

THE JOURNAL OF THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND

Ekonomiska Samfundets

TIDSKRIFT

**CARIN BLOM,
FREDRIK JUNKKA,
NIKLAS RUDHOLM OCH
HENRIK VESTIN:**

Den osynliga värdeskaparens framtid

**JOHAN EKLUND OCH
BJÖRN FALKENHALL:**

Regler – Till vilken nytta och till vilken
kostnad?

TOM LAHTI:

En analys av för- och nackdelar i
skattelättnader för investeringar i
onoterade bolag

3

2011 ÅRGANG 64 TREDJE SERIEN

FI-ISSN 0013-3183

EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (GRUNDAT 1894)

Samfundets syfte är att underhålla och vidga intresset för den ekonomiska vetenskapen samt arbeta för tillämpningen av denna vetenskap i det ekonomiska livet. Samfundet anordnar diskussioner och föredrag om aktuella ekonomiska ämnen med framträdande personer i näringslivet, den offentliga förvaltningen och den ekonomiska forskningen som inbjudna föredragshållare. Samfundet utger tidskriften Ekonomiska Samfundets Tidskrift. Medlemmar i Ekonomiska Samfundet får tidskriften som medlemsförmån. Ansökan om medlemskap riktas till sekreteraren.

Styrelsemedlemmar 2011: Annika Sandström (ordf.), Max Arhippainen, Tor Bergman, Edvard Johansson, Kim Lindström, Carl-Johan Rosenbröjjer, Heidi Schauman, Henrik Winberg

Sekreterare: ekonomie magister Johan Wikström. Svenska handelshögskolan, PB 479, 00101 Helsingfors.

Telefon: +358 40 511 6825. E-post: johan.wikstrom@ekonomiskasamfundet.fi

Skattmästare: diplom ekonom Markus Smeds. Krokuddsvägen 16 B 7, 02230 Esbo. Telefon: +358 40 040 7679. E-post: markus.smeds@netsonic.fi

Ekonomiska Samfundets hemsida: www.ekonomiskasamfundet.fi

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)

Huvudredaktörer och ansvarig utgivare: ED, rektor Edvard Johansson (Högskolan på Åland)

Redaktörer: PD Tom Björkroth (Konkurrensverket), lektor EM Henrik Palmén (Svenska handelshögskolan) och ED Tom Lahti (Svenska handelshögskolan).

Associerade redaktörer: docent Rita Asplund (Näringslivets forskningsinstitut, ETLA), professor H.C. Blomqvist (Svenska handelshögskolan), professor Markus Jäntti (Stockholms universitet), professor Martin Lindell (Svenska handelshögskolan), professor Anders Löflund (Svenska handelshögskolan), professor Gunnar Rosenqvist (Svenska handelshögskolan), professor Rune Stenbacka (Svenska handelshögskolan), professor Stefan Sundgren (Umeå universitet) och professor em. Lars-Erik Öller (Statistiska centralbyrån, Sverige).

Redaktionssekreterare: PM Malin Wikstedt (Svenska handelshögskolan).

Artikel- och andra bidrag sänds per e-post till huvudredaktören eller redaktionssekreteraren.

Redaktionens adress: Huvudredaktör Edvard Johansson, Högskolan på Åland, Neptunigatan 17, PB 1010, AX-22111 Mariehamn, Åland. E-post: maxedvard.johansson@me.com Redaktionssekreteraren PM Malin Wikstedt, Svenska handelshögskolan, PB 479, 00101 Helsingfors. E-post: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi

Prenumeration: Prenumerationspris 2011 (3 nummer): 30 euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren. Prenumerationen gäller för ett kalenderår.

Lösnummer och äldre årgångar: Lösnummerpris: 12 Euro. Lösnummer och äldre årgångar erhålls av redaktionssekreteraren.

Adressändring: Anmälan om adressändring görs till samfundets sekreterare Johan Wikström, eller genom att skicka e-post till: adresser@ekonomiskasamfundet.fi.

Annonser: Kontakta redaktionssekreteraren. Bakpärm 500 Euro, 1/1 sida 330 Euro, 1/2 sida 250 Euro. Ekonomiska Samfundets Tidskrift utkommer tre gånger om året.

THE JOURNAL OF THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND (founded 1913 and again 1923)

Editor: PhD (econ.), Rector Edvard Johansson (Åland University of Applied Sciences)

Co-editors: Senior Research Officer Tom Björkroth (Finnish Competition Authority), Lecturer Henrik Palmén (Hanken School of Economics) and PhD Tom Lahti (Hanken School of Economics).

Associate Editors: Docent Rita Asplund (The Research Institute of the Finnish Economy, ETLA), Professor H.C. Blomqvist (Hanken School of Economics), Professor Markus Jäntti (Stockholm University), Professor Martin Lindell (Hanken School of Economics), Professor Anders Löflund (Hanken School of Economics), Professor Gunnar Rosenqvist (Hanken School of Economics), Professor Rune Stenbacka (Hanken School of Economics), Professor Stefan Sundgren (Umeå University) and Professor em. Lars-Erik Öller (Statistics Sweden).

Editorial Secretary: Malin Wikstedt (Hanken School of Economics)

Articles and other contributions should be sent in electronic format to the Editor Edvard Johansson, Åland University of Applied Sciences, e-mail: maxedvard.johansson@me.com or the Editorial Secretary Malin Wikstedt, Hanken School of Economics, e-mail: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi. Books for review should be sent to the Editorial Secretary Malin Wikstedt, Hanken School of Economics, PO Box 479, FIN-00101 Helsinki, Finland.

Subscription: Subscription Price 2011 (3 issues): 30 Euro. Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary. Subscriptions are supplied on a calendar year basis.

Single Issues and Back Issues: Single issue price: 12 Euro. Single issues including back issues are available from the editorial secretary.

The Journal of the Economic Society of Finland is published three times a year.

Ekonomiska Samfundets

TIDSKRIFT

2011 : 3

LEDARE	Tom Björkroth: Vårt dagliga bröd – dyrt eller inte?	155
ARTIKLAR	Carin Blom, Fredrik Junkka, Niklas Rudholm och Henrik Vestin: Den osynliga värdeskaparens framtid	157
	Johan Eklund och Björn Falkenhall: Regler – Till vilken nytta och till vilken kostnad?	169
	Tom Lahti: En analys av för- och nackdelar i skattelättnader för investeringar i onoterade bolag	183
RECENSION	Seppo Konttinen: Suomalainen ruokalasku (Tom Björkroth: Analys med frågetecken)	206
EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND	Utdelning av Tallqvist'ska priset för bästa artikel åren 2009–2010	209
	Pris för bästa artikelbidrag	210
ARTICLES IN BRIEF		211

SKRIBENTER I DETTA NUMMER

Tom Björkroth är politices doktor och specialforskare på konkurrensverket sedan år 2007. Han har tidigare forskat och undervisat i nationalekonomi vid Åbo Akademi samt vid Institutet för konkurrenspolitiska studier vid Åbo handelshögskola. Han har nyligen avlagt MA in EC Competition Law vid King's College, London. (tom.bjorkroth[at]kilpailuvirasto.fi)

Carin Blom är analytiker/forskningsassistent vid HUI Research. (carin.blom[at]hui.se)

Johan E. Eklund är doktor i nationalekonomi och verksam vid Internationella Handelshögskolan i Jönköping samt Ratio Institutet. Johan bedriver forskning inom främst finansiell ekonomi, corporate governance samt rättsekonomi (law and economics).(johan.eklund[at]ihh.hj.se)

Björn Falkenhall är verksam som senioranalytiker vid myndigheten för tillväxtpolitiska utvärderingar och analyser (Tillväxtanalys). Hans intresseområden är konkurrensfrågor och de institutionella ramvillkorens betydelse för företagande och entreprenörskap. (bjorn.falkenhall[at]tillvaxtanalys.se)

Fredrik Junkka är analytiker vid HUI Research. (fredrik.junkka[at]hui.se)

Tom Lahti är ekon.dr och överassistent i entreprenörskap och företagsledning vid Hanken Svenska Handelshögskolan i Helsingfors. Hans forskningsintressen är entreprenörskap, riskkapitalfinansiering och affärsänglar. (tom.lahti[at]hanken.fi)

Niklas Rudholm är forskningschef vid HUI Research AB samt professor i nationalekonomi vid högskolan Dalarna. Hans forskning berör bl.a. frågor inom svensk detalj- och partihandel, industriell organisation och hälsoekonomi. (niklas.rudholm[at]hui.se)

Henrik Vestin är analytiker vid HUI Research. (henrik.vestin[at]hui.se)

Vårt dagliga bröd – dyrt eller inte?

Tom Björkroth

I skrivande stund kämpar bönderna i Finland på de gyttjiga åkrarna med att bärga det som återstår av spannmåls-skörden. Utsikterna och marknadsomständigheterna på spannmålsmarknaden är något som långt, både direkt och indirekt, styr prisutvecklingen på våra livsmedel.

Under hösten har vi genom massmedierna fått ta del av många diametrala åsikter om priset på våra matvaror. Eftersom livsmedelspriserna redan en tid varit de som spätt på inflationen och när vi enligt internationella jämförelser tycks inhandla dyr mat, är det ingen överraskning att frågan förblivit hög-aktuell. Rätt få debattörer påminner oss ändå om att vi finländare under många år använt i genomsnitt 12–13 procent av våra konsumtionsutgifter på mat. Det är mot denna bakgrund som dagligvaruhandeln och producentorganisationerna har kommit med mothugg och försökt övertyga oss om att maten i Finland är billig om man frånser mervärdesskatten, samt relaterar priset till den allmänna prisnivån eller till inkomstnivån. Ofta glömmer man att nämna att för

vissa socioekonomiska grupper är matutgifternas andel av de disponibla inkomsterna mycket större än genomsnittet.

Massmedian har också fäst vår uppmärksamhet vid analyser om primärproducenternas och livsmedelsindustrins kamp för att upprätthålla lönsamheten och för att behålla sina andelar av det skapade mervärdet i vårt dagliga bröd. Detta sker i det smalnande utrymmet mellan det av dagligvaruhandeln skapade förhandlingstrycket och stegringen i produktionskostnaderna.

Man har från olika håll riktat speciellt kritiska tonfall mot dagligvaruhandeln, som trots lågkonjunkturen växer och ser ut att investera i nya fastigheter som aldrig förr. Man har rätt allmänt börjat tvivla på huruvida dagligvaruhandelns aktörer faktiskt konkurrerar med varandra. De ivrigaste debattörerna har t.o.m. anklagat Konkurrensverket för att hindra konkurrensen inom dagligvaruhandeln.

Allmänhetens misstänksamhet förstärks av att dagligvaruhandeln inte klagat speciellt mycket.

