir. I fyra av de länder som ligger i intervallet

---

4. Detta har gjorts i samband med utredningen om det svenska entreprenörs- och innovationsklimatet (SOU 2016:72).

20–40 procents skatt är inkomster från personaloptioner befriade från sociala avgifter vilket torde innebära en konkurrensfördel gentemot Sverige. I drygt en tredjedel av länderna är skattenivåerna lägre eller i paritet med den svenska kommunalbeskattningen vilket återigen innebär en betydande skattefördel jämfört med Sverige.

**TABELL 2.1** Optionsbeskattning i 30 länder. Förmånsbehandling, skattenivåer och sociala avgifter

| Land           | Förmånliga regler för personaloptioner | Skattesats procent, intervall  | Sociala avgifter |
|----------------|----------------------------------------|--------------------------------|------------------|
| Australien     | Ja                                     | 0–45                           | Nej              |
| Belgien        | Ja                                     | 25–50                          | Nej              |
| Bulgarien      | Nej                                    | 10–15                          | Ja               |
| Cypern         | Nej                                    | 0–35                           | Ja               |
| Danmark        | Nej                                    | Progressiv upp till 51,5       | Ja               |
| Estland        | Ja                                     | 20                             | Ja               |
| Finland        | Nej                                    | 6,5–31,75 plus kommunalskatt   | Nej              |
| Frankrike      | Nej                                    | 0–45                           | Ja               |
| Grekland       | Nej                                    | 22–44                          | Ja               |
| Irland         | Nej                                    | 20–40                          | Ja               |
| Italien        | Nej                                    | 23–43                          | Nej              |
| Kroatien       | Nej                                    | 12–40                          | Ja               |
| Lettland       | Ja                                     | 15 (om optionbehålls i 36 mån) | Nej              |
| Litauen        | Nej                                    | 15                             | Ja               |
| Luxemburg      | Ja                                     | 0–40                           | Ja               |
| Malta          | Nej                                    | 0–35                           | Ja               |
| Nederländerna  | Nej                                    | 36,5–52                        | Ja               |
| Norge          | Nej                                    | 27                             | Ja               |
| Polen          | Nej                                    | 0–32                           | Ja               |
| Portugal       | Nej                                    | 14,5–48                        | Ja               |
| Rumänien       | Ja                                     | 16                             | Nej              |
| Slovakien      | Nej                                    | 19–25                          | Ja               |
| Slovenien      | Nej                                    | 16–50                          | Ja               |
| Spanien        | Ja                                     | 19,5–46                        | Ja               |
| Storbritannien | Ja                                     | 20–45                          | Nej (huvudregel) |
| Tjeckien       | Nej                                    | 15                             | Ja               |
| Tyskland       | Nej                                    | 0–45                           | Ja               |
| Ungern         | Ja                                     | 16                             | Ja               |
| USA            | Ja                                     | 0–20                           | Nej              |
| Österrike      | Ja                                     | 0–50                           | Ja               |

Källa: SOU 2016:72.

Det intressanta är inte hur många länder som placerar sig efter eller före Sverige vad gäller nivåer på personaloptionsbeskattningen. Det räcker med att ett fåtal länder gör

det som har ungefär samma förutsättningar för entreprenörskap och innovation. I en globaliserad ekonomi kan det påverka var ekonomiska aktiviteter lokaliseras.

I den nyligen publicerade Beskattning av incitamentsprogram (SOU 2016:23) lanseras ett förslag som riktar sig till mindre företag. I detta förslag kan kvalificerade personaloptioner delas ut till ett reducerat pris utan att någon förmånsbeskattning behöver betalas och inte heller behöver företagen betala arbetsgivaravgifter. Beskattningen sker först när innehavet säljs och beskattas då med kapitalinkomstskatt. Samtidigt menar utredaren att fåmansbolagsreglerna ska gälla även vid beskattning av vinster från personaloptioner. Detta innebär att i ett stort antal entreprenörsdrivna företag kommer vinsterna från personaloptionerna att beskattas som inkomst av tjänst.

Sett i ljuset av andra länders optionsbeskattning och allt rörligare produktionsfaktorer är förslaget ett steg i rätt riktning. Trots vissa revideringar efter remissbehandling kvarstår dock betydande begränsningar som gör förslaget mindre attraktivt. Många av de svenska företag som efterfrågat förändringar i regelverket kring personaloptioner kommer aldrig att kunna använda sig av de nya reglerna. Vi anser att förslaget i dess nuvarande form inte är tillräckligt för att skapa en miljö för företagsbyggande som anses attraktiv i ett internationellt perspektiv. Alternativ finns där skatteeffekterna kan förväntas vara begränsade. I perspektivet av institutionell konkurrens och global rörlighet är det angeläget att Sverige har ett system som matchar andra EU-länders, t ex Storbritanniens.

### INNOVATIONSBSKATTNING

På senare år har många länder infört sk patent- eller innovationsboxar. Dessa innebär att intäkterna från forskning och innovation beskattas med en lägre skattesats. Ofta rör det sig om lägre bolagsskatter på verksamheter som baseras på immateriella rättigheter som patent och licenser. Det är inte alltid ett krav att forskningen som rättigheterna baserar sig på har bedrivits i landet.

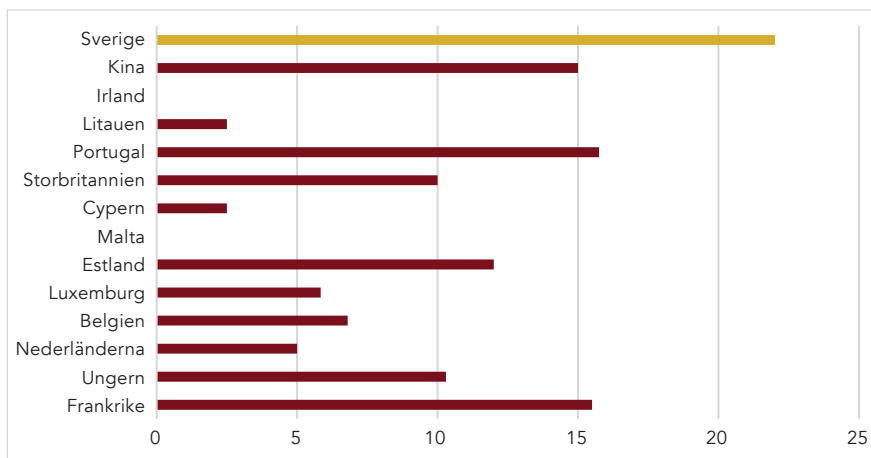
I flera länder har varianter av patent- och innovationsboxar funnits sedan 1970-talet och de senaste tio åren har ett antal nya länder infört liknande system. Det gäller till exempel Schweiz, Storbritannien, Litauen, Portugal, Nederländerna, Belgien, Spanien och Kina. Införandet av patentboxar runt om i världen innebär att bolagsskatten för verksamheter som bygger på immateriella rättigheter är betydligt lägre i många konkurrentländer än i Sverige.

En nackdel med patent-/innovationsboxar är att de inte direkt leder till någon sänkning av kostnaderna för forskning- och utvecklingsprojekt som i de flesta fall löper under många år. Dessutom är det osäkert om de blir lönsamma och därmed kanske inte får del av den sänkta bolagsskatten. Därför är det tveksamt om patent- och innovationsboxar leder till ökade satsningar på FoU. Griffith m fl (2011) visar att även om patentboxar ökar patentintäkterna i landet kan de totala skatteintäkterna minska.

De totala effekterna på skatteintäkterna beror till stor del på hur stora intäkterna i utgångsläget är från de verksamheter som omfattas. Både i Svensson (2014) och i SOU 2012:66 dras slutsatsen att skattebortfallet skulle bli relativt stort i Sverige. Detta

beroende på att Sverige har relativt många registrerade patent och att de privata FoU-investeringarna ligger på en hög nivå internationellt sett.

**FIGUR 2.17** Bolagsskatt på överskott som skapats inom verksamheter som bygger på immateriella rättigheter



Källa: Alstadsaeter m fl (2015).

Frågan kring patent- och innovationsboxarnas utbredning visavi andra stimulansåtgärder för att stimulera FoU involverar både större och mindre företag. Att storföretagen fortsätter att se Sverige som ett attraktivt land för FoU-investeringar är synnerligen viktigt även för nystartade och mindre företag. Därför är ett reformerat FoU-avdrag som omfattar samtliga företag ett bättre alternativ än att införa patent- eller innovationsboxar. Vi föreslår att avdraget sänks från tio till fem procent av lönekostnaderna för FoU-personal samtidigt som det görs generellt.

## 2.5 Slutsatser

Ur ett tillväxtperspektiv bör Sveriges skatteposition gentemot relevanta jämförelseländer kontinuerligt utvärderas. Forskningslitteraturen pekar på att skattemiljön är särskilt viktig för nystartade, unga företag med tillväxtambitioner. Givet Sveriges stora kunskapssatsningar bör det finnas möjligheter till att öka antalet snabbväxande företag i Sverige. Enligt Europeiska kommissionen (2015) rankas Sverige som en ledande innovationsekonomi samtidigt som Sverige inte förefaller ha fler snabbväxande företag än andra länder (Teruel och de Wit 2011). Vi ligger till exempel långt under nivån i USA. Skatter är ett viktigt instrument för att få fram fler snabbväxande företag.

Sverige intar idag en mellanposition bland innovationsdrivna länder i fråga om entreprenörskap, vilket innebär att vi har en bra bit kvar till den nivå och kvalitet på

entreprenörskapet som i t ex USA. Det finns även oroande tendenser bl a i form av en minskad andel möjlighetsdrivet entreprenörskap i Sverige. Det finns en risk att förekomsten av s k enhörningar och enskilda mycket framgångsrika nya svenska företag och entreprenörer tas som en intäkt för att förutsättningarna för tillväxtorienterat entreprenörskap är unika i Sverige.

Utifrån detta perspektiv drar vi slutsatsen att Sverige systematiskt bör utvärdera skatter utifrån dess effekter på tillväxt och entreprenörskap, i synnerhet dess effekter på genuint och tillväxtorienterat entreprenörskap. Det är även viktigt med ett internationellt komparativt perspektiv givet att den internationella institutionella konkurrensen tilltar alltmer och produktionsfaktorer som humankapital och entreprenörskap blir alltmer rörligt.

Teknikutvecklingen och globaliseringen innebär dessutom att nya förutsättningar för entreprenörskap och innovation delvis utmanar andra svenska ramvillkor. Omvärldsförändringarna går snabbt och graden av institutionell konkurrens tilltar vilket i kombination med en ökad rörlighet ställer krav på en anpassning av Sveriges ramvillkor. Här handlar det – som vi ser det – ytterst om att skapa attraktionskraft för framtiden. Vi menar att skatter och förändringar av skatter bör utvärderas utifrån dessa utgångspunkter och dess effekter på entreprenörskap och företagstillväxt. Skatter som negativt påverkar entreprenörskap med hög tillväxtpotential, företags tillväxtmöjligheter och investeringar i kunskap, inklusive humankapital bör undvikas i möjligaste mån.

## Referenser

- Alstadsæter, A, S Barrios, G Nicodeme, A M Skonieczna och A Vezzani (2015), "Patent Boxes Design, Patents Location and Local R&D", Taxation Papers, Working papers 57, Europeiska kommissionen.
- Alstadsæter, A och M Jacob (2012), "3:12-reglerna har blivit för generösa och används för skatteplanering", *Ekonomisk Debatt*, 40, s 5-12.
- Bengtsson, O och J R M Hand (2012), "Employee Compensation in Entrepreneurial Companies", IFN Working Paper, nr 922.
- Braunerhjelm, P och J Eklund (2014), Taxes, Tax Administrative Burdens and New Firm Formation, *Kyklos*, 67, s 1-11.
- Braunerhjelm, P, C Holmquist, J P Larsson och Y Skoogberg (2016), *Entreprenörskap i Sverige – nationell rapport*, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, J Eklund och M Henrekson (2012), *Ett ramverk för innovationspolitiken - Hur göra Sverige mer entreprenöriellt*, Samhällsförlaget, Stockholm.
- Ericson P och J Fall (2013), "3:12-reglerna i allsidig(are)belysning. Replik till Alstadsæter och Jacob", *Ekonomisk debatt*, 1.
- FAR (2013), Remissvar till Finansdepartementet om "Vissa skattefrågor inför budgetpropositionen 2014".
- Finansdepartementet (2013), "Vissa skattefrågor inför budgetpropositionen 2014".

- Fredriksson T och H Abdali (2016), "Konkurrenskraften i svensk ägarbeskattning", Grant Thornton och Svenskt Näringsliv.
- GEM 2015, "Gem consortium report 2015", <http://www.gemconsortium.org/report> (2016-12-07).
- Griffith, R, H Miller och M O'Connell (2011), "Corporate Taxes and the Location of Intellectual Property", CEPR Discussion Paper, nr DP8424.
- Harding M (2013), "Taxation of Dividend, Interest and Capital Gain Income, OECD Taxation Working Paper, nr 19.
- Henrekson, M och T Sanandaji (2014), "Företagandets förutsättningar. En ESO-rapport om den svenska ägarbeskattningen", Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi, ESO 2014:3.
- Kirzner, I M (1997), "Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach", *Journal of economic Literature*, 35(1), s 60-85.
- Knight, F H (1921), *Risk, uncertainty and profit*, Hart, Schaffner and Marx, New York.
- Lerner, J (2009), *Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed – and What to Do About It*, Princeton University Press, Princeton.
- Morck, R och Yeung, B (2005), "Dividend Taxation and Corporate Governance", *The Journal of Economic Perspectives*, 19(3), s 163-180.
- Nordhaus, W (2015), Are We Approaching an Economic Singularity? Information Technology and the Future of Economic Growth, NBER Working Paper 21547, NBER, Ma.
- OECD (2015), Education at a glance, OECD, Paris.
- OECD (2016), "Regulatory Policy Outlook 2016", OECD Publishing, Paris.
- Parker, S C (2009), *The Economics of Entrepreneurship*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Schumpeter, J A (2004 [1934]), *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, London.
- SOU 2016:23, *Beskattning av incitamentsprogram*.
- SOU 2016:72, *Entreprenörskap i det tjugoförsta århundradet*.
- SOU 2016:75, *Översyn av skattereglerna för delägare i fåmansbolag*.
- Svensson, R (2014), *Patentboxar som indirekt FoU-stöd*, Näringspolitiskt forum rapport #7, Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Sveriges Advokatsamfund (2013), Remissvar till Finansdepartementet om "Vissa skattefrågor inför budgetpropositionen 2014".
- Teruel M och G de Wit, (2011), "Determinants of high-growth firms", EIM
- Wennekers, S, A van Stel, R Thurik och P Reynolds, (2005), "Nascent Entrepreneurship and the Level of Economic Development", *Small Business Economics*, 24.



## Kapitel 3

# SKATTEREGLER FÖR INNOVATION OCH ENTREPRENÖRSDRIVEN TILLVÄXT

MAGNUS HENREKSON\*

---

### 3.1 Inledning

Sedan 1991 har Sverige ett dualt skattesystem, d v s olika skatteskalor och skattesatser för inkomster från arbete och kapital. Arbetsinkomster beskattas hårdare än kapitalinkomster, särskilt över brytpunkten för statlig skatt.<sup>1</sup>

Stort fokus och mycket utredningskapacitet har efter den stora reformen 1990/91 ägnats åt hur man ska förhindra att företagsägare omvandlar högre beskattad arbetsinkomst till lägre beskattad kapitalinkomst. Omgående infördes särskilda regler för fåmansföretag, de s k 3:12-reglerna, för att begränsa möjligheten för företagsägare att komma i åtnjutande av den lägre kapitalskattesatsen. Reglerna berör aktiebolag där fyra eller färre fysiska personer äger aktier eller andelar som motsvarar mer än hälften av rösterna.

Reglerna var från början extremt restriktiva, men har efterhand blivit alltmer liberala, vilket ökat spänningen ytterligare mellan arbets- och kapitalbeskattningen. Den företagare som fullt ut kan utnyttja dagens regler får i regel dubbelt så mycket efter skatt jämfört med om denne är tvungen att ta ut samma belopp som arbetsinkomst. Det är i dag också möjligt att ha det egna ägandet i ett holdingbolag och så länge inga medel tas ut från holdingbolaget är såväl utdelningar som kapitalvinster från det eller de bolag företagaren äger skattefria.

Genom att 3:12-reglerna efterhand blivit allt mer förmånliga har grundare och huvudägare till onoterade företag idag en klart bättre skattesits. Betyder då detta

---

1. Brytpunkten motsvarar år 2017 en månadslön på 37 683 kronor.

\* Jag tackar Arvid Malm för konstruktiva synpunkter på en tidigare version av detta kapitel samt Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse och Jan Wallanders och Tom Hedelius stiftelse för stöd till den forskning som ligger till grund för detsamma.



att det går att dra slutsatsen att det svenska skattesystemet nu ger tillräckligt starka incitament till innovation, entreprenörskap och företagstillväxt?

Svaret på den frågan är inte ett obetingat ja och syftet med detta kapitel är att förklara varför så är fallet.

Möjligheterna att i praktiken dra nytta av den förmånliga ägarbeskattningen varierar beroende på typ av företag och bransch. Av särskilt intresse är huruvida den nuvarande beskattningen också ger goda incitament för att innovationsdrivna, ägarledda företag ska växa till sin fulla potential. Som diskuteras av Braunerhjelm, Eklund och Kreicbergs (2017; kapitel 2 i denna volym) räcker inte väl utformade betingelser för att äga företag; skattepolitiken måste också vara utformad för att främja företagens tillväxt om samhällsekonomiskt gynnsamma effekter ska kunna uppnås.

Analysen i detta kapitel visar att för att sådana företag ska kunna växa till sin fulla potential behöver de både locka till sig nödvändig nyckelpersonal för att bygga företaget och attrahera externt riskkapital som även tillför kompletterande kompetens. Detta förutsätter att det uppfattas som lönsamt för nyckelpersonal att redan innan framgången är säkerställd gå in i företaget, lönsamt för kompetenta riskkapitalbolag och affärsänglar att investera i företaget samt attraktivt för sparare att låta det egna sparandet, direkt eller indirekt via penningförvaltande institutioner, kanaliseras till den innovations- och entreprenörsdrivna sektorn. Som vi kommer att se är inte de svenska skattereglerna alls lika förmånliga vad gäller dessa tre aspekter.

## 3.2 Skattereformen och 3:12-reglernas successiva reformering

Skatter har två huvudsakliga effekter: överföring av resurser och beslutanderätt över dessa resursers fördelning till offentlig sektor och förändringar i de relativpriser som ekonomins aktörer möter. Sådana relativprisförändringar har stora effekter på företags och individers beteende. Under efterkrigstiden har också de svenska företags-skatterna spelat en viktig roll som styrinstrument i den ekonomiska politiken. Genom dessa skatter har staten med blandad framgång försökt styra företagens beteende, länge med syfte att skapa ett system präglat av "kapitalism utan rika kapitalister".<sup>2</sup> Den förmånliga skattebehandlingen av skulder i förhållande till eget kapital samt av institutionellt jämfört med individuellt ägande har systematiskt gynnat större, börsnoterade och väletablerade företag.