156 Finska dagligvaruhandeln kan karakteriseras som en kamp mellan välutrustade och framsynta jättar, där marknadsandelarna fluktuerat över en längre tid bl. a. på grund av företagsförvärv, men också tack vare organisk tillväxt. De mindre aktörerna försöker modigt hitta sina nischer eller försvara sina positioner, men har antingen svårt att klara sig i priskonkurrensen eller i att vinna konsumenternas gunst. Behovet att locka till sig kunder syns i den mängd reklamblad och annan marknadsföring som vi utsätts för bl. a. i dagstidningarna. Samtidigt visar seriösa undersökningar att detaljhandeln har effektiviserat sina tjänster och att vinstmarginalerna inte är exceptionellt höga i jämförelse med de gamla EU länderna. Allt detta rimmar lite illa med en total avsaknad av konkurrens. Verksamhetens drivfjädrar kan ha stor betydelse för slutresultatet. I Finland spelar de olika andelslagen en betydande roll i många livsmedelskedjans delar. En aningen cynisk frågeställning är, om inte sådana konkurrensbegränsningar som skadar konsumenten (ägarna) står så fundamentalt i strid med de grundläggande principerna bakom andelslagsrörelsen, att konsumentens välfärd är tryggad. Eller visar kanske erfarenheterna från skogsindustrin att andelslagen trots sina ädla målsättningar i själva verket kan vara ulvar i fårakläder?

När jättar brottas kan omgivningen ta skada. Det är därför viktigt att utreda vilka följder konkurrensen inom dagligvaruhandeln och dagligvaruhandlarnas förhandlingskraft har för leverantör- och primärproducentleden. Konkurrensverket genomför, likt många andra europeiska konkurrensmyndigheter,

som bäst en marknadsutredning om de eventuella snedvridningar som dagligvaruhandelns olika "förfaringsätt" kan förorsaka i produktionskedjan. Sin uppgift trogen fokuserar Konkurrensverket på effekter på konkurrensen på bl.a. köttförädlingens, bageriprodukternas och kvarnprodukternas marknader.

Förhandlingsmakt är kännetecknande för oligopolmarknader, men i sig en väsentlig del av en fungerande marknadsekonomi. Den som kan väljas bort, men saknar själv alternativ, är vanligen sårbar och får foga sig inför köparens makt. Huruvida detta gäller endast producenterna eller också dagligvaruhandelns jättar är förstas en intressant fråga. Jättarna har kanske tett sig så pass vänliga och beskedliga och att vi inte i vår kortsynthet och lojalitetsyra hittat sympatier för de mindre och blygare jättarna som nu riskerar att trampas i fötterna. Kan de två jättarna tröttna på att brottas? Borde vi försöka locka in en ny europeisk, eller kanske amerikansk dagligvarukedja? För tillfället ser det ut som om vår ring är för liten för en tredje utländsk utmanarjätte, som kunde erbjuda producenterna ett välkommet alternativ. Att man allt kraftigare reglerar var en tredje jätte kan få ta fotfäste och hur stora skor den får ha, kan lätt bli ett inträdeshinder av format. I detta blir man lätt påmind om kommunernas monopol i planläggningen och om de svårigheter som t.ex. IKEA och Lidl hade att etablera sig i Finland. Eller ligger hoppet om en bestående kamp om konsumenternas gunst i att någon, kanske konsumenterna, lyckas ta på sig rollen som den flinka grekiska mytologins gudinna Artemis, och få jättarna att även framledes skjuta sina pilar på varandra.



Hos gemene man anses partihandel ofta vara detsamma som ledet mellan producent och detaljhandlare. Partihandeln är emellertid betydligt mer komplex än så. Partihandeln består av flera olika delbranscher som kan vara mycket olika varandra. En del partihandelsbranscher ligger närmare detaljhandeln, medan andra har mycket gemensamt med tillverkningsindustrin. I denna artikel presenteras statistik över svensk partihandel och dess betydelse i ekonomin, dess geografiska spridning illustreras grafiskt, och slutligen genomförs tre fallstudier av Svenska partihandelsföretag. I de tre fallstudierna anges några faktorer ha större betydelse än andra för partihandlarnas framtid. Dessa faktorer, som diskuteras utförligt i artikeln, är bland annat teknologisk utveckling, internationalisering, och en förändrad konkurrenssituation.

Den osynliga värdeskaparens framtid

Carin Blom

Fredrik Junkka

Niklas Rudholm

Henrik Vestin

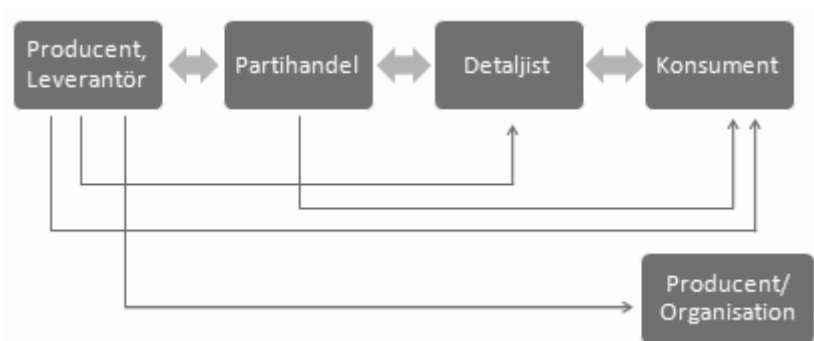
INLEDNING

För gemene man har synen på partihandel varit ledet mellan producenter och detaljister och att den förmedlar varor som inte riktar sig till privata konsumenter. Dock är branschen mer komplex än så. Leverantören utgörs ofta av en producent medan mottagaren kan vara en detaljist, ett produktionsföretag offentlig förvaltning. Partihandeln är helt enkelt en samling av branscher som främst har gemensamt att de inte levererar

till privatpersoner. Partihandelns roll i värdekedjan redovisas i figur 1 nedan.

Partihandeln definieras även utifrån Statistiska Centralbyråns Svensk näringsgrens indelningskoder, så kallade SNI-koder, där partihandeln tillhör SNI2002:51, med tillhörande undergrupper.

Branschglidning är idag ett vanligt förekommande fenomen och det sker branschglidning även inom partihandeln. Det finns därmed begränsningar med att nyttja SNI-



Figur 1. Partihandelns roll i värdekedjan.

Källa: HUI

158

koder som definition av partihandel. Det sker branschglidning mellan många delbranscher inom partihandel och detta gäller även mellan branscher såsom exempelvis mellan detalj- och partihandel. I flera företag har det skett vertikala integrationer, där organisationen är verksam som både detaljist och partihandlare och det är svårt att veta var gränsen går för vilken bransch ett företag tillhör. Vissa delbranscher inom partihandel är dessutom mer lik industrin än den är lik övriga underbranscher. Ett exempel på detta är att partihandelns omsättning inte åtföljs av en ökning i sysselsättning, vilket även är fallet inom industrin.

Partihandel har en lång historisk tradition i Sverige där den specialiserade partihandel har vuxit fram sedan slutet av 1800-talet. Antalet partihandelsföretag mer än fördubblades mellan år 1972 och 2000 och branschen har haft en tillväxttakt på fem procent per år. Samtidigt har antalet anställda ökat med knappt en procent under samma period. Partihandelns expansion kan ha skett till följd av att den internationella marknadens storlek och utbud vuxit, vilket har gjort det svårare att överblicka avsättningsmöjligheter för de producerande företagen och inköpsmöjligheter för detalj-

handelsföretagen. Detaljister och producenter i Sverige har avstått sina säljfunktioner till förmån för svenska partihandelsföretag, som besitter kunskap om lokala bestämmelser och avsättningsförhållanden.

Partihandel är nästan lika stor som detaljhandel med avseende på antal anställda, dessutom står de för cirka en femtedel av nettoomsättningen i svenskt näringsliv. Trots att partihandel är en betydande sektor i svenskt näringsliv finns inte mycket tidigare litteratur kring branschen eller dess utveckling och det är tydligt att branschen överlag inte är lika synlig som exempelvis detaljhandel.

Syftet med denna artikel är främst att öka kunskapen generellt om partihandel. Syftet är även att kartlägga partihandel med avseende på dess struktur, sammansättning och utveckling. Ytterligare ett syfte är att genom fallstudier, med intervjufrågor som grundar sig på statistiken, försöka förutspå partihandelns framtida utveckling, vilka hot och möjligheter som partihandel står inför samt undersöka vart partihandel är på väg

Förhoppningsvis kommer denna studie att tillföra kunskap om partihandel och hur organisationer inom branschen fattar vissa beslut. Då partihandel i dagsläget är

Tabell 1: Antal företag, anställda och nettoomsättning (ink moms) per bransch, år 2008

	Antal företag	Antal anställda	Nettooms. (mkr)
Parti- och agenturhandel	45 657	193 284	1 277 352
Detaljhandel	59 460	202 141	546 702
Motorfordon, handel och service	21 640	69 448	330 207
Tillverkningsindustri	61 681	645 110	1 857 331
Övrig privat tjänstesektor	307 477	858 236	1 578 868
<i>Totala näringslivet</i>	<i>916 725</i>	<i>2 508 748</i>	<i>6 718 193</i>

Källa: SCB, Företagens ekonomi.

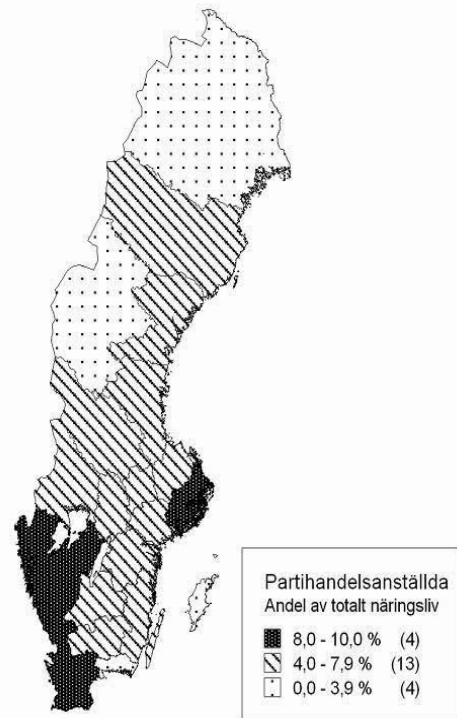
en betydande sektor i svenskt näringsliv är det viktigt att ta reda på mer om branschen för att kunna förstå hur utvecklingen för partihandeln kan komma att se ut samt dess framtida roll inom svenskt näringsliv och för svensk ekonomi.

DESKRIPTIV STATISTIK

Partihandeln är med sina knappt 46 000 företag och 200 000 anställda nästan lika stor som detaljhandeln. Beträffande nettoomsättningen är emellertid partihandeln med 1 300 000 miljoner kronor i nettoomsättning år 2008 mer än dubbelt så stor som detaljhandeln och står för 20 procent av hela Sveriges näringslivs nettoomsättning.

Ett sätt att mäta partihandelns geografiska struktur är genom att studera specialiseringsgraden, det vill säga hur stor andel av det totala antalet anställda i respektive län som arbetar inom partihandeln. I figur 2 nedan framgår att partihandeln är starkast i Stockholms, Västra Götalands och Skåne län där åtta till tio procent av det totala antalet anställda arbetar inom partihandeln.

Partihandeln är lokaliserad i närhet till tillverkare, kunder och importstäder. Partihandelsföretagen är lokaliserade vid importstäder bland annat i Stockholms län, Skåne län och Västra Götalands län. Centrallagren är ofta kopplade till produktions- eller inle-



Figur 2. Andel sysselsatta i partihandeln per län i förhållande till det totala antalet anställda.