Den reala beskattningen av individuellt ägda företag kom i många fall att överstiga 100 procent.<sup>3</sup> Även skatten på arbetsinkomster ökade successivt och 1979 nådde marginals-katten en topp på 87 procent, vilken började gälla redan vid en årsinkomst på 2,6 industriarbetarlöner. I takt med att finansmarknaderna avreglerades ökade möjligheterna för dem med höga bruttoinkomster att med avdragsgilla lån sänka sin effektiva skatt till låga nivåer. Via obegränsade avdrag för att finansiera investeringar i

2. Johansson och Magnusson (1998).

3. Davis och Henrekson (1997) och Du Rietz, Johansson och Stenkula (2015b).

tillgångar där kapitalvinster var lågt eller inte alls beskattade (nollkupongsobligationer, konst, travhästar, långa aktieinnehav osv) kunde den skattepliktiga inkomsten sänkas till mycket låg nivå. Även en medelklassperson kunde dra nytta av systemet. Istället för att vägen till förbättrade materiella villkor gick via utbildning, sparande och träget arbete var det nu den som via lånefinansierade bostadsinvesteringar kunde dra nytta av inflation och ränteavdrag som blev vinnare.<sup>4</sup>

De alltmer uppenbara avarterna i det svenska skattesystemet i kombination med internationella förebilder beredde vägen för "århundradets skattereform". Reformen föregreps av ett gediget utredningsarbete och omfattande opinionsbildning. En höjdpunkt var presskonferensen den 23 november 1988 under ledning av den socialdemokratiska statsministern Ingvar Carlsson. Där tävlade LO-ordföranden Stig Malm och finansminister Kjell-Olof Feldt "om att hitta ord starka nog i fördömande av det existerande skattesystemet". Inför en häpen publik slog Malm fast att det var "perverst" medan Feldt ansåg att det var "ruttet".<sup>5</sup>

Den högsta marginalskatten på arbetsinkomster blev nu 51 procent, efter att bara ett par år tidigare varit över 80 procent, och kapitalinkomstskatten sänktes till 30 procent. Löpande kapitalinkomster lades tidigare på toppen av övriga inkomster och beskattades regelmässigt med 70 till 80 procent. Bolagsskatten sänktes i två steg från 52 till 30 procent.

Trots sänkt arbetsinkomstbeskattning uppstod en betydande skillnad mellan att erhålla inkomster i form av utdelning eller lön. Vid en marginalskatt på 51 procent och dåtidens sociala avgifter på 38 procent blev skattekillen på arbetsinkomster 64,5 procent medan den på en aktieutdelning endast blev 46,2 procent.<sup>6</sup> Denna skillnad skapade ett spänningsförhållande mellan beskattningen av arbetsinkomster och kapitalinkomster; den som kunde välja att få ersättning i form av aktieutdelningar istället för lön kunde därmed öka nettobehållningen med 51 procent.<sup>7</sup>

I normalfallet råder ett motpartsförhållande mellan ett företag och dess arbetstagarer men det gäller inte då ägaren själv är anställd i bolaget. Utan spärregler skulle det uppstå ekonomiska incitament för ägare att försöka omvandla arbetsinkomster till kapitalinkomster och därigenom sänka sin skattebelastning. Genom ändrade kontraktsformer där uppdrag utförs inom egna bolag och inte inom ramen för en anställning skulle arbetsersättning kunna omvandlas till vinster och kapitalbeskattas. För att i dessa fall förhindra omvandling av högbeskattad arbetsinkomst till lägre beskattad kapitalinkomst infördes särskilda regler för fåmansföretag, de s k 3:12-reglerna. Reglerna berör aktiebolag där fyra eller färre fysiska personer äger aktier eller andelar som motsvarar mer än hälften av rösterna.

---

4. Man fick helt enkelt "betalt för att bo" förutsatt att man bodde i (helst ett nybyggt) eget hem och lånade till köpeskillingen (Södersten och Sandelin 1978).

5. Feldt (1991, s 386).

6.  $100 - [(100 - 51)/(100 + 38)] \times 100 = 64,5$  respektive  $100 - [(100 - 30)/(100 + 30)] \times 100 = 46,2$ . Den högsta marginalskatten togs 1991 ut redan vid en årsinkomst som bara var 10 procent över den genomsnittliga industriarbetarlönen. Se Du Rietz, Johansson och Stenkula (2015a) för skattesatser och beloppsgränser.

7.  $(100 - 46,2)/(100 - 64,5) = 1,52$ , dvs. en ökning med 52 procent.

Reglerna blev till en början mycket restriktiva. Oavsett vinstnivå var endast av ägaren tillfört kapital bas för kapitalbeskattade utdelningar, inte kapital som upparbetats i rörelsen, och vid försäljning av hela eller delar av företaget beskattades halva vinsten som lön och den andra halvan som kapital, d v s kapitalvinstskatten blev drygt 40 procent.<sup>8</sup>

Sedan skattereformen 1991 har denna spänning ökat ytterligare. De sociala avgifterna har visserligen sänkts till 31,4 procent, men den högsta marginals-katten har ökat till cirka 60 procent (fr o m en månadslön på 54 300 kr) medan bolagsskatten sänkts till 22 procent. Framför allt har 3:12-reglerna reformerats i flera steg, vilket kraftigt ökat möjligheterna att ta ut överskott upp till det s k gränobeloppet som lågbeskattad utdelning. Ägaren till ett aktiebolag kan numera alltid dela ut minst 163 075 kronor (2,75 inkomstbasbelopp) till en skattesats på 20 procent (endast 2/3 av utdelningen beskattas). Även utbetalade löner fungerar som bas för lågbeskattad utdelning. För den ägare som betalar sig själv en månadslön på 47 440 kronor (9,6 inkomstbasbelopp) uppstår ett utrymme för lågbeskattad utdelning på 50 procent av utbetalade löner upp till 50 gånger det egna löneuttaget. Icke använt utrymme räknas upp med statslåneräntan plus tre procent och kan vid en försäljning användas till att sänka kapitalvinstskatten till 20 procent upp till det totala lättnadsutrymme som upparbetats.

I större onoterade företag skapas därmed betydande möjligheter till utdelningar beskattade till 20 procent. I ett onoterat företag med en lönesumma på tio miljoner (utöver ägarens lön) kan exempelvis ägaren ta ut en lågbeskattad utdelning på fem miljoner kronor även om den ursprungliga kapitalinsatsen endast är 50 000 kronor (förutsatt att det finns så stora utdelningsbara tillgångar).

Med en utdelningsskatt på 20 procent blir skatte-kilen 37,6 procent på kapitalinkomst, vilket kan jämföras med en skattekil på arbetsinkomst på upp till 69,6 procent. Med andra ord har skillnaden i skattekil ökat med 75 procent sedan 1991; den som kan välja att få ersättning i form av aktieutdelningar istället för lön kan därmed öka nettobehållningen med upp till 105 procent.<sup>9</sup>

Skattereglerna är i dag i normalfallet gynnsamma för grundare och huvudägare till onoterade svenska aktiebolag. Innebär då dessa reformer att vi också kan dra slutsatsen att reglerna gynnar innovation, entreprenörskap och företagstillväxt?

### 3.3 Företagsbyggande handlar om fler än företagaren

Stark tillväxt på företagsnivå härrör framför allt från att kunskap upptäcks och appliceras på ett ekonomiskt värdeskapande sätt. Att forska fram ny kunskap räcker inte. En stor del av den nya kunskapen är inte ekonomiskt värdefull och om den är det måste den inkorporeras i en innovation och sedan produceras och distribueras effektivt.

8. Se Lodin (2014) för en genomgång av de reformer av 3:12-reglerna som genomförts sedan den stora skattereformen.

9.  $(100 - 37,6)/(100 - 69,6) = 2,05$ , d v s en ökning med 105 procent. Vid en marginals-katt på 52 procent (kommunalskatt = 32 procent) blir ökningen 71 procent.

Detta görs genom entreprenöriellt företagande som omvandlar kunskapen till ekonomisk verksamhet.<sup>10</sup>

Det råder viss begreppsförvirring gällande entreprenörskap på grund av att olika slags företagare blandas samman. Enligt Joseph Schumpeters (1934) definition är de flesta nyföretagare och egenföretagare inte entreprenörer då de saknar ambition att vara innovativa eller tillväxtorienterade. De flesta företagare har inte och kommer aldrig att ha en enda extern anställd och de definierar sig inte som entreprenörer med ambitionen att växa eller vara innovativa.<sup>11</sup>

I denna framställning syftar begreppet entreprenörskap uteslutande på de som har förmågan och viljan att vara innovativa, d v s varsebli och skapa nya ekonomiska möjligheter, introducera sina idéer på marknaden under osäkerhet och sträva efter att skapa värde, vilket i normalfallet betyder att ha ambitionen att få verksamheten att växa för att nå sin fulla potential.

Snabbt växande, innovativa och entreprenöriella företag är få och annorlunda. De är i regel också mer kunskapsintensiva än icke-entreprenöriella företag utan tillväxtambitioner. Potentiella entreprenörer är också få och tenderar att redan ha trygga och välbetalda jobb i existerande företags karriärhierarkier.

Samhällsnyttan av produktivt entreprenörskap är regelmässigt långt större än den privata nytta/avkastning som tillfaller entreprenören. Yaleprofessorn William Nordhaus beräknar att mer än 95 procent av värdet tillfaller konsumenterna i form av bättre produkter till lägre priser.<sup>12</sup> De positiva externaliteterna är med andra ord mycket stora, vilket är ett starkt skäl för att ha ett skattesystem som stimulerar till produktivt, d v s samhälleligt värdeskapande, entreprenörskap.