Källa: HUI.

veransnav. Dock har många partihandelsföretag sina lager spridda över hela Sverige för att fort kunna leverera produkter/varor till sina kunder.

Tabell 2: Fördelning av företagens koncerntillhörighet per bransch, år 2008

	Enskilt företag	Koncerntillh. företag	Internationella företag	Totalt
Motorfordon	90 %	9 %	1 %	21 640
Partihandel	78 %	16 %	6 %	45 657
Detaljhandel	92 %	8 %	1 %	59 460
Tillverknings Industri	84 %	13 %	3 %	61 681
Övriga tjänster	87 %	11 %	2 %	307 477
Totalt	92 %	7 %	1 %	916 725

Källa: SCB, Företagens ekonomi.

160

I tidigare studier, bland annat av Hansson *et al.* (2007) och Falkenhall *et al.* (2009), har man visat att företag som är internationella eller ingår i koncern är mer produktiva och har högre tillväxt. Att koncernföretag och internationella företag har högre tillväxt kan bero på stordriftsfördelar, att de har bättre möjlighet till både kapital och humankapital med ökad kunskapsspridning, bredare kontaktnät samt sänkta handelshinder på grund av större försäljningskanaler. Detta gör det intressant att få en överblick av partihandelns fördelning på enskilda fö-

retag, företag som ingår i en koncern och internationella företag.

Partihandeln har i jämförelse med andra branscher både hög koncerntillhörighet och en betydligt högre andel i internationella företag, vilket indikerar att både produktiviteten och tillväxten är god, se tabell 2.

I diagram 1, nedan, redovisas hur antalet anställda samt nettoomsättningen i de olika delbranscherna fördelas. Den största delbranschen är insatsvaror och avfall med 36 procent av nettoomsättningen och 27 procent av antalet anställda i hela partihandeln.

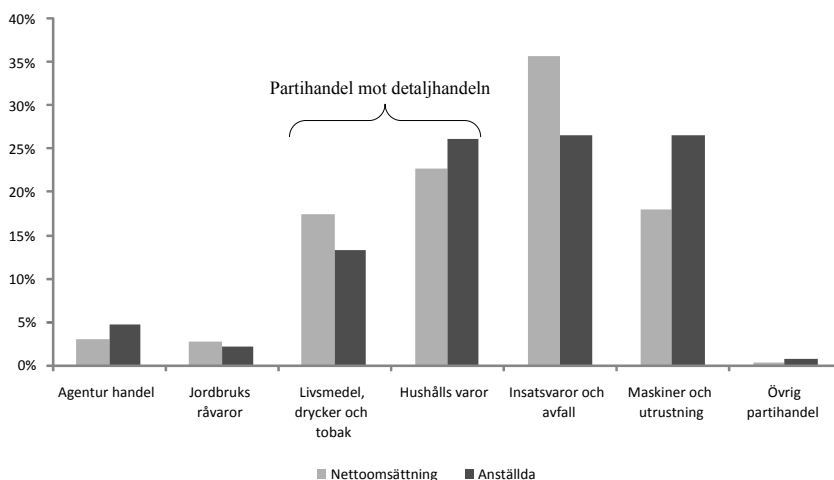


Diagram 1. Partihandelns fördelning.
Källa. SCB, Företagens ekonomi.

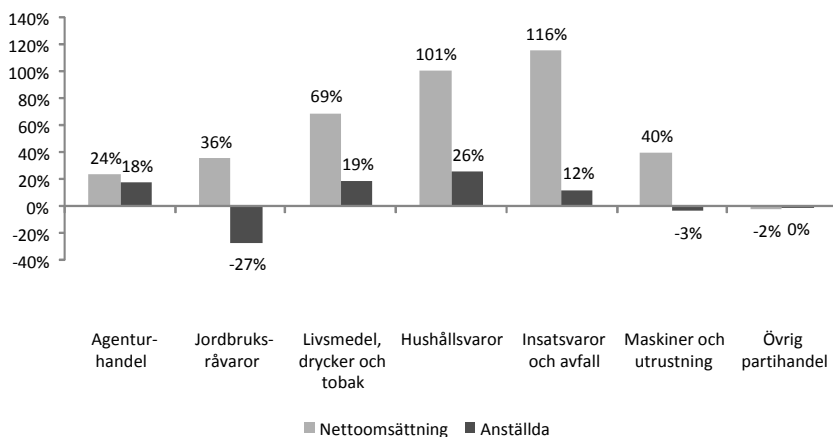


Diagram 2. Utveckling av omsättning och antal anställda 1997–2008.

Källa: SCB, Företagens ekonomi.

Av diagram 1 framgår även att partihandel mot detaljhandel står för knappt 40 procent av den totala partihandeln, både avsett antal anställda och nettoomsättning.

En översikt av hur utvecklingen i partihandeln avseende antalet anställda samt nettoomsättningen i de olika delbranscherna förändrats mellan år 1997 och 2008 kan ses i diagram 2. Insatsvaror och avfall samt hushållsvaror har haft störst tillväxt i omsättning under perioden, medan antalet anställda ökat mest i delbranscherna agenturhandel, livsmedel och hushållsvaror.

I diagram 3 nedan redovisas utvecklingen av omsättning per anställd under perioden 1997–2008. Trots att antalet anställda i partihandeln har utvecklats svagare än i detaljhandeln har partihandeln, precis som tillverkningsindustrin, haft en starkare omsättningsutveckling än detaljhandeln. Detta pekar på att produktivitetsutvecklingen inom partihandeln har varit god. Av diagrammet framgår att partihandeln och tillverkningsindustrin följer varandra relativt väl utvecklingsmässigt, även om partihandeln ligger på en lägre nivå. Partihandeln

ligger också mellan detaljhandel och tillverkningsindustri i strukturellt hänseende – men närmare den senare. Liksom industrin kännetecknas partihandeln av att en ökad omsättning inte åtföljs av en ökning i sysselsättning. Detaljhandeln däremot liknar tjänstebranscherna mer, där åtföljs en ökad omsättning av en ökad sysselsättning. Partihandeln har således större möjligheter att utnyttja stordriftsfördelar, vilket möjliggör stora produktivitetsökningar.

I Handelns långtidsutredning (Johansson *et al.* 1996) utfördes en prognos av omsättning och antal anställda i partihandeln till år 2010. Jämförs utvecklingen i prognosen från år 1997 och framåt, kan man se att den prognostiserade omsättningen faller väl ut med det faktiska utfallet, se diagram 4 nedan. Den faktiska sysselsättningsökningen är däremot blygsam jämfört med prognosen. En orsak till att prognosen slår så olika på omsättning och sysselsatta kan vara att partihandeln blivit mer effektiv än vad som beräknades i prognosen och att företag omsatt betydligt mer per anställd över tiden.

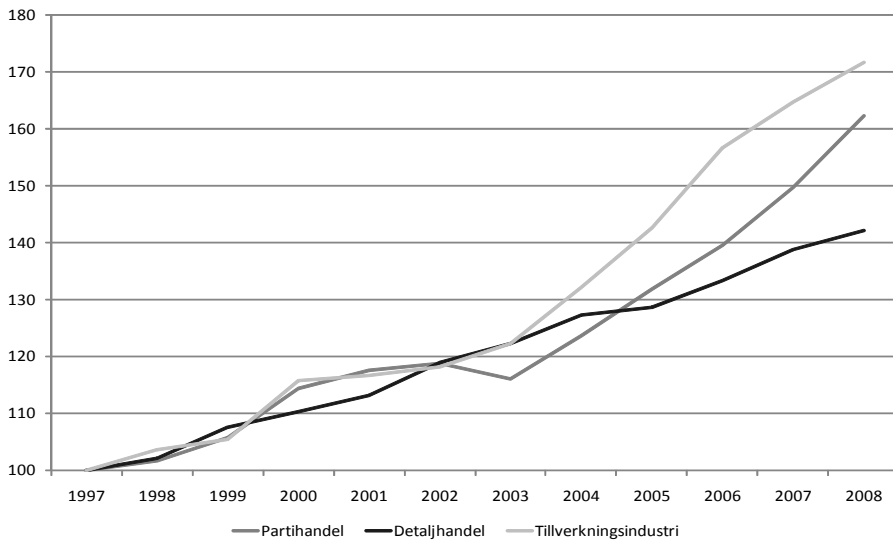


Diagram 3. Utveckling av omsättning per anställd 1997–2008.

Källa: SCB, Företagens ekonomi, bearbetad av HUI.

Bättre effektivitet brukar främst komma av teknisk utveckling och humankapitalutveckling, det vill säga bättre IT-system, effektivare personal med högre utbildning, effektivare organisation, logistik samt mindre lager etc.

Resultaten kan också ses i ljuset av vår undersökning. Såsom nämnts ovan ligger partihandeln mellan detaljhandel och tillverkningsindustri i strukturellt hänseende – men närmare den senare. Liksom industrin kännetecknas partihandeln av att en ökad omsättning inte åtföljs av ökad sysselsättning. Detaljhandeln däremot liknar tjänstebanschererna mer, det vill säga en ökad omsättning åtföljs av en ökad sysselsättning. Orsaken är att partihandeln är mer skalbar, vilket möjliggör stora produktivitetsoökningar. Det finns därför knappast någon anledning att tro att sysselsättningen kommer att öka särskilt mycket i partihandeln i framtiden. Till skillnad från i tillverkningsindu-

strin, där sysselsättningen minskar, kommer partihandeln att uppleva en måttlig sysselsättningsökning. Omsättningen kommer däremot att öka och följa tillväxten i detaljhandeln.

Vill man jämföra tillväxten i Sveriges partihandel med tillväxten i övriga branscher är produktivitet utveckling ett bra mått. I diagram 5 nedan används förädlingsvärde per anställd som mått. Förädlingsvärdet är det värde som ett företag lyckas tillföra sina produkter. Förenklat kan man beskriva det som lönekostnader och vinst.

Partihandeln är den bransch som mellan år 1997 och 2008 har högst produktivitet utveckling jämfört med andra branscher, vilket förstärker bilden av att partihandeln är en effektiv sektor och en tillväxtbransch.

Fortsätter den höga produktivitet utvecklingen för partihandeln så kan man förvänta sig att partihandeln kommer att växa och att konkurrensen kommer att öka. Det

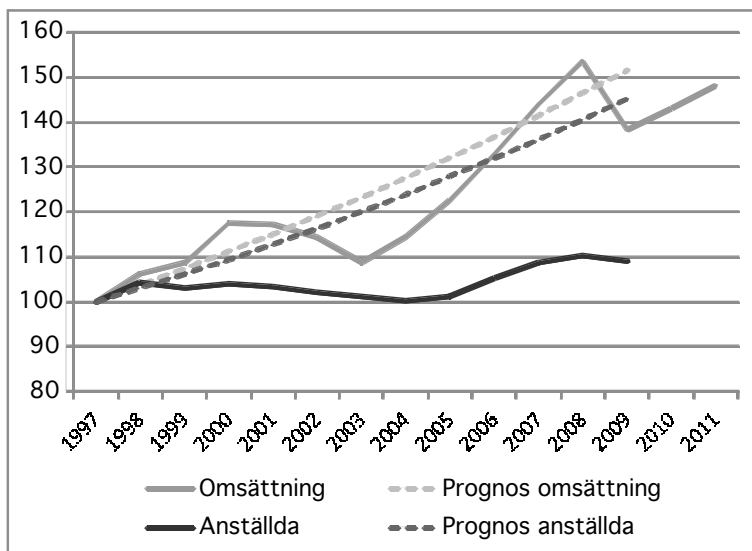


Diagram 4. Reell och prognostiserad utveckling för partihandelns omsättning och anställda i fasta priser.