Skattesystemet är en central komponent i en entreprenörskapspolitik som syftar till att skapa en dynamisk ekonomi som i sin tur motiverar potentiella ambitiösa entreprenörer att starta och utveckla företag. Politiken bör uppmuntra förnyelse och tillväxt oavsett om utvecklingen sker i nystartade företag eller i redan etablerade företag vare sig dessa företag är små eller stora. I slutändan ska politiken stötta ett lands möjligheter att utveckla kunskap, nya idéer och problemlösningar för att stärka landets konkurrenskraft och därmed skapa bästa möjliga förutsättningar för en framtida välståndsutveckling.

För att framgångsrikt utveckla ett innovativt och entreprenörsdrivet företag räcker det inte med en driven entreprenör. Det krävs en kombination av flera samverkande nyckelaktörer med kompletterande kompetenser. Entreprenören har en avgörande betydelse men även andra aktörer behövs: finansiärer, industrialister/företagsledare, forskare/uppfinnare, innovatörer, välutbildad arbetskraft, kompetenta och därmed krävande kunder och i ett senare skede aktörer på andrahandsmarknaden (portföljinvestorer och/eller nya kapitalstarka kontrollägare).

---

10. Se t ex Braunerhjelm m fl (2010).

11. Givetvis fyller enmansföretagare och småföretagare utan ambition att växa över en viss nivå en central roll i ekonomin, men deras roll är inte att vara förnyande.

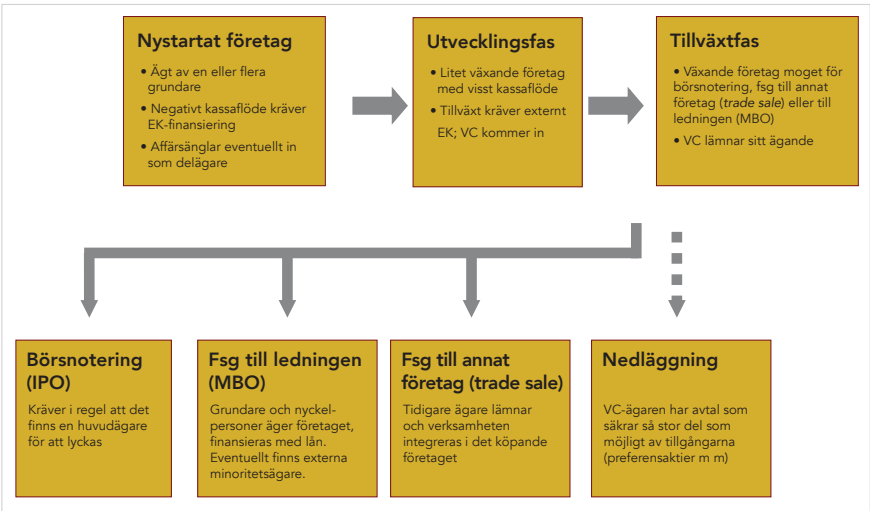
12. Nordhaus (2005).

Framgångsrikt företagande som genererar snabb tillväxt är ett resultat av hur väl dessa aktörer förvärvar och kombinerar sina kompetenser. Möjligheterna och drivkrafterna bestäms till stor del av det institutionella ramverket. Många lagar, regelverk och informella institutioner är inblandade och samverkar på ett komplicerat sätt.<sup>13</sup> Här diskuteras dock endast effekterna av skattesystemets utformning.

Framgångar för entreprenöriella företag kräver att de olika aktörerna samverkar på ett värdeskapande sätt. Aktörerna har dock olika intressen samtidigt som investeringar i nya företag är behäftade med ovanligt höga transaktionskostnader och stor osäkerhet. Att t ex få entreprenörens och finansiärernas intressen att sammanfalla är en grannliga uppgift. Huvuddelen av avkastningen i entreprenörssektorn kommer från ett fåtal bolag som blir ytterst framgångsrika medan majoriteten av investeringarna har noll eller negativ avkastning. Vilka bolag som blir framgångsrika kan heller inte identifieras på förhand.<sup>14</sup>

Figur 3.1 beskriver centrala faser i ett företags utveckling. Ofta är entreprenören inte tillräckligt kapitalstark för att ensam kunna finansiera företagets utveckling fram till dess att varan eller tjänsten kan introduceras på marknaden eller nå en försäljningsvolym som ger lönsamhet. Tillväxt förutsätter ofta ägarbyten under utvecklingens gång från idé till fullskalig produktion, vilket kan ställa till problem med incitamentsstrukturen.

FIGUR 3.1 Centrala faser i ett företags utveckling



Not: EK= eget kapital; VC= venture capital; IPO= initial public offering; MBO= management buyout.

13. Se vidare analysen i Braunerhjelm, Eklund och Henrekson (2012).

14. Hall och Woodward (2010).

Risken som måste hanteras i samband med en innovation är sällan kalkylerbar vare sig för grundarna eller för externa bedömare, d v s det handlar om genuin osäkerhet.<sup>15</sup> Vid en investering i ett innovationsprojekt är det omöjligt att bilda sig en klar uppfattning om utfallet innan produkten är färdigutvecklad och introducerad på marknaden. Innan man har provat går det vare sig att förutspå tekniska problem som kan uppkomma eller om det alls finns en marknad. Även i de fall företaget blir en framgång tar det i regel lång tid innan produkterna når marknaden – och därefter dröjer det ytterligare innan kassaflödet blir positivt.

Den grundläggande svårigheten i att skapa rätt incitament är att det är omöjligt att upprätta avtal som täcker alla eventualiteter. Med rätt incitament avses här att parterna ska sträva efter att så effektivt som möjligt utveckla företag och innovationer utan att tid, resurser och kompetens förslösas. När parterna inte kan skriva avtal som är tillräckligt detaljerade för att täcka alla möjliga utfall är det viktigt att äganderätt och kontroll i olika situationer kan allokeras på förhand mellan de inblandade. Innovativt entreprenörskap är en verksamhet där den genuina osäkerheten är osedvanligt stor, där tillgångars värde är relationsspecifikt och där parter med skilda intressen måste samarbeta.<sup>16</sup> För att kunna harmonisera incitamenten hos inblandade parter är behovet av kontraktsverktyg, där ägande och kontroll kan betingas på en rad framtida utfall, särskilt stort.

På vilket sätt kan då skattesystemets utformning spela roll för möjligheterna att skapa avtal och samarbetsformer som innebär att de olika aktörerna lyckas samarbeta på ett värdeskapande sätt?

### 3.4 Beskattning av nyckelpersoners entreprenörsinsatser

Verksamheten i entreprenörsdrivna företag präglas inte bara av stor osäkerhet, sådana företag tenderar också att till en början ha ett begränsat kassaflöde. Även när företaget har bra potential för värdetillväxt kan det därför vara svårt att knyta till sig nyckelmedarbetare. De personer man behöver knyta till sig tenderar att arbeta i kunskapsintensiva sektorer, inte sällan på senior nivå, och måste kompenseras för att lämna sina trygga och välbetalda jobb.

En första möjlighet kan vara att erbjuda delägarskap till dem man behöver rekrytera. Sedan 2013 gäller dock att den tänkta medarbetaren måste förvärva minst fyra procent av aktiekapitalet i bolaget för att denne ska komma i åtnjutande av den förmånliga kapitalbeskattning på 20 procent som beskrevs i avsnitt 3.2. Detta kan jämföras med passiva delägare i fåmansbolag för vilka såväl utdelnings- som kapitalvinstskatten alltid är 25 procent.

---

15. Till skillnad från risk, då sannolikheten för olika utfall kan beräknas på förhand.

16. En relationsspecifik tillgång, som i regel utvecklats på ett resurskrävande sätt inom ramen för den specifika kontexten, förlorar hela eller stora delar av sitt värde utanför denna kontext. Utvecklingen av relationsspecifika tillgångar kräver därför tillit mellan parterna och avtal som förhindrar att en starkare part kan bete sig opportunistiskt.

En andra möjlighet, som används med stor framgång i t ex Silicon Valley, stavas optioner, d v s ett avtal som ger en anställd rätt att teckna aktier i företaget vid en framtida tidpunkt. Optioner (och liknande instrument) gör det möjligt att utforma belöningsystemet så att företagaren och andra nyckelpersoner får allt mindre ägande ju sämre det går för bolaget, men extremt hög avkastning samt stegvis ökat ägande vid framgång; allt förutsatt att företagaren och nyckelpersonerna stannar kvar och arbetar i företaget.

Optionernas värde är direkt kopplade till företagets värde och rätten att utnyttja dem kan knytas till att innehavaren arbetar i företaget ett visst antal år. Givet framgång och andra villkor kan optionerna efter några år lösas in och konverteras till aktier, t ex i samband med försäljning eller börsnotering. Den anställda blir då ägare till en viss andel av företaget. Om företaget däremot inte lyckas väl är optionerna inte värda någonting, och kostar därför i detta fall inte heller företaget och dess finansiärer någonting.

Om företaget istället för optioner ger en hög lön så uppstår problem ur kassaflödessynpunkt. Samtidigt är lönen mer villkorslös, grundaren och nyckelanställda är garanterade en hög lön oavsett hur företaget utvecklas (åtminstone så länge det inte hamnar på obestånd). Lön och vanliga aktier innebär också att grundare eller nyckelanställda kan lämna företaget när som helst och lösa ut sin del, istället för att vara tvungna att stanna kvar flera år och göra företaget framgångsrikt för att erhålla en hög avkastning. Personaloptioner fyller därmed den dubbla funktionen att knyta anställda närmare till företaget under ett antal kritiska år och underlätta företagets finansiering i tidiga skeden.