Källa: SCB, Företagens ekonomi och Handels långtidsutredning.

ta beror dock på hur svårt det är att etablera sig som partihandlare och hur Sveriges produktivetsnivå ligger i jämförelse med andra länder. Då det saknas köpkraftsparitetsjusterade data på så fin branschnivå är det svårt

att uttala sig om detta. I produktivetsstudier mellan länder visar man dock att handeln som helhet ligger bra till i jämförelse med flertalet andra länder till och med år 2005. (Hansson et al., 2007)

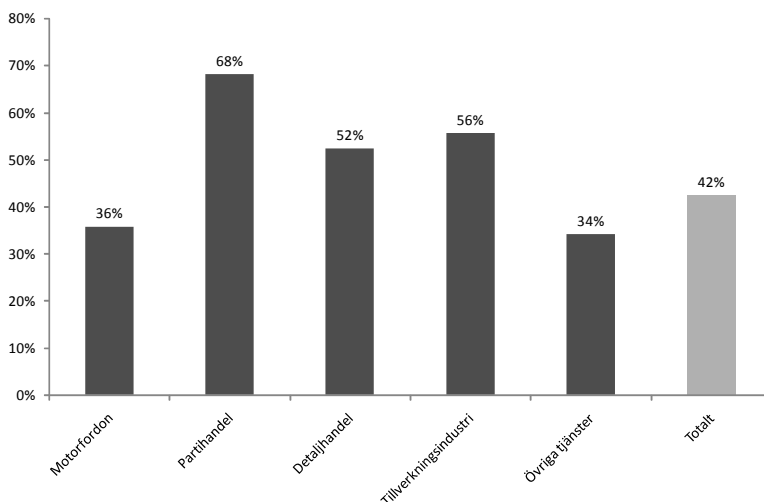


Diagram 5. Produktivitetstillväxt 1997–2008 (förädlingsvärde/anställd).

Källa: SCB, Företagens ekonomi, bearbetad av HUI.

TRE FALLSTUDIER AV PARTIHANDELSFÖRETAG

Fallstudierna som presenteras nedan baseras på tre företag inom olika delbranscher av partihandeln.

ELFA grundades 1945 i Stockholm. ELFA har idag 351 anställda i företaget och omsätter cirka 500 miljoner kronor i Sverige. Sverige står för hälften av den totala omsättningen i företaget. ELFA arbetar med elektronik, automation, ljus, ljud och kablage. Företaget har tre fysiska butiker i Sverige.

Organisationen Lantmännens historia går långt bak i tiden, redan på 1800-talets andra hälft bildades de första lantmannaföreningarna. Företaget ägs av cirka 37 000 av Sveriges lantbrukare och omsatte 35 miljarder kronor år 2010. Verksamheten är organiserad i fyra divisioner med inriktning mot Lantbruk, Maskin, Energi och Livsmedel. Lantmännen har cirka 10 500 anställda, varav 60 procent finns i Sverige, resterande arbetar inom koncernen utomlands.

Office Depot är ett amerikanskt företag som säljer kontorsmateriel, utrustning och datortillbehör till kontor. Åke Norström, vd på Office Depot, berättar att de nyligen har förvärvat kedjan Svanströms. Office Depot har idag 450 anställda i Sverige och omsätter 1,2 miljarder kronor. Office Depot har flest företagskunder men menar att privatmarknaden har ökat. Office Depot har efter förvärvet av Svanströms ett 50-tal butiker i Sverige.

Några ämnen berördes mer än andra i intervjuerna med ansvariga vid dessa företag, och tillsammans med den statistik som presenterats ovan har några specifika faktorer som i hög grad kan påverka partihandelns framtid identifierats.

Koncentration, specialisering och internationaliseringstendenser

Per Strömberg, vd på Lantmännen, säger att strävan att vara konkurrenskraftig är en av de största drivkrafterna till att göra omvandlingar och effektiviseringar. Företagen söker hela tiden bättre villkor och vägar för att nå lägre kostnader. Per Strömberg tycker även att det är svårt att vara effektiv om man bara arbetar på den svenska marknaden och menar att det finns stora fördelar med att tillhöra en stor internationell organisation där man kan utnyttja stordriftsfördelar. Att vara ett stort internationellt företag är också viktigt om du vill ha en växande verksamhet då hemmamarknaden är begränsad, säger Strömberg.

Åke Norström, vd på Office Depot Sverige, tycker att branschen går mot fler stora företag men även mot fler småföretag. Det är farligt för ett företag att varken vara litet eller stort på marknaden, anser Norström. Att växa är ett sätt att överleva. Det tidigare svenska kontorsvaruföretaget Age förstod att de var tvungna att ingå ett samarbete och höja volymerna för att kunna öka i omsättning och växa. Därför såldes Age till Office Depot. Sedan förvärvade Office Depot även Svanströms och Norström menar att de nu ska ta till vara på de synergieffekter som uppstår.

Till skillnad från övriga så är ELFA i grunden ett familjeföretag. 2006 sålde ägarfamiljen ELFA till investerarbolaget IndustriKapital. ELFA blev år 2008 en del av en internationell koncern: den schweiziska industrikoncernen Dätwyler. Dätwyler ville bredda sitt sortiment och hade redan innan uppköpet visat stort intresse för ELFA. Nu satsar ELFA tillsammans med Distrelec, ett systerföretag inom Dätwyler koncernen, på långsiktighet på den europeiska marknaden och arbetar mer med strategisk inriktning,

eftersom Sverige generellt sett inte är en stor marknad. Det finns spetskompetens i Sverige, vilket gör det intressant för utländska företag att komma till Sverige, menar Ove Opseth, vd vid ELFA. Inom ELFA:s bransch finns det dock stor potential att utvecklas och företaget arbetar just nu med långsiktighet och att utveckla och expandera företaget. ELFA satsar på det de kan, det vill säga det de är specialiserade på; elektronik, komponenter och dylikt. De testade ett tag att sälja TV-apparater, men märkte efter ett tag att de var bättre på att satsa på de varor de hade kompetens kring.

Lokalisering och logistik

Lantmännen har ofta sina lager kopplade till produktionen inom sitt livsmedelssegment. På maskinsidan har Lantmännen ett centrallager i Malmö varifrån de kan serva hela Skandinavien och kunderna snabbt kan få sina reservdelar levererade till sig. Strömberg menar att Lantmännen generellt drar ner på antalet lagerställen och menar att det är viktigare att ha rätt produkter i lager än var lagren är lokaliserade.

Det är viktigt för ett partihandelsföretag att förstå sin plats i värdekedjan och att det i detta led är logistik, lagerhållning och effektivitet som är A och O. På frågan om vad som ligger till grund för lokaliseringsbeslut i partihandeln svarar Strömberg att företag ibland sitter fast i ålderstigna strukturer, strukturer som företaget ärvt och som därför är dåligt anpassade till dagens behov. Strömberg menar att om företagen inte fattar vissa struktur- eller lokaliseringsbeslut så riskerar de på sikt att bli utkonkurrerade. Strömberg framhåller dock, då alla förändringar är förknippade med kostnader, att företagen måste vara medvetna om att kostnader idag kan vara nödvändiga för att nå långsiktig lönsamhet.

Office Depot har istället ett lager i Stockholm och ett stort centrallager i Strängnäs, utöver dessa har de många lager där de förädlar produkterna och ser till att varorna kommer fram i rätt tid. Företagets butiker finns i Stockholm, Uppsala, Karlstad och Malmö. Office Depot hade från början inga butiker i egentliga a-lägen, det vill säga i köpcentrum eller på huvudstråken i stadskärnan. Butikerna var oftast lokaliserade i industriområden eller utanför stadskärnan. I samband med förvärvet av Svanströms fick Office Depot butiker i mer centrala lägen med många privatpersoner som kunder. Enligt Norström finns det både fördelar och nackdelar med att ha butiker i centrala lägen. En av fördelarna är att man når både företag och privatpersoner och därmed får en bredare kundgrupp. En nackdel är att butikernas öppettider måste anpassas efter de regler som gäller i ett köpcentrum eller till de öppettider som övriga butiker i stadskärnan har.

ELFA har sitt centrallager i Stockholm och det är deras enda lager i Sverige. Det är först på senare tid, när ELFA blivit ett internationellt företag och förutsättningarna har förändrats, som de har börjat titta på det optimala lagerstället. Inom ELFA/Distelec finns två lager utomlands. Ove Opseth menar att de måste se över hur de ska hantera alla tre lagerställen då det inte är optimalt att ha fler än ett eller maximalt två, eftersom de binder upp för mycket kapital. ELFA:s huvudkontor ligger också i Stockholm och har alltid funnits där eftersom det var där företaget startades, säger Opseth. Det är en bra stad att ha huvudkontoret i, och om centrallagret flyttar från staden någon gång i framtiden kan det eventuellt bli så att huvudkontoret blir kvar i Stockholm men flyttar till mer centrala delar av staden. ELFA har även några butiker i Sverige, två i Stock-

holm och en i Göteborg. Dessa ses som en service gentemot kunderna. ELFA har haft fler butiker tidigare men lagt ned dem på grund av att lönsamheten är låg.

Teknologi

Lantmännen menar att det är viktigt att följa med i teknikutvecklingen eftersom ett bra teknickläge ger möjlighet till ett bra kostnads- och förhandlingsläge. Allting inom teknik och utveckling går mycket fortare idag än tidigare och det är därför väldigt viktigt för partihandeln att vara vaksamma på trender och ett ändrat konsumentbeteende. Där skapar teknikutvecklingen möjligheter att fatta rationella beslut avseende exempelvis logistik och sortiment. Enligt Per Strömberg är alltid företagets fokus mot slutkonsumenten och att denne skall vara nöjd. Lantmännen använder därför sociala medier såsom Facebook och Twitter för att kunna skapa en dialog med sina kunder.

Office Depot menar, liksom Lantmännen, att det är strävan efter kostnadseffektiviseringar som driver teknikutvecklingen framåt. Branschen brottas med pressade priser och för att ha råd att både hänga med i utvecklingen och kunna vara konkurrenskraftig på marknaden så måste de göra effektiviseringar och omvandlingar, menar Norström. Office Depot har en webbutik och har anammat trenden att använda sociala medier, däribland Facebook, som marknadsföringskanal då de insett att kunderna använder internet och sociala medier för att bland annat söka information i samband med köp. Office Depot arbetar dessutom mycket med specifika kundutskick och försöker utveckla tekniken och kanalen för att nå sina kunder.

Fysiska butiker blir alltmer utspelade och försäljningen drar alltmer mot webbutiker. Denna utveckling är tydlig inom ELFA, och

totalt går 50 procent av ELFA:s omsättning i Sverige via webben. Ove Opseth säger att de försöker skapa en butik på nätet som efterliknar deras fysiska butiker för att kunderna ska känna igen sig och enkelt kunna hitta vad de behöver. På så sätt kan de dra nytta av de fördelar som en fysisk butik ger, nämligen de sociala kontakterna, kunskap om produkterna mm. Opseth menar även att teknologin är framtiden och att de gör allt för att underlätta för kunden. De har dessutom skapat en iPhone applikation som rymmer hela ELFA:s katalog och alla produkter. Mobilen är även den en del av framtiden, där applikationen samt hemsidan ständigt kommer att utvecklas.

Konkurrens

Lantmännen ser delvis detaljhandeln som en konkurrent, men då detaljhandeln ofta även är viktiga kunder blir bilden komplex. Per Strömberg vid Lantmännen tror att det är viktigt att hitta en tydlig nisch i branschen för att lyckas komma in på marknaden. Små partihandelsföretag har svårt att agera som stora aktörer rent kostnadsmässigt, vilket gör att de måste hitta något unikt som inte redan finns på marknaden, menar Strömberg.

Office Depots främsta konkurrenter finns inte inom samma bransch utan det är varuhus såsom Clas Ohlson, Biltema, med flera, som har både företag och privatpersoner som kunder. Norström tror att det kommer att bli mer branschglidning inom partihandeln och tror att kunderna, oavsett om de är företag eller privatpersoner, kommer att gå till det företag där de får hjälp, oavsett om det är partihandel eller detaljhandel. Office Depot befinner sig i gränslandet mellan parti- och detaljhandel, då de har butiker som vänder sig till både företag och privatpersoner. Norström menar att gränserna

suddas ut mer och mer och att Office Depot börjar se sig mer och mer som ett detaljhandelsföretag.

Enligt Norström ligger framtiden i att bredda sortimentet alternativt att nischa sig inom ett smalare segment. Konkurrens är viktig för det utvecklar företag och det triggat medarbetarna inom företaget till att bli bättre.

Ove Opseth vid ELFA säger att de stora företagen blir ännu större och att de lagar och regler som finns är svåra för medelstora företag att följa på grund av höga administrationskostnader. De höga kostnaderna för att ge sig in på marknaden är också en anledning till hur marknaden ser ut i dagsläget. Företagen måste ha ett bra nätverk för att få det att fungera och för att få kunder. Opseth anser att den branschglidning som sker idag är en möjlighet snarare än ett hot för branschen. Vissa leverantörer kan hoppa över grossistledet, och integrera partihandeln i företaget, och därmed leverera direkt till kund. Detta fungerar bra för leverantörerna under högkonjunktur men inte under lågkonjunktur. Då går istället leverantörerna till partihandelsföretag, såsom ELFA, eftersom det blir kostsamt för leverantörerna att ha stora volymer. Historiskt sett har leverantörerna dock tagit tillbaka kunderna när konjunkturen vänder, menar Opseth.

Den tillgänglighet och transparens som finns tack vare internet och e-handel kräver att företag positionerar sig på rätt sätt och att man klarar av att möta sina kunder på rätt sätt. ELFA ser dock potential i att växa och satsar främst på europamarknaden tillsammans med systerföretaget Distrelec.

SAMMANFATTANDE DISKUSSION

Den statistik som finns tillgänglig för partihandeln pekar mot att branschen kommer

att fortsätta utvecklas positivt. I intervjuerna med partihandelsföretagen framgår även att branschen står inför en tid av förändring.

Samtliga intervjuade företag anser att den svenska partihandeln går mot större och färre aktörer. Drivkrafterna bakom den utvecklingen är bland annat strävan att kunna dra nytta av stordriftsfördelar. Ytterligare en drivkraft bakom utvecklingen är att partihandelns leverantörer och kunder blir större och färre, och för att kunna möta deras krav och få ett bättre förhandlingsläge måste företagen vara stora. I statistikdelen visas även att partihandeln har en hög andel internationella företag och företag som ingår i en koncern. I tidigare studier har det visats att sådana företag har en högre tillväxt och produktivitet än mindre rent inhemska företag. En anledning till att graden av internationalisering är hög i partihandeln är att den svenska marknaden är begränsad.

I intervjuerna är både Office Depot och Lantmännen exempel på företag som insett vikten av att vara ett stort företag och verka internationellt. Office Depot har blivit internationella och kunnat växa genom att bli uppköpta av ett utländskt företag. Lantmännen har vuxit och blivit internationellt bland annat genom att förvärva utländska varumärken. ELFA har blivit en del av ett internationellt bolag genom ett intresse från ägarnas sida.

När det gäller hur partihandelsföretag är lokaliserade i Sverige visar statistiken att partihandelsföretag ofta är lokaliserade nära importstäder. Dessutom ligger de lokaliserade i närhet till sina kunder. De tre intervjuade företagen har sina huvudkontor i Stockholm, vilket kan bero på närheten till deras kunder.

När Office Depot förvärvade Svanströms erhöll de även ett butiksnät som var lokaliserad mer centralt i städer, vilket medförde

andra krav på företaget. Företaget når andra sorters kunder och fler privatpersoner. I övrigt har de lager som är lokaliserade för att kunna nå kunder fort och enkelt. ELFA har ett enda lager i Stockholm, eftersom det är det mest optimala enligt ELFA själva. I och med att de nu tillhör ett internationellt företag och har ytterligare två lagerenheter funderar de kring hur de ska lösa detta på bästa sätt. Det viktigaste är att ha rätt saker i lagret, menar Ove Opseth. Lantmännen har sina lager kopplade till produktionsställen, vilket kan vara ett resultat av att de är fast i ålderstigna strukturer. Skulle de starta om från början idag skulle de eventuellt välja att lokalisera sig på andra ställen som skulle underlätta och effektivisera logistiken. Dock anser Lantmännen, precis som ELFA, att det är viktigare att ha rätt saker i lager än var lagret ligger.

Effektiviteten och logistikhanteringen är faktorer som de intervjuade kommer tillbaka till under intervjuerna. Några av de viktigaste förutsättningarna för ett väl fungerande partihandelsföretags är att logistik, lagerhantering och att kunderna ska få sina varor i tid. Utvecklingen av teknologi har gett företagen nya möjligheter att nå sina kunder, exempelvis via e-handel, lagerhantering och effektivisering. De intervjuade företagen anser alla att det är viktigt att vara med i utvecklingen för att inte bli utkonkurrerad på sikt och samtliga intervjuade företag använder ny teknik i olika former, som marknadsföring, effektiviseringar eller liknande.

Slutligen anser företrädare för de tre företagen i studien att branschglidning är den största möjligheten eller det största hotet för partihandelsföretagen. En möjlighet därför att partihandeln kan gå förbi detaljistledet, och därmed sälja direkt till konsument. Ett hot därför att detaljhandeln istället kan gå förbi partihandelsledet genom att inte

grera partihandelsfunktionen i det egna företaget.

REFERENSER

- Norström, Å. Office Depot Sverige AB, VD. (2011-04-15)
- Opseth, O. ELFA AB, VD. (2011-06-16)
- Strömberg, P. Lantmännen Ek. För., VD och koncernchef. (2011-04-06)
- Statistiska centralbyrån, "Företagens ekonomi 1997–2008". http://www.scb.se/Pages/Product____130387.aspx (2011-11-21)
- Statistiska centralbyrån, "Registerbaserad arbetsmarknadsstatistik (RAMS) 2009". http://www.scb.se/Pages/Product____7892.aspx (2011-11-21)
- Falkenhall, B., Junkka, F. (2009): "Gasellföretag – Kännetecken och utvecklingsmönster", WP 2009:053 http://tillvaxtanalys.se/tua/export/sv/filer/publikationer/working-paper-pm/WP_2009_05.pdf (2011-11-21)
- Hansson, P., Karpaty, P., Lindvert, M., Lundberg, L., Poldahl, A. och Yan, L. (2007): "Svenskt näringsliv i en globaliserad värld", A2007:004, Institutet för tillväxtpolitiska studier, Östersund.
- Jacobsson, L., Johansson, B. och Larsson, L. (1996): "Handeln i Norden in på 2000-talet", Handelsns Långtidsutredning, Handelsns utredningsinstitut (HUI), Stockholm.



Runt om i världen pågår ett arbete med att minska regelbördan för företag och medborgare. I Sverige har detta arbete huvudsakligen fokuserat på att minska de direkta administrativa kostnaderna för företag. Att betrakta regelbördan som enbart de direkta administrativa kostnaderna ser vi som alltför snävt. I stället bör regelbördan definieras som den totala samhällsekonomiska kostnaden orsakad av en regel. Vidare, i syfte att göra regeltillkomsten samhällsekonomiskt mera effektiv, menar vi att nya regler bör underkastas utförliga konsekvensanalyser. Dessa konsekvensanalyser bör bl.a. innehålla kostnads-nyttokalkyler och kostnads-effektivitets analyser. Slutligen menar vi att det är nödvändigt att dessa konsekvensanalyser granskas av en oberoende myndighet med starkt mandat.

Regler – Till vilken nytta och till vilken kostnad?¹

169

Johan E. Eklund och Björn Falkenhall

REGELBÖRDAN OCH REGELFÖRENKLING

Under perioden 2006–2010 har den svenska regeringen haft regelförenkling som ett uttalat och prioriterat mål. Likaså har regeringen uttalat ambitionen att under perioden 2011–2014 fortsätta arbetet med att skapa bättre regleringar och fokusera på utvecklandet av ett institutionellt ramverk för effektivare regler (Näringsdepartementet, 2010). Vår bedömning är att detta område inte är lika prioriterat i Finland. Det svenska arbetet omfattar emellertid enbart direkta

kostnader, som utgörs av administrativa kostnader samt åtgärds- och finansiella kostnader. Sedan 2004 mäts även de administrativa kostnaderna förknippade med företagets regelefterlevnad. Att betrakta regelbördan som de direkta kostnader som regelefterlevnaden ger upphov till ser vi som ett alltför snävt synsätt.

Till skillnad från offentliga utgifter som är direkt synliga via t.ex. statsbudgeten, är de kostnader som följer av offentliga regleringar vanligen dolda och indirekta. En viktig insikt är vidare att skatter och utgifter endast utgör en form av offentliga styrmedel. Regleringar är ett lika betydelsefullt, om inte mera betydelsefullt, styrmedel. Inte hel-

¹ Vid skrivandet av denna artikel har vi mottagit värdefulla synpunkter från Nils Karlsson samt Kristina Nyström, båda verksamma vid Ratio Institutet. Tomas Lööv på Näringslivets Regelnämnd (NNR) har även bidragit med värdefull input.

ler är nya regler underkastade samma granskning och kontroll som statsutgifter är i form av t.ex. utgiftstak. De synliga och direkta kostnaderna, till exempel företagens administrativa kostnader för regelefterlevnad, utgör enbart en mycket liten del av regleringars totala kostnader. Ett resultat av att regelkostnader är dolda och indirekta är att kostnaderna förs vidare till företag, konsumenter och medborgare utan att göras synliga, vilket medför en risk att samhällsekonomiskt ineffektiva regler införs. Det finns en stigande insikt om att regler och regelutformning är av avgörande betydelse för såväl näringslivets utveckling som ekonomin i stort.