För att optioner effektivt ska kunna lösa incitamentsproblem i entreprenöriella företag som i hög grad finansieras med externt kapital krävs att:

1. De kan ges till nyckelpersoner till ingen eller låg kostnad utan omedelbara skatteeffekter.
2. Det är möjligt att ha hembuds- och inlåsningsklausuler så att optionerna kan lämnas tillbaka utan ersättning om personen lämnar företaget innan optionerna förfaller eller om avtalade milstolpar inte nås.
3. Vinster beskattas med en låg kapitalinkomstskattesats eller genom att bara en mindre andel beskattas som lön.
4. Ingen beskattning utlöses förrän den som fick optionerna har pengar i handen, d v s om optionerna sålts vidare (eller sålts tillbaka till utställaren) mot kontant betalning eller om de har blivit inlösta i aktier som sedan sålts.
5. Inga sociala avgifter på optionsvärdet utgår för företaget; detta skulle dels höja beskattningen, dels är det i grunden ett avtal mellan ägarna och de som erhåller optioner.

I Sverige betraktas inte personaloptioner som ett värdepapper utan de ger mottagaren en rätt att i framtiden få köpa aktier till ett i förväg bestämt pris. Optioner kan ha inskränkande villkor som knyter dem till viss anställning eller visst uppdrag, vilket gör att rätten till försäljning kan vara begränsad. Utställaren kan ge optioner gratis eller till lågt pris och de kan i princip ha hur lång löptid som helst. Detta innebär att punkt 1 och 2 ovan är uppfyllda.

När optionen utnyttjas till köp av aktier sker en omedelbar lönebeskattning av marknadsvärdet för de erhållna aktierna minus optionens lösenpris samtidigt som företaget betalar sociala avgifter motsvarande detta värde. Den tidigare optionsinnehavaren äger sedan rätt att sälja aktierna när denne så önskar där ytterligare värdestegring kapitalvinstbeskattas. Om det är fråga om aktier i ett onoterat bolag och ägandet är mindre än fyra procent kommer vinsten alltid att beskattas som lön, d v s i regel med en skattesats på 52–60 procent.<sup>17</sup>

När optionen utnyttjas och en beskattning på upp till 60 procent utlöses tvingas ofta den som fått optionerna att sälja stora delar av sitt innehav för att finansiera skattebetalningen. Om det handlar om ett onoterat bolag kan det vara svårt att sälja aktierna. Utställaren av optionen vill också att den anställde av incitamentsskäl ska vara delägare i bolaget så länge denne finns i verksamheten. När väl optionerna lösts finns i dag inga möjligheter att tvinga den som fick optionerna att behålla de erhållna aktierna, såvida inte ett separat avtal härom ingås.

Med andra ord uppfyller skattereglerna för personaloptioner inte punkt 3, 4 och 5 ovan. Optioner kan därför i dag inte användas som ett effektivt instrument för att lösa incitamentsproblem i entreprenöriella företag i Sverige.

Förväntningarna var därför högt ställda på den utredning om personaloptioner (Incitamentsutredningen) som lade fram sitt betänkande i mars 2016 (SOU 2016:23). Vad innebär då förslaget konkret för entreprenöriellt företagande?

Förslaget utesluter vissa branscher, företag med 50 eller fler anställda och företag äldre än sju år. Omsättningen eller balansomslutningen får heller inte överstiga 80 miljoner kronor. Optionstilldelningen får inte överstiga fem miljoner kronor för en enskild innehavare och mottagaren får inte vara delägare i företaget.

Företagen behöver inte betala arbetsgivaravgifter på den anställdes kapitalvinst, vilket är en stor fördel. Samtidigt kopplar förslagen till 3:12-reglerna, vilket innebär att vinster på personaloptioner i praktiken kommer att beskattas som inkomst av tjänst om inte den s k utomståenderegeln kan tillämpas, d v s att det finns externa ägare som har en ägarandel på minst 30 procent.

Den anställde får skjuta upp beskattningstidpunkten till dess att vinsten realiserats, d v s till dess att de erhållna aktierna sålts. För att komma i åtnjutande av kapitalvinstbeskattning måste den anställde vänta minst tre år och maximalt tio år innan optionerna utnyttjas för att förvärva aktier.

---

17. Såvida inte vinsten överstiger 100 inkomstbasbelopp. Den överskjutande delen beskattas då med 30 procent.



Med andra ord uppfyller förslaget samtliga fem punkter ovan i de fall där de föreslagna reglerna är tillämpliga med reservation för att 3:12-reglerna kan göra att förmånstagen inte kommer i åtnjutande av den lägre kapitalvinstskatten.<sup>18</sup>

Problemet med förslaget ligger istället i begränsningarna vad gäller företagets storlek och ålder, att den som tilldelas optioner inte får vara delägare i bolaget och i hur stor tilldelningen får vara till en enskild person.

En annan viktig begränsning är att det bara är bolaget som får ställa ut optionerna. Men det är bolagets ägare, inte bolaget självt, som vill använda optioner för att ge rätt incitament till nyckelpersoner. Ägarna innehar per definition 100 procent av aktierna i bolaget och det naturliga är att de sluter ett avtal med nyckelpersoner om att överlåta en del av sitt ägande till de personer som ska ges rätt incitament att med sina insatser få företaget att växa.

Transaktioner där ägarna vid optionstilldelningstidpunkten i avtal är beredda att dela med sig av sitt ägande om vissa villkor uppnås är principiellt annorlunda än där företaget ställer ut optioner. Det blir svårare att hävda att det är fråga om löneväxling och frågan huruvida det ska utgå sociala avgifter eller ses som en avdragsgill kostnad för företaget blir irrelevant. Så länge den som gjort en kapitalvinst på aktier förvärvade på detta sätt måste äga aktierna som fysisk person och inte via holdingbolag kan samhället också säkerställa att kapitalvinstskatt kommer att betalas när vinsten realiseras. Så är normalt inte fallet när det gäller andra ägare; de kan bli genom ägande via holdingbolag skjuta upp skatten på obestämd tid eller så är de antingen skattebefriade subjekt eller inte skattskyldiga i Sverige.

### 3.5 Aktörer som tillhandahåller externt kapital

Få grundare är tillräckligt kapitalstarka för att själva finansiera företaget fram till den punkt då kassaflödet är positivt eller osäkerheten sjunkit tillräckligt mycket för att möjliggöra lånefinansiering. Skuldfinansiering försvåras också av att företag som bygger på en innovation i regel varken har fasta tillgångar att pantsätta eller kassaflöden att låna mot. Erfarenheterna från mjuka lån eller direkta subventioner från staten är samtidigt överlag nedslående.<sup>19</sup> Många nya företag kan därför förtvina i förtid i brist på kapital för utveckling och expansion eller aldrig komma att startas.

18. Utredningen föreslår också begränsningar i användandet av teckningsoptioner som innebär att förfoganderättsinskränkning i form av hembudsklausul av dessa optioner inte kan vara längre än två år. Om avtalet innehåller en klausul på längre tid och anställningen avslutas i förtid föreslås den anställda dessutom få rätt att tillgodogöra sig marknadspriset och inte som i dag det pris denne betalade när optionen tecknades. Dessa förändringar må för den oinvidige se sig oskyldiga men innebär i praktiken att Sverige skulle förlora en av de viktigaste mekanismerna för att belöna entreprenörsinsatser i utköpsbolagssektorn.

Behovet av långsiktigt och ansvarsfullt ägande i motsats till kortsiktig maximering av aktieägarvärde betonas alltmer. Mot den bakgrunden är det svårt att förstå varför utredaren vill gynna kortsiktiga relationer (< 2 år), medan effektiva ersättningsmodeller med syfte att skapa de långsiktiga bindningar som krävs för att bygga ett framgångsrikt företag ska beskattas hårt.

19. Se vidare forskningsöversikterna i Lerner (2013) och Svensson (2011).

Externt kapital som söker investeringsmöjligheter i entreprenörsdrivna bolag i behov av riskkapital brukar benämnas venture capital (VC). Med sådant kapital följer också att kapitalägaren medverkar aktivt i verksamheten genom att tillföra företagsledningskompetens, marknadskunnande, nätverkskontakter osv.

Man skiljer i regel på två typer av VC: affärsänglar och VC-bolag. Affärsänglar är privatpersoner som satsar kapital och kunskap i tidiga skeden i nystartade, växande företag. Företagaren får tillgång till kapital, kompetens och kontakter via affärsängels eget nätverk. En affärsängel har ofta själv erfarenhet av att vara företagsledare och har tid, engagemang och kapital att satsa i nya, lovande affärsidéer.

VC-bolag fungerar som en finansiell mellanhand för potentiella entreprenörer på jakt efter kapital för att finansiera sina innovativa högriskprojekt och potentiella investerare. VC-bolaget sällar fram vad de bedömer vara de bästa projektförslagen. Sorteringen är av avgörande betydelse eftersom en utomstående knappast kan vara – eller bli – lika välinformerad om vilken situation som faktiskt råder när företagsledningen söker finansiellt stöd. I de företag som lyckas erhålla stöd efter urvalsprocessen spelar VC-bolagets representanter vanligen en aktiv roll i det löpande beslutsfattandet såväl som i utformningen av mer långsiktiga strategier. VC-bolaget är med i styrelsen och har en framträdande roll när nyckelmedarbetare ska rekryteras eller ersättas.

Externa finansiärer vill i regel ha en substantiell ägarandel av de kapitalvärden som byggs upp. Men deras ägarandel får inte bli större än att entreprenören också behåller ett tillräckligt stort ägande för att ha incitament att bidra med sin nödvändiga kompetens. I normalfallet har inte entreprenören de finansiella resurser som krävs för att klara den mer kapitalkrävande utvecklingsfasen. Externa finansiärer måste därför ganska snart gå in med eget kapital i större omfattning än vad grundaren har möjlighet till. Detta innebär att grundaren i så fall tidigt förlorar kontrollen över sitt företag, vilket försvagar incitamenten att bidra till företagets utveckling.