170

Syftet med denna artikel är att kritiskt diskutera hur nya regleringar tillkommer och hur dessa skapar såväl välfärdsökningar som kostnader för samhället. Vår förhoppning är att denna artikel kan bidra till diskussionen kring det fortsatta regelförenklingsarbetet, därav titeln: Regler – Till vilken nytta och till vilken kostnad? Vi tar vår utgångspunkt i den s.k. regleringsekonomiska litteraturen och försöker besvara frågan vad som är en samhällsekonomiskt effektiv regel?

Med detta som grund argumenterar vi för institutionella förändringar som innebär att Sverige, och andra länder som önskar förbättra reglerings arbetet, bör stärka det institutionella ramverk som kringgärdar tillkomsten av nya regler. Vi föreslår bl.a. att kraven på konsekvensanalyser stärks till att inkludera såväl kostnadsnytto-kalkyler som kostnads-effektivitetsanalyser. Vidare argumenterar vi för att en, av de reglerade myndigheterna, oberoende instans skall ges kompetens och mandat att utvärdera kvalitén på konsekvensanalyserna. Sådana reformer anser vi skulle ge upphov till icke oansenliga välfärdsvinster.

REGLERINGSEKONOMI

Det finns omfattande forskning kring reglers ekonomiska effekter. Denna forskning har gett upphov till forskningsfältet regleringsökonomi (eng. *Regulatory Economics*) inom nationalekonomi. Trots den omfattande forskningen saknar såväl begreppen regler som regelbörda entydiga definitioner². Posner (1974) menar att ekonomiska regleringar "(...) refers to taxes and subsidies of all sort as well as to explicit legislative and administrative controls over rates, entry, and other facets of economic activity". Priest m.fl. (1980) definierar regleringar som "(...) the imposition of rules by government, backed by the use of penalties, that are intended specifically to modify the economic behavior of individuals and firms in the private sector".

Trots det stora intresse och arbete som lagts ned på att minska regelbördan för företag i såväl Sverige som internationellt, saknas det således en entydig definition av vad som avses med regelbörda (ibland även kallat regelkostnad alt. regelefterlevnadskostnader). Förklaringen till detta är sannolikt det faktum att regelbördan, eller regelkostnaden om man så vill, kan brytas ned i flera olika komponenter (se Tillväxtanalys, 2010).

Den vanligast förekommande implicita definitionen av regelbörda är den direkta administrativa kostnad som uppstår i samband med att företag ska efterleva en regel. Denna typ av direkta kostnader utgör emellertid sannolikt endast en bråkdel av den totala regelbördan för företag. Ur ett samhällsekonomiskt perspektiv är denna definition

² Regleringar kan vara såväl marknadsbaserade (private regulation) som statligt eller offentligt initierade (government regulation). Exempel på privata regleringsmekanismer är frivilliga standardiserings-, kvalitets- och certifieringsorganisationer. Enligt OECD (1997) kan regleringar definieras som "(...) the diverse set of instruments that governments use to impose requirements on enterprises and citizens. Regulations include laws, formal and informal orders and subordinate rules issued by all levels of government, and rules issued by non-governmental or self-regulatory bodies to which government have delegated regulatory power." (OECD 1997 s. 196).

därför otillfredsställande. De största kostnaderna är sannolikt istället indirekta kostnader. Dessa indirekta samhällsekonomiska kostnader uppstår som en följd av att regler skapar kostnader och marknadsfriktioner som påverkar företag, näringslivsdynamik och resursallokering negativt.

En mera adekvat definition av regelbördan eller regelkostnaderna inkluderar med andra ord den totala samhällsekonomiska kostnaden som regler skapar. Vi har därför valt att **definiera begreppet regelbörda som den totala samhällsekonomiska kostnad som regler ger upphov till.**

Detta är en bredare definition av regelbörda och omfattar mer än de direkta administrativa kostnaderna som följer av regleringar.

DEN EKONOMISKA BETYDELSEN AV REGELUTFORMNING

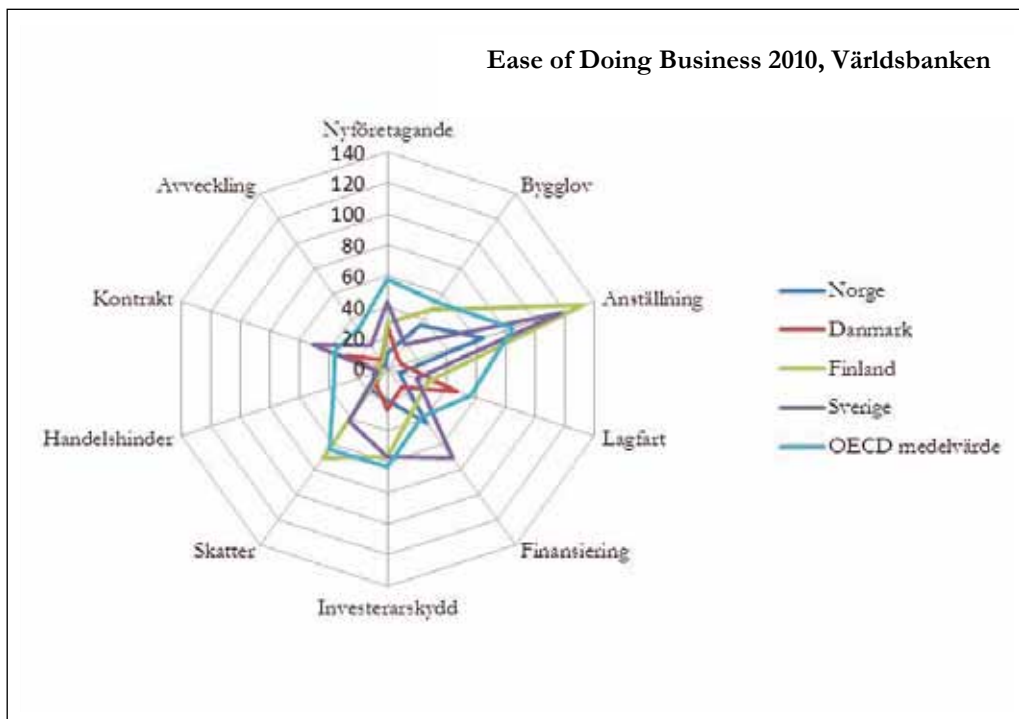
Det svenska arbetet med regelförenkling och förbättrad regelutformning speglar ett bredare internationellt arbete. Sedan något årtionde tillbaka bedriver bland annat Världsbanken ett projekt under benämningen *Ease of Doing Business* som kartlägger regleringar och jämför "regelbördan" internationellt.³ Världsbankens kartläggning omfattar i dagsläget 183 länder. Sverige rangordnas tämligen högt i denna internationella jämförelse. I 2010 års rapport hamnar Sverige på 18:e plats och i den nya rapporten för 2011 förbättrar Sverige sin placering till plats 14.⁴

3 Världsbanken mäter tid, kostnader och procedurer som följer av regleringar utifrån ett näringslivsperspektiv. Dessa regleringar kan både förbättra och begränsa näringslivets aktiviteter. Det är med andra ord inte ett mått på regelbördan såsom vi definierar den, men kan tjäna som en proxyvariabel. Det vill säga Världsbanken mäter ett lands "relativa" regelbörda vis à vis andra länder utifrån ett antal utvalda dimensioner.

4 Sveriges förbättrade ranking drivs av minskat minsta aktiekapital i nya aktiebolag, förbättrade rutiner för registrering av ägande, stärkt skydd av investerare genom ökat krav på transparens samt genom reglering av transaktioner mellan olika bolagsintressenter. (för detaljer se Världsbanken, 2010).

Finland har förbättrat sin placering från plats 16 till 13 och Norge har förbättrat sin position från 10 till 8. Danmark ligger kvar på plats 6. Sverige har enligt Världsbanken förbättrat regelverket och underlättat för företag (Världsbanken, 2010). De nämnda placeringarna avser det sammanvägda indexet, för de olika delkomponenterna i Världsbankens index uppvisar de Nordiska länderna en större variation. Figur 1 visar med hjälp av ett spindeldiagram de nordiska ländernas rangordning samt den genomsnittliga placeringen för OECD-länderna. Från detta spindeldiagram framgår det tydligt att regelbördan skiljer sig markant åt i de olika dimensionerna inom vilka Världsbanken mäter regleringar. Diagrammet ska tolkas som att regelbördan är lägre ju närmare origo ett land befinner sig. Det framgår vidare att regelbördan är som högst i Finland och Sverige relativt andra länder i dimensionen anställning. I appendix 1 redovisas regelbördan för de 20 högst rangordnade länderna i världen samt genomsnitt för EU och OECD.

En lämplig utgångspunkt för att analysera regleringars indirekta kostnader och hur regelutformningen påverkar företags beteenden och ekonomiska effektivitet är att studera hur investeringar påverkas. Regler kan via flera olika mekanismer påverka investeringar, vilket i förlängningen påverkar ekonomisk tillväxt och produktivitetens utveckling. Därutöver påverkar regelutformningen sannolikt näringslivs- och företagsdynamiken direkt. Regler kan exempelvis ha betydelse för hur snabbt företag anpassar sig till omvärldsförändringar. En hög regelbörda kan med andra ord ha negativa konsekvenser för produktionsdynamiken, med allokering förluster som följd. Ytterst kan sedan regelbördan påverka produktiviteten, sysselsättningen och den ekonomiska tillväxten.



Figur 1. Regelbördan i Norden samt OECD

Figuren visar regelbördan ("kostnaden") nedbruten i olika dimensioner. Ett lågt värde indikerar en låg regelbörda (alt. låga transaktionskostnader). Källa: Världsbanken 2010. Egen bearbetning.

I en nyligen genomförd analys av regelbördans ekonomiska konsekvenser visas att de indirekta samhällsekonomiska kostnaderna som orsakas av komplexa och betungande regler är ansevärd (Tillväxtanalys, 2010). I rapporten analyseras empiriskt sambanden mellan regelbördan, mätt med världsbankens index Ease of Doing Business, och investeringar, produktionsdynamik, vinstdynamik, entreprenörskap och ekonomisk tillväxt. Författarna till rapporten finner bl.a. att produktionsdynamiken är sämre och avkastningskraven högre i de länder som har en relativt hög regelbörda. De negativa effekterna på produktionsdynamiken visar sig i form av att företag har en minskad förmåga att snabbt anpassa sig till omvärldsförändringar. Högre avkastnings-

krav leder till minskade investeringar. Studien visar också att en hög regelbörda resulterar i lägre konkurrenstryck i en ekonomi. Slutligen visar studien att länder med en låg regelbörda har en snabbare ekonomisk tillväxt i BNP per capita. Regelbördans negativa effekt på ekonomisk tillväxt visas i tabell 1.⁵

⁵ Företagens förmåga till omvärldsanpassning mäts med kapitalstockens elasticitet med avseende på omsättningen. I en friktionsfri värld kommer kapitalstockens elasticitet vara lika med ett, det vill säga en procents förändring i omsättningen föranleder en procents ökning eller minskning i kapitalstocken. Den empiriska analysen visar att företag i länder med en hög regelbörda har en lägre elasticitet. Graden av konkurrens i ekonomin mäts genom att undersöka hur länge "över-" respektive "undervinster" består (s.k. persistence of profits). I länder med en hög regelbörda konvergerar företagets vinster långsammare mot en "normal" nivå. Med hjälp av en modifierad s.k. CAPM modell visar studien också att avkastningskravet ökar med en stigande regelbörda.

Tabell 1. Regelbörda och BNP per capita

OLS	(1)
VARIABLER	BNP/capita
Doing Business	-0,007*** (0,001)
Internet	0,545*** (0,037)
Befolkning	0,016 (0,020)
Grundskola	0,289 (0,210)
Handel	-0,013 (0,098)
Konstant	6,499*** (1,067)
Observationer	282
R ²	0,797
Justerad. R ²	0,793

Anm: Den beroende variabeln står i den översta raden. Robust std. avvikelse återfinns i parenteser. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$ indikerar den statistiska signifikansnivån.

Källa: Tillväxtanalys, 2010.

EFFEKTIVA REGLER

Det är viktigt att understryka att en viss typ av regler är avgörande för att ett samhälle skall fungera och väl fungerande institutioner spelar en avgörande roll för att skapa förutsättningar för ekonomisk tillväxt (se t.ex. Rodrik, et al., 2004). Denna typ av regler brukar närmast beskrivas som "spelets regler" och kan vara såväl formella i form av lagar och regler, som informella i form av exempelvis sociala normer. Institutionerna eller reglerna utgör restriktioner på individers, företags och organisationers agerande och påverkar i stor utsträckning incitamentsstrukturen i samhället (se t.ex. North 1991 och 1994).

Den ekonomiskt mest fundamentala institutionen är den privata äganderätten eller egendomsskyddet, inklusive de grundläggande ekonomiska friheterna såsom kontraktsfrihet, näringsfrihet och etableringsfrihet. Det finns starkt empiriskt stöd för att dessa rättigheter och friheter är avgörande för välståndsutvecklingen (se Berggren och Karlson 2005).

Enkelt uttryckt kan regler av detta slag sägas vara "effektiva" och leder till en effektiv resursallokering i samhället. De leder således inte till en samhällsekonomisk kostnad utan snarare till ökad samhällsnytta.

Dock kan regler eller institutioner även få negativa konsekvenser. Om och när reglerna blir mindre ändamålsenligt utformade eller helt enkelt för många, uppstår kostnader av negativt slag som riskerar att skapa stora samhällsekonomiska kostnader med välfärdsförluster som följd.

Ekonomipristagaren Hayek (1973) har i detta sammanhang gjort en viktig distinktion mellan, vad han kallar, *law* och *legislation*. Det förstnämnda är just marknadsekonominns allmänna spelregler, medan det senare är lagstiftning som syftar till att uppnå specifika politiska mål och utfall av olika slag. Det är just den sistnämnda typen av lagar och regler som riskerar att skapa en negativ regelbörda för företagen och en effektivitetsförlust för samhället.

Traditionellt brukar nationalekonomer ange fyra typer av marknadsmisslyckanden som kan rättfärdiga någon form av reglering eller offentlig intervention. Den första formen av marknadsmisslyckande är s.k. kollektiva nyttigheter (eng. public good). Sådana varor och tjänster anses, till skillnad från privata nyttigheter, vara svåra att finansiera och producera på en privat marknad eftersom de dels kommer flera till gagn samtidigt, oavsett om mottagarna av tjänsten vill det eller inte, dels är svårt eller omöjligt att exkludera dem som inte har betalat för varan eller tjänsten i fråga. Som exempel på kollektiva nyttigheter

kan försvar, rättsväsende och polis nämnas. Den andra formen av marknadsmisslyckande är varor, tjänster och verksamheter med externa effekter. Beroende på om de externa effekterna är negativa eller positiva kommer för lite eller för mycket av varorna eller tjänsterna att produceras. Med positiva externa effekter menas att produktionen av dessa varor och tjänster anses leda till goda konsekvenser även för andra än dem som direkt producerar och konsumerar dem, exempelvis genom att en höjd utbildningsnivå och bättre folkhälsa leder till högre tillväxt. På motsvarande sätt anses stora negativa externa effekter, såsom miljöförstöring, motivera statliga ingrepp. En tredje form av marknadsmisslyckande är s.k. informationsasymmetrier där aktörer på en marknad har olika mycket information om t.ex. kvalitén på en vara eller tjänst. Blir informationsasymmetrierna mellan kund och producent alltför stora kan det leda till att en marknad kollapsar. Vanliga exempel på marknader där detta kan hända är olika typer av försäkringsmarknader. Den fjärde och sista formen av marknadsmisslyckande som brukar diskuteras i litteraturen är s.k. naturliga monopol. Utöver dessa fyra former av marknadsmisslyckanden är det naturligtvis så att regelringar ofta motiveras på andra grunder, t.ex. i syfte att uppnå en mera rättvis fördelning. Alla dessa skäl kan anges för att motivera regleringar. Det finns dock mycket som talar mot att regler enkom tillkommer för att korrigera marknadsmisslyckanden.

REGELBÖRDANS ORSAKER OCH UPPKOMST

Det finns idag en stor mängd forskning om orsakerna till att vi har många och ur effektivitetssynpunkt tveksamma regler inom området politisk ekonomi, särskilt

forskningsfältet *Regulatory Economics*, där politiskt beslutsfattande analyseras med hjälp av ekonomiska metoder. I den regelringsekonomiska litteraturen kan två huvudinriktningar urskiljas. Det finns ett område där regler antas tillkomma i syfte att främja det allmännas bästa (eng. public interest theory) och en annan inriktning där utformningen av regleringar kan komma att påverkas av särintressen (Mueller, 2003). I det förstnämnda fallet är regelbördan motiverad av det allmännas bästa och frågan blir därför hur regler kan utformas optimalt utifrån detta syfte.

Politikmisslyckanden och rent-seeking

Mest känd är *public choice*-skolans analys av s.k. *politiska misslyckanden* (för översikter se Buchanan and Tollison 1984, Mueller 2003). Utifrån detta perspektiv präglas den politiska processen i betydande utsträckning av inflytande från särintressen och kortsiktighet, vilket blockerar effektiva regler och istället leder till överreglering.

Att särintressen kan förväntas få oproportionerligt stort inflytande förklaras i huvudsak av att olika grupper i samhället har olika förmåga att organisera sig och påverka politiken. Små, koncentrerade intressen kan förväntas få större genomslag än breda, mer allmänna intressen. Det är mer intressant att organisera sig om fördelarna kan gynna ett fåtal rejält, jämfört med om fördelarna sprids ut på många. Exempelvis kan producentintressen hos ett fåtal etablerade storföretag och exportindustrier förväntas få större inflytande än de intressen som delas av ett större antal utspridda småföretag. Även redan etablerade organisationer och olika typer av insiders har detta försteg. Riktigt breda intressen som konsumenter och skattebetalare riskerar att förbli helt oorganiserade.

Följden är att dessa grupper kan förväntas få ett oproportionerligt stort inflytande på den politiska processen och regelskapandet (se särskilt Peltzman 1976). Kostnaderna för dessa regler, regelbördan, sprids sedan ut på breda grupper av företag och medborgare, där varje enskild aktör saknar skäl för att bjuda motstånd. På motsvarande sätt blockerar sedan dessa välorganiserade grupper förändringar av reglerna till deras nackdel. Inte sällan sker detta i symbios med den byråkrati som är satt att administrera reglerna i fråga. Dessa utgör i sig ett särintresse som värnar om existerande regelsystem.

Ett av de mest kända bidragen i denna forskning är ekonomipristagaren George Stiglers (1971) s.k. *capture-teori*, som visar att företag och organisationer ofta lyckas "fånga" eller överta inflytandet över regleringsmyndigheterna eller andra offentliga organ och få dessa att inskränka konkurrensen, höja priserna eller på andra sätt gynna företaget eller organisationen i fråga.

Utifrån detta perspektiv kommer således såväl efterfrågan som utbudet av regleringar att vara *högre* än vad som är samhällsekonomiskt motiverat. Dessutom kan införda regleringar inte förväntas vara effektiva – snarare kommer regler som syftar till att uppnå olika specifika mål och utfall att dominera regelskapandet.

Olika intressen kan således förväntas tillskansa sig olika typer av privilegier (s.k. *rent-seeking*) genom att efterfråga regleringar. Politiker och byråkrater kommer för att få röster och inflytande att svara upp mot detta och erbjuda regleringar och inskränkningar i äganderätten och avtalsfriheten (Helm 2006).

Välmenande ingrepps oavsiktliga konsekvenser
Den andra, kanske mindre uppmärksammade, förklaringsansatsen till regelbördans

uppkomst och permanens, finns hos den s.k. *östrerriskiska skolan*. Här är utgångspunkten istället att varje reglering i sig är välmenande och kanske motiverad, men att dessa ingrepp i marknadens och civilsamhällets funktions-sätt, utöver rent effektiva regler, mer eller mindre oavsiktligt skapar snedvridningar och problem. Dessa motiverar i sin tur nya ingrepp som i sin tur motiverar nya ingrepp i en sorts självförstärkande spiral. Den klassiska referensen är Ludwig von Mises kritik av interventionism (Mises 1977, se även Hayek 1944).

Den övergripande slutsatsen i denna forskning är således att effektiva regler och låg regelbörda är svårt att åstadkomma, eftersom nya regleringar ständigt kommer att efterfrågas av olika särintressen, och även erbjudas av byråkrater och välmenande politiker. Detta innebär också att det inte är särskilt lätt att försöka avskaffa existerande regler. Olika särintressen kommer att göra allt för att blockera deras inskränkning eller upphävande. Såväl efterfrågan som utbudet av regleringar kommer att vara *högre* än vad som är samhällsekonomiskt motiverat.

Det ovan sagda kan även illustreras med en enkel modell. Låt oss anta att såväl den samhällsekonomiska nyttan, $N(R)$, som den samhällsekonomiska kostnaden, $K(R)$, av en regel kan uttryckas som en funktion av den totala mängden regler, R . Detta innebär att den totala samhällsekonomiska *nettonyttan*, $NN(R)$, också kan uttryckas som en funktion av R :⁶

$$NN(R) = N(R) - K(R)$$

Den nytta regler ger upphov till kan rimligen antas vara en avtagande funktion, dvs. grundläggande spelregler genererar snabbt

6 Marginalvillkoren för optimering är: $\frac{\partial NN(R)}{\partial(R)} = 0$ och $\frac{\partial N(R)}{\partial(R)} = \frac{\partial K(R)}{\partial(R)}$. Detta motsvarar punkt R^* i figur 2.