Sedan 2003 är utdelning från och vinster på andelar i dotterföretag och andra näringsbetingade andelar skattefria. Andelen räknas som näringsbetingad om den är onoterad, ägarföretaget har andelar med minst tio procent av rösterna eller innehavet betingas av en rörelse som bedrivs av ägarföretaget eller ett närstående företag. Genom denna förändring kan löpande beskattning undvikas på ägarnivån för kontrollägare och för individer som äger andelar i ett eller flera onoterade bolag. Skatt utgår endast på den del av avkastningen som ägaren anser sig behöva ta ut för privat konsumtion.

Skattesitsen för såväl affärsänglar som för VC-bolag får mot den bakgrunden anses som förmånlig i dag. Trots detta är VC-marknaden liten; VC-investeringarnas andel av de totala private equity-investeringarna, d v s VC plus utköpsbolag, har konsekvent legat under tio procent och detta trots att närmare hälften av alla VC-investeringar involverar statliga finansiärer.<sup>20</sup>

---

20. SVCA (2015).

De externa investerarna tar ofta ganska snabbt ägarkontrollen över de bolag de investerar i till följd av stora kapitalbehov, men det är då viktigt att grundare och andra nyckelmedarbetare kan återfå ägandet i framtiden, förutsatt att ett antal milstolpar uppnås. Optionsinstrumentet erbjuder ett elegant sätt att ge grundaren och andra nyckelmedarbetare med begränsad egen förmögenhet del i de kapitalvärden de är med och skapar och vars skapande i själva verket förutsätter deras medverkan. Om ett optionsprogram är optimalt utformat får det entreprenören att bete sig som om han/hon själv fortfarande var ägare till projektet.

I praktiken är det givetvis svårt att med hjälp av optioner åstadkomma att grundarens och företagets intressen sammanfaller fullt ut. Det är dock oftast möjligt att på det sättet åstadkomma en betydligt bättre överensstämmelse mellan de två intressena än tidigare. En sådan lösning håller även nere kostnaderna i tidiga faser i form av lägre löneanspråk från dem som erhåller optionerna.

De svenska skattereglerna för teckningsoptioner fungerar väl i utköpssektorn men inte i VC-sektorn.<sup>21</sup> Den stora skillnaden mellan utköps- och VC-bolagens tillväxt och avkastning är konsistent med vad vi bör förvänta oss utifrån skattesystemets utformning.<sup>22</sup> Skattebehandlingen av optioner och liknande instrument gör det näst intill omöjligt för externa investerare i nystartade innovationsföretag att sluta effektiva avtal med grundare och andra nyckelmedarbetare.

Om finansären inte kan behålla respektive rekrytera de personer som behövs för att bygga upp företaget blir den förväntade avkastningen oattraktiv. Att dela med sig av det framtida gemensamma värdeskapandet är ofta ett nödvändigt villkor för att det tänkta värdet ska skapas. Då måste man också tillåta att sådana effektiva avtal kan slutas mellan finansärer, grundare och nyckelpersoner. Det är i regel bättre att det är ägarna som gör detta snarare än företaget självt.

Utan tillgång till skatteeffektiva incitamentsprogram blir det ofta rationellt för grundarna att sälja hela bolaget i ett förhållandevis tidigt skede och ensamma dra nytta av en låg beskattning. Med ett fungerande incitamentsprogram skulle grundarna istället under många år kunna utveckla företaget tillsammans med nyrekryterade nyckelpersoner som med en lägre beskattning av personaloptioner hade kunnat erbjudas del i de kapitalvärden som skapats.

### 3.6 Beskattning av olika typer av sparande

En rad förändringar i skattesystemet har genomförts sedan den stora skattereformen. Mest känt bland allmänheten är antagligen att marginalsikten på låga arbetsinkomster sänkts rejält genom fyra s k jobbskatteavdrag efter regeringsskiftet 2006. Men minst lika viktiga är de många sänkningarna av skatt på sparande och förmögenhet:

21. Varför så är fallet förklaras närmare i Henrekson och Sanandaji (2014, kapitel 6).

22. Söderblom (2011).

- Förmögenhetsskatten på tillgångar i form av onoterade aktier (läs: familjeföretag) avskaffades beskattningsåret 1991.
- Beskattningsåret 1997 avskaffades förmögenhetsskatten för huvuddelägare av börsnoterade bolag.
- Arvs- och gåvoskatten avskaffades 2004 och förmögenhetsskatten 2007. Ett sätt att lindra effekterna av dessa skatter var att bygga företag, d v s att spara i onoterade aktier. När dessa skatter togs bort försvann den effekten.
- 2012 infördes investeringssparkontot (ISK), vilket ger en mycket förmånlig beskattning på sparande.<sup>23</sup> Beskattningen är oberoende av avkastningen och uppgick till 30 procent av statslåneräntan t o m 2015, vilket höjts till 30 procent av statslåneräntan plus 0,75 procent 2016 (ger en skattesats på ca 0,4 procent beskattningsåret 2016).
- Fastighetsskatten för privatbostäder ersattes 2008 av en kommunal fastighetsavgift, vilken för närvarande maximalt kan uppgå till 7 412 kronor.

Avskaffandet av fastighets- och förmögenhetsskatten kom att kapitaliseras i fastighetspriser och innebar en stor förmögenhetsöverföring till dem som ägde fastigheter när förändringen genomfördes. Vid en oväntad förmögenhetsökning var det tidigare rationellt att överväga att investera i onoterade aktier som inte var förmögenhetsbeskattade och lättare kunde ärvas. I dag är det rationellt att lägga dem i ett ISK och köpa noterade värdepapper eller bankernas fondprodukter.

Vidare finns ett mycket stort pensionssparande via avtalsförsäkringar och premiepensionssparande. Över tid har det byggts upp en stor stock av försäkringssparande genom att detta varit skattegynnat. Dessa tillgångar var sammantaget 4 600 miljarder kronor, d v s mer än 100 procent av Sveriges BNP, vid utgången av 2015.

Många har därigenom en stor förmögenhet som är inlåst i stora fonder och förvaltas i former som gör att den inte kan användas som riskkapital i eget eller närstående företag. Regeländringar som möjliggör en partiell "avinstitutionalisering" av pensionsparandet skulle i ett slag göra stora delar av pensionsförmögenheten tillgänglig för egenkapitalinvesteringar i entreprenöriella företag.<sup>24</sup>

### 3.7 När och varför lyfte Silicon Valley?

Oräkneliga delegationer av politiker och myndighetsrepresentanter har besökt Silicon Valley i Kalifornien i syfte att försöka förstå hemligheten bakom dess framgång och därigenom hitta nyckeln till att få något liknande att växa fram i det egna landet eller den egna regionen.

23. Redan 2004 tilläts så kallade kapitalpensionskonton med liknande fördelar.

24. Självfallet behövs begränsningsregler både vad gäller belopp och för att förhindra skattearbitrage.

Fröet till dagens Silicon Valley såddes redan i mitten av 1950-talet när transistorns uppfinnare William Shockley lämnade Bell Labs i New York och startade ett företag för att utveckla och producera kiseltransistorer. Han bestämde sig för att förlägga företaget till Palo Alto där han vuxit upp, där hans mor fortfarande bodde och där närheten till Stanford University innebar tillgång till högkvalificerad arbetskraft.<sup>25</sup> Den explosiva utvecklingen lät dock vänta på sig. Det riskvilliga kapitalet hade länge svårt att nå fram till de nya företagen och avtalsformer som skapade rätt incitament för de nyckelpersoner som behövdes visade sig svåra att utveckla.

Före 1980-talet förhindrades utvecklingen av en VC-industri i USA av en hög skatt på kapitalvinster, vilket innebar ca 50 procent på den nominella vinsten. Anställdas innehav av aktieoptioner blev beskattningsbara när optionerna löstes istället för när de erhållna aktierna såldes. Vidare innebar "försiktighetsbestämmelsen" (*prudent man provision*) i praktiken att pensionsfonder förbjöds att investera i värdepapper utfärdade av små företag, nya företag eller VC-fonder. Viktiga förändringar runt 1980 banade väg för entreprenöriella företagsutvecklingar:

1. Skatten på kapitalvinster sänktes i två steg till 20 procent.
2. Ändring i *prudent man provision* möjliggjorde för pensionsfonder att investera i värdepapper utfärdade av små eller nya företag och VC-fonder. Pensionsfonder blev snart de största investerarna på marknaden för onoterade aktier.
3. Aktieoptionslagen gjorde det möjligt att skjuta upp skatten till den tidpunkt då aktierna säljs, istället för när optionerna utnyttjas. Den tidigare ordningen innebar risk att betala skatt på närmast fiktiva värden och att många överhuvudtaget inte hade råd att förvärva optioner.

Den anställde som löst sina optioner behöver sedan inte hålla aktien mer än ett år efter det att optionen utnyttjats och inte i mer än två år efter det att optionen tilldelats för att komma i åtnjutande av en låg kapitalvinstskattesats.

Utan dessa reformer är det svårt att tänka sig att VC-industrins imponerande tillväxtprocess startat och de kontraktsformer utvecklats som är en så central del av Silicon Valleys sätt att fungera.<sup>26</sup> Det geniale med VC-företagen var att de omvandlade oacceptabelt riskfyllda affärsprojekt till en mer acceptabel risknivå med hjälp av diversifierade projektportföljer. För att det skulle bli möjligt krävdes flera förändringar av lagar och skattesatser.

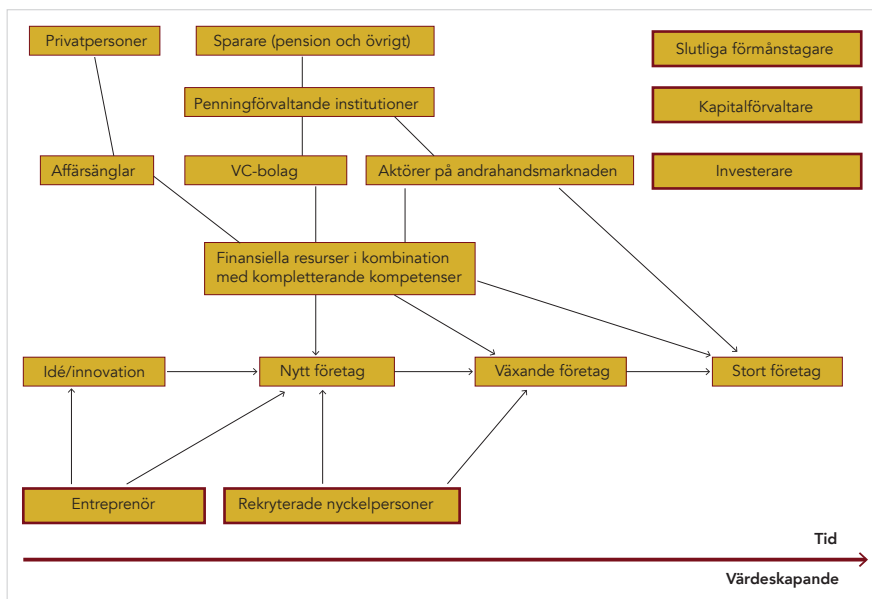
Det grundläggande motivet till dessa förändringar var att harmonisera incitamenten för fyra olika aktörer – entreprenörer/grundare, nyckelpersoner som behövde rekryteras, VC-aktörer och sparare/investerare – på ett sådant sätt att höga risker kunde hanteras samtidigt som riskerna för insiderhandel, asymmetrisk information och moralisk risk kunde minimeras.

25. Se vidare Klepper (2016, kapitel 4). År 1956 delade Shockley nobelpriset i fysik med John Bardeen och Walter Brattain "för deras undersökningar över halvledare och upptäckt av transistor-effekten".

26. Se vidare Fenn, Liang och Prowse (1995), Gompers och Lerner (1998) och Gilson och Schizer (2003).

### 3.8 Samspelet mellan de fem aktörerna i värdeskapandet

FIGUR 3.2 – Samverkan mellan aktörer i ett växande företag



I Figur 3.2 görs ett försök att klargöra komplexiteten i relationerna mellan de olika aktörerna och de resurser de bidrar med för att en idé/innovation ska resultera i ett växande företag.

Första steget är en innovativ entreprenör med en idé och kanske en del egna besparingar som satsas. Mycket snart behövs större finansiella resurser för att utveckla innovationen och rekrytera nyckelmedarbetare med kompletterande kompetenser (företagsledning, utveckling osv), vilket kräver att investerare involveras.

Externt kapital kommer till en början ofta från affärsänglar, d v s privatpersoner, men när företaget så småningom behöver mer finansiella resurser blir det aktuellt med institutionellt kapital från VC-bolag. VC-bolagen finansierar sig i sin tur genom att sätta upp fonder där kapitalet främst kommer från penningförvaltande institutioner, i första hand pensionsfonder. Pensionsfonderna och andra värdepappersfonder hantear heller inte sin egen förmögenhet utan förvaltar de slutliga förmånstagarnas pengar (blivande och nuvarande pensionärer m fl).

Om innovationen utvecklas riktigt väl och växer till ett stort företag är det dags för aktörer på andrahandsmarknaden att komma in. Det kan vara ett utköpsbolag, en stor industriell aktör som tar över ägandet eller genom att företaget börsnoteras och aktierna säljs till ett antal portföljinvesterare.

Entreprenören, rekryterade nyckelpersoner, investerare, kapitalförvaltare och de slutliga förmånstagarna (spararna) – dessa fem nyckelaktörer är markerade med

tjockare ramar i figuren – bidrar var och en med olika komponenter för att under lång tid och under stor osäkerhet bygga upp ett företag. Om projektet blir framgångsrikt skapas mycket stora värden. De fem aktörernas insatser är en odelbar enhet och det går varken *ex ante* eller *ex post* att tillskriva en viss aktörs insats förtjänsten av att ha skapat det värde som överstiger en normal avkastning på insatta resurser. Därför behöver nyckelaktörerna redan från början avtala om hur det framtida – men i dag ytterst osäkra – värdet ska delas dem emellan. Detta förutsätter att skattesystemet är utformat så att alla de fem nödvändiga aktörerna har möjlighet att sluta sådana avtal på ett för alla parter skatteeffektivt sätt. Dagens svenska skattesystem brister framför allt vad gäller att kunna ge rätt incitament till nyckelpersoner som behöver rekryteras och till de slutliga förmånstagarna/spararna.

### 3.9 Slutsatser

I samband med den stora skattereformen 1990/91 infördes restriktiva regler för att förhindra omvandling av högre beskattad arbetsinkomst till lägre beskattad kapitalinkomst. Det stod snabbt klart att begränsningsreglerna var alltför restriktiva och en rad reformer har därför genomförts. Istället har Sverige nu ett system som ur ett ägar- och grundarperspektiv förefaller vara internationellt konkurrenskraftigt.

Dock har efterhand insikten ökat om att det inte räcker med bra skattevillkor för grundare och de som via egen förmögenhet eller i fondbildningar kan mobilisera stora finansiella resurser; det krävs fler kompetenser och kvalificerade insatser under lång tid för att bygga nya innovativa företag.

I detta fall blir rådande praxis att man inte ska beakta några dynamiska effekter när kostnaden för reformer beräknas, särskilt bedrägligt. När regeringen räknar på den statsfinansiella kostnaden för att ge gynnsammare villkor till övriga bärare av nyckelkompetenser görs detta under antagandet att de värden man vill skapa skulle ha skapats även om övriga nyckelkompetensbärare tjänsteinkomstbeskattats. Ett minimikrav vore att jämföra fallet där hela ägandet finns hos grundare och riskkapitalister med fallet då dessa delar med sig av ägandet till de nyckelpersoner de rekryterat. I en utvidgad kalkyl bör man också beakta de extra skatteintäkter som uppstår ur den ökade ekonomiska aktivitet som kan förväntas om de nya skattereglerna införs. Det är ju trots allt detta som är det egentliga motivet för att överhuvudtaget överväga mer förmånliga skatteregler för ersättning till andra bärare av nyckelkompetenser.

Ingen kan starta och utveckla en verksamhet till sin fulla potential utan tillgång till riskvilligt kapital. I Sverige slussas huvuddelen av detta kapital till fonder som i sin tur är helt beroende av individer med idéer och vilja att starta företag som är konstruerade för att växa. Entreprenörskap och företagsbyggande är kombinationen av affärsidé, arbete och återinvesterat kapital under de många år det tar för bolaget att växa och nå en stark position inom sitt segment. Det är således en del av ett odelbart knippe av insatser som enskilda individer bjuder ut. Det är knappast möjligt att på ett entydigt sätt dela upp och beskatta avkastningen på detta knippe av insatser i ersättning till kapital och arbete. Under alla omständigheter går det inte att dra slutsatsen att de

som bidrar just med de finansiella resurserna har en sådan särställning i byggandet av kapitalvärden att de ensamma ska kapitalbeskattas.

De skatteförändringar som genomförts på senare år (inklusive borttagandet av förmögenhetsskatten) har också systematiskt minskat beskattningen på innehav av noterade värdepapper och fondprodukter i jämförelse med aktivt ägande av och utlåning till entreprenöriella bolag med hög risk. Likaså är skatten ofta högre för den som utöver att investera egna medel också engagerar sig i verksamheten.

Här kan konstateras att dagens Silicon Valley, vars innovativitet och dynamik så många länder drömmer om att efterlikna, inte blev möjligt förrän placeringsregler för pensionsfonder såväl som en kapital- och optionsbeskattning som främjade risktagande och marknadsexperiment var på plats. Först då kunde de kontraktsverktyg och avtalsformer utvecklas där entreprenörers, nyckelpersoners, affärsänglars, VC-bolags, portföljförvaltares och sparares incitament harmonieras på ett effektivt sätt.

Dagens fondkapitalism – där huvuddelen av hushållens finansiella nettosparande är pensionssparande slussat till fonder – kan inte fungera väl utan ett förmånligt entreprenörsklimat. För att de rätta talangerna, som i regel redan har välbetalda jobb i existerande företag, ska kunna lockas över till nya företag, och under ett antal år ta på sig en extrem arbetsbörda, måste investerarna förbinda sig att dela med sig av det framtida kapitalvärdet. Skattereglerna behöver därför vara sådana att investerarna kan belöna de personer vars insatser är nödvändiga för att skapa de värden som eftersträvas. Utan sådana möjligheter måste de som har entreprenörstalang också komma från en rik familj för att kunna självfinansiera sina företagsidéer. De kapitalstarka fonder som kan säkerställa att de nya företagen ges tillräckliga finansiella muskler har i dag inte tillgång till det instrument som kanske är allra viktigast: att kunna skriva skatteeffektiva avtal med dem som gör jobbet så att de får sin rättmätiga del i uppbyggda kapitalvärden.

Det räcker inte att ha ett skattesystem som är förmånligt för de redan förmögna, det behöver också vara globalt konkurrenskraftigt för innovatörer och entreprenörer med begränsade resurser. Den hårda beskattningen av löneinkomster, och svårigheten att få förmånlig beskattning vid risktagande om man själv inte har de finansiella resurserna, gör också att de redan förmögna och deras arvingar utmanas mindre underifrån. Genuint risktagande och personligt engagemang bör därför inte beskattas hårdare än passiva investeringar.

## Referenser

- Braunerhjelm, P, Z J Acs, D B Audretsch och B Carlsson (2010), "The Missing Link: Knowledge Diffusion and Entrepreneurship in Endogenous Growth", *Small Business Economics* 34(2), s 105–125.
- Braunerhjelm, P, J Eklund och J Kreicbergs (2017), "Svenska skatter i ett internationellt perspektiv – främjas entreprenörskap och innovation?", i A Malm (red)



- Skatterna och entreprenörskapet – företagsbyggande, optioner och tillväxt*,  
Entreprenörskapsforum, Stockholm.
- Braunerhjelm, P, K Eklund och M Henrekson (2012), *Ett ramverk för innovationspolitiken – Hur göra Sverige mer entreprenöriellt?*, Samhällsförlaget, Stockholm.
- Davis, S J och M Henrekson (1997), "Industrial Policy, Employer Size and Economic Performance in Sweden", i Freeman, R B, R Topel och B Swedenborg (red), *The Welfare State in Transition*, University of Chicago Press, Chicago.
- Du Rietz, G, D Johansson och M Stenkula (2015a), "Swedish Labor Income Taxation (1862–2013)", i Henrekson, M och M Stenkula (red), *Swedish Taxation: Developments since 1862*, Palgrave Macmillan, New York.
- Du Rietz, G, D Johansson och M Stenkula (2015b), "Swedish Capital Income Taxation (1862–2013)", i Henrekson, M och M Stenkula (red), *Swedish Taxation: Developments since 1862*, Palgrave Macmillan, New York.
- Feldt, K-O (1991), *Alla dessa dagar... I regeringen 1982–1990*, Norstedts, Stockholm.
- Fenn, G, N Liang och S Prowse (1995), *The Economics of the Private Equity Market*, Board of Governors of the Federal Reserve System, Washington DC.
- Gilson, R J och D M Schizer (2003), "Understanding Venture Capital Structure: A Tax Explanation for Convertible Preferred Stock", *Harvard Law Review* 116(3), s 874–916.
- Gompers, P A och J Lerner (1998), "What Drives Venture Capital Fundraising?", *Brookings Papers on Economic Activity: Microeconomics*, July, 149–192.
- Hall, R och S E Woodward (2010), "The Burden of the Nondiversifiable Risk of Entrepreneurship", *American Economic Review* 100(3), s 1163–1194.
- Henrekson, M och T Sanandaji (2014), *Företagandets förutsättningar – en ESO-rapport om den svenska ägarbeskattningen*, Rapport till Expertgruppen för studier i offentlig ekonomi 2014:3, Fritzes, Stockholm.
- Johansson, A L och L Magnusson (1998), *LO – andra halvseklet. Fackföreningsrörelsen och samhället*, Atlas, Stockholm.
- Klepper, S (2016), *Experimental Capitalism: The Nanoeconomics of American High-Tech Industries*, Princeton University Press, Princeton, NJ.
- Lerner, J (2013), *Innovation och entreprenörskap – politik som hjälper eller stjälper*, Studentlitteratur, Lund.
- Lodin, S-O (2014), "3:12-reglerna – följetong utan slut", i Bergstrand, M (red), *En skattereform för 2000-talet – elva röster om hur Sverige får ett bättre skattesystem*, PMJ, Visby.
- Nordhaus, W D (2005), "Schumpeterian Profits and the Alchemist Fallacy", Yale Working Papers on Economic Applications and Policy nr 6, Department of Economics, Yale University, New Haven, CT.
- Schumpeter, J A (2004 [1934]), *The Theory of Economic Development*, Transaction Publishers, London.
- SOU 2016:23, *Beskattning av incitamentsprogram*, Betänkande av utredningen om skatteregler för incitamentsprogram, Regeringskansliet och Wolters Kluwer, Stockholm.

- SVCA (2015), "Private Equity Performance Study 2015", Svenska Riskkapitalföreningen, Stockholm.
- Svensson, R (2011), *När är statligt stöd till innovativa företag och entreprenörer effektivt?*, Svenskt Näringsliv, Stockholm.
- Söderblom, A (2011), *Private Equity Fund Investing: Investment Strategies, Entry Order and Performance*, doktorsavhandling i företagsekonomi, Handelshögskolan i Stockholm, Stockholm.
- Södersten, B och B Sandelin (1978), *Betalt för att bo – värdestegring och kapitalvinster på bostadsmarknaden*, Rabén & Sjögren, Stockholm.



## Kapitel 4

# AVSLUTANDE REFLEKTIONER

PONTUS BRAUNERHJELM OCH JOHAN EKLUND

---

I rapporten har visats att det svenska entreprenörskapet – med undantag av några välkända företag – placerar sig i mittfåran i jämförelse med andra länder. Likaså kan konstateras att de svenska entreprenörsskatterna, även om olika särregler försvårar en internationell jämförelse, förefaller ligga relativt högt. Skatterna är inte heller utformade för att underlätta tillväxt i företagen.

I en global ekonomi där olika produktionsfaktorer – talang, teknik och kapital – blir allt rörligare måste entreprenörsskatterna ses i ett omvärldsperspektiv. Särskilt viktigt är att inte baser som på sikt kan leda till ökad tillväxt och välbefinnande beskattas högre än i andra länder. Dit hör kunskap och mekanismer för att kunskap ska omvandlas till samhällsnytta. Till den senare kategorin kan bli ett tillväxtorienterat entreprenörskap men också högre utbildning räknas.

För närvarande diskuteras olika skatteinitiativ som främst riskerar att försämra skattemiljön för entreprenörer, mindre företag och högutbildade. Vi har i rapporten ställt oss negativa till föreslagna förändringar i 3:12-utredningen, kritiserat ett ofullständigt och otillräckligt förslag om beskattning av personaloptioner samt avrått från en högre marginalskatt. Till detta kan läggas den s k Reepalu-utredningen och den bankskatt som diskuteras och som föreslås bli utformad som 15 procent högre socialavgifter på personal som arbetar med finansiella verksamheter i företagen. Dessa företag sträcker sig dock långt utanför bankerna. Likaså är skatteincitamenten för FoU-satsningar ofta större i andra länder.

På plussidan kan noteras ett FoU-avdrag sedan några år tillbaka, en lägre skatt på personaloptioner för vissa typer av företag samt en eventuellt kommande lägre bolagsskatt.

Vi avråder från de skattehöjningar som nu aviseras. Visserligen skulle de kortsiktigt kunna bidra till förbättrade statsfinanser men de långsiktiga konsekvenserna är oklara

och ter sig mer riskfyllda. Betydande negativa konsekvenser för ett tillväxtorienterat och kunskapsintensivt entreprenörskap kan inte uteslutas med implikationer för det framtida välståndet. Eftersom vi inte i förväg kan identifiera tillväxtföretagen måste skattepolitiken vara generell och nivåerna anpassas så att de ligger i linje med omvärldens.

Det kan därför finnas skäl att sänka vissa skatter samtidigt som ett plattare skattesystem eftersträvas. I det perspektivet kan en enhetlig moms vara att föredra. Enligt Riksdagens Utredningstjänst skulle en sådan bidra med cirka 50 miljarder kronor<sup>27</sup> till statskassan. Tidigare utredningar tyder på att de fördelningspolitiska konsekvenserna skulle bli små. Ett slopat ränteavdrag är en alternativ väg som uppskattas förstärka statsbudgeten med ca 20-30 miljarder kronor.<sup>28</sup> Likaså skulle en återgång till en fastighetsskatt samt en något större grön skatteväxling vara mindre skadligt för ekonomin än ökade skatteuttag på kunskapssatsningar och entreprenörskap.

Vi vill understryka vikten av två övergripande faktorer som bör vara vägledande för skattepolitiken. För det första innebär den sannolikt allt större rörligheten av produktionsfaktorer med avgörande betydelse för en framtida kunskapsdriven tillväxt att svenska skatter måste stå i paritet med omvärldens. För det andra, skatter är inte enbart ett omfördelningsinstrument utan bör i lika hög grad ses som ett tillväxtverktyg, särskilt i ett längre perspektiv.

## Referenser

- Konjunkturinstitutet (2016), "Konjunkturläget juni 2016", s 89-95  
 Riksdagens Utredningstjänst (2016), "Skatteomläggningar", Dnr 2015:2099  
 SOU 2005:57, *Enhetlig eller differentierad mervärdesskatt*.  
 Svenska Dagbladet (2016), "Prislappen för ränteavdraget: 32 miljarder",  
<http://www.svd.se/prislappen-for-ranteavdraget-32-miljarder>.

---

27. Se Riksdagens utredningstjänst (2016), Konjunkturinstitutet (2013) och Momsutredningen (2006).

28. SvD 2016.

I en global ekonomi där talang, teknik och kapital blir allt rörligare måste de svenska skatterna ses i ett omvärldsperspektiv. Kraven på anpassning blir allt tydligare och de svenska ramvillkoren utmanas. En förutsättning för att Sverige ska behålla sin konkurrenskraft och säkra en framtid som kunskapsnation är entreprenörskap och innovation. Dessvärre, med undantag av några framgångsrika enhörningar, presterar Sverige medelmåttigt vad gäller entreprenörskap och skattetrycket är fortsatt högt.

I *Skatterna och entreprenörskapet – företagsbyggande, optioner och tillväxt* undersöks hur förutsättningarna för svenskt entreprenörskap ser ut idag och på vilket sätt skatterna påverkar entreprenörskapet. I rapporten lyfts även svenska skatter i ett internationellt perspektiv och författarna presenterar policyförslag för att främja innovation och entreprenörsdriven tillväxt.

Rapporten är skriven av Pontus Braunerhjelm, forskningsledare Entreprenörskapsforum och professor KTH, Johan Eklund, vd Entreprenörskapsforum och professor BTH och JIBS, Magnus Henrekson, professor och vd IFN, Johan Kreicbergs vd Kreicbergs Utredning & Opinion och tidigare huvudsekreterare Entreprenörskapsutredningen och Arvid Malm, doktorand Entreprenörskapsforum och KTH.



FORSKNING NÄTVERK DEBATT  
ENTREPRENÖRSKAPS  
FORUM

WWW.ENTREPRENORSKAPSFORUM.SE