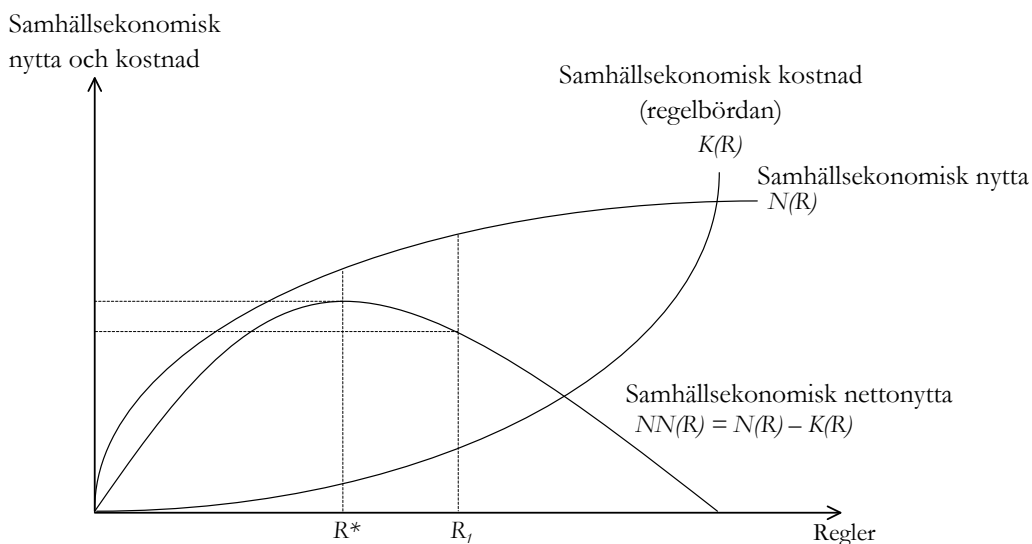
höga samhällsekonomiska mervärden, se figur 2. Litteraturen kring public choice har emellertid visat att tillkomsten av nya regler inte sker utifrån samhällsekonomisk nytta, utan kan vara ett resultat av olika särintressen och kortsiktighet (se resonemang ovan). Regler som utgör grundläggande spelregler eller tillkommer för att lösa marknadsmisslyckanden kan antas vara effektivitetshöjande, dvs. den samhällsekonomiska nyttan överstiger den samhällsekonomiska kostnaden. Dessa regler kan med andra ord sägas befinna sig till vänster om R^* . Regler som tillkommer utan att alla kostnader har tagits i beaktande (genom ett politiskt misslyckande) kan i gengäld sägas befinna sig till höger om R^* .

176

Vid tillkomsten av nya regler är det därför viktigt att det institutionella ramverket hindrar tillkomsten av nya regler som befinner sig till höger om R^* . Det vill säga nya regel­förslag som är förknippade med större samhällsekonomiska kostnader än samhällseko-

nomisk nytta skall inte införas ($NN(R) = N(R) - K(R) < 0$). På ett konceptuellt plan kan regelförenklingsarbetet och arbetet med att minska regelbördan således förstås som en förskjutning av regler från R_1 till R^* i figur 2. Vid denna punkt maximeras samhällets nytta. Växer antalet regler bortom R^* så kommer den totala samhällsnyttan börja avta.

Att ta steget från denna teoretiska analys till att i praktiken avgöra var i figuren en regel placerar sig är svårt. Utmaningen ligger i att kvantifiera såväl den samhällsekonomiska nyttan som den samhällsekonomiska kostnaden som en regel ger upphov till. Givet dessa utgångspunkter är då frågan varför Sverige och många andra länder har för många och tveksamma regler, regler som är negativa för företagandet och samhällets effektivitet? Hur kan framväxten av effektiva regler underlättas och regelbördan långsiktigt minskas?



Figur 2. Samhällsekonomiskt optimal reglering

HUR SKALL REGLER UTFORMAS PÅ EFFEKTIVAST SÄTT?

Frågan är därför vad som kan göras? Sannolikt är en kombination av kunskapsspridning om regelbördans effekter och förbättrade politiska beslutsformer mest framgångsrikt. Den metod som förespråkas i den forskning som redovisats ovan är dock i första hand att istället försöka minska framväxten av nya lagar och regler, som inte är långsiktigt effektiva genom att införa olika typer av konstitutionella begränsningar på det politiska beslutsfattandet. Det gäller således att både försöka se till att de nya regler som tillkommer är bättre och mer effektiva samtidigt som överreglering och införandet av ineffektiva regler förhindras redan från början genom att införa lämpliga grundlagsförändringar.

En viktig slutsats är att det inte är den totala regelbördan per se som böra vara i fokus. Det är snarare hur effektivt varje enskild regel utformas som är av störst betydelse. Det är sannolikt inte möjligt att ge ett precist svar på vad som utgör en effektiv regel. Dessutom motiveras många regleringar snarare med etiska och moraliska överväganden än med effektivitetsargument. Fokus bör därför sannolikt istället läggas på processen kring utformningen och införandet av nya regleringar (lagstiftning). Det vill säga vid sidan om att utvärdera befintliga regler är det nödvändigt/önskvärt att ha väl utformade procedurer kring regelutformningen.

För att en reglering skall vara samhällsekonomiskt motiverad måste två kriterier vara uppfyllda. För det *första* måste någon form av problem eller marknadsmisslyckande föreligga. Problemet behöver naturligtvis inte vara ett ekonomiskt problem i strikt bemärkelse utan kan vara av typen sociala regleringar. För det *andra* måste det vara möjligt för samhället att korrigera eller åtgärda pro-

blemet genom reglering. Det räcker alltså inte med att identifiera ett problem för att ett ingripande skall vara motiverat, regleringen måste även förbättra situationen. Först då båda dessa kriterier är uppfyllda kan en reglering sägas vara samhällsekonomiskt motiverad.

Det faktum att ett offentligt ingripande är samhällsekonomiskt motiverat garanterar emellertid vare sig att en reglering införs eller att den är effektiv om den införs. För varje givet problem eller marknadsmisslyckande finns det vanligen flera alternativa lösningar. En effektivt utformad regel skulle ur detta perspektiv kunna sägas vara den åtgärd som korrigerar det observerade problemet till lägsta möjliga kostnad. En samhällsekonomiskt effektiv regel är därför den regel som ger upphov till den största samhällsekonomiska nettoytan. Det vill säga, bland alla möjliga alternativ, är den samhällsekonomiskt effektiva regleringen den som vid en så kallad samhällsekonomisk kostnads-nyttokalkyl genererar den största nettoytan (överskott).

Nästa fråga som inställer sig är hur samhället tillförsäkrar sig att de regler som genererar störst samhällsekonomiskt överskott (nettoyta) är de regler som också introduceras? Inte heller på denna punkt finns det något enkelt svar.

Ett första viktigt steg är dock att tillse att nya regleringar föregås av en utförlig så kallad konsekvensanalys som noggrant kartlägger de ekonomiska effekterna av regleringarna i fråga:

- En utförlig kostnads-nyttokalkyl (Cost-Benefit analys) där kostnader och fördelar (välfärdsvinster) i möjligaste mån ges pekuniära värden.
- En kostnads-effektivitetsanalys (Cost-Effectiveness analys) av olika alternativ.

Problemen med kostnads-nyttokalkyler är väldokumenterade och har på grund av dessa problem fått något av ett skamfilat rykte bland ekonomer och samhällsvetare i Sverige. Det torde dock vara tillräckligt att konstatera att oavsett metodproblemen så torde en noggrant genomförd analys utgöra ett bättre beslutsunderlag än ingen analys alls!

Ett problem med kostnads-nyttokalkyler är emellertid att de är mycket känsliga för vilka antaganden som görs kring diskonteringsräntor, alternativa scenarion etc. Såväl USA som Kanada har löst många av dessa problem genom att dels tillförsäkra transparens i utvärderingsprocessen, dels genom att förse myndigheter med standardiserade värden i form av exempelvis diskonteringsräntor. Myndigheter kan även få stöd av experter på konsekvensanalyser. Både USA och Kanada har utformat tydliga riktlinjer kring hur kostnads-nyttokalkylerna skall genomföras. De kostnads-nyttokalkyler som myndigheter gör i samband med tillkomsten av nya regler ligger sedan till grund för s.k regelbudgetar där de totala kostnaderna för nya regler redovisas. I USA upprättar the White House Office of Management and Budget (OMB, 2009) en årsrapport till kongressen med en sammanställning över de samhällsekonomiska kostnaderna och intäkterna som skapats av nya regleringar under det gångna året.

Då kostnads-nyttokalkylerna inte ger oss information huruvida det finns alternativa regleringar (lösningar) som är samhällsekonomiskt mera lönsamma är det också nödvändigt med kostnads-effektivitetsanalyser som utvärderar olika alternativ. En korrekt genomförd kostnads-effektivitetsanalys ger oss med andra ord information om vilken reglering som är effektivast.

EN MÖJLIG INSTITUTIONELL MEKANISM FÖR EFFEKTIVARE REGLER

Reglerande myndigheter och utredningar i Sverige skall idag genomföra konsekvensanalyser och bifoga detta till nya regelförslag. Under Näringsdepartementet finns numera även Regelrådet som är en oberoende statlig kommitté, vilken bland annat har till uppgift att granska utformningen av förslag till nya och ändrade regler som har konsekvenser för näringslivet. I Regelrådets uppgifter ingår även att granska konsekvensanalyserna:

”Regelrådet ska ta ställning till om nya och ändrade regler utformas så att de uppnår sitt syfte på ett enkelt sätt och till lägsta administrativa kostnad för företagen. Regelrådet ska också bedöma konsekvensutredningarnas kvalité” (Regelrådet, 2010)⁷.

Både Kanada och USA har skapat ett institutionellt ramverk för att hindra regleringar som är alltför samhällsekonomiskt kostsamma från att införas.⁸ Principen är i grunden enkel. Reglerande myndigheter förväntas genomföra konsekvensanalyser som innehåller både en kostnads-intäktsanalys, som i möjligaste genererar monetära värden på de faktorer som påverkar kalkylen, och en kostnads-effektivitetsanalys, som visar att den valda regleringen är den samhällsekonomiskt mest kostnadseffektiva. Dessa konsekvensanalyser granskas sedan av ett till den reglerande myndigheten oberoende organ.

Denna typ av institution kan fungera som en grindvakt och hindrar intressegrupper

⁷ Dir. 2008:57 samt Dir. 2008:142.

⁸ Många länder har skapat olika former av tillsynsmyndigheter men USA och Kanada är förmodligen de två länder som kommit längst i detta arbete. Tyskland har t ex sedan 2006 ett regelråd som har en liknande funktion som det svenska regelrådet (Nationaler Normenkontrollrat, 2009).

från att driva igenom regleringar, vilka gynnar särintressen men skapar större samhällsekonomiska kostnader än fördelar. I USA har OMB denna funktion. I Kanada, som har kopierat den amerikanska modellen i stora drag, har Treasury Board samma granskande funktion.

Regelrådet har emellertid, för att effektivt kunna påverka regeltillkomsten, enligt vår bedömning, ett alltför begränsat mandat både med avseende på bredden på de frågor/områden de granskar och ifråga om befogenheter eller möjligheter att påverka utformningen och introduktionen av nya regler. I vart fall i jämförelse med ovan nämnda organisationer.

Regelrådet framhåller själva betydelsen av kvalitén på konsekvensanalyserna för deras arbete och möjligheterna att kunna avgöra den mest lämpade vägen för att korrigera det upplevda problemet (Regelrådet, 2009). Det synes dock finnas stora brister i detta avseende och omkring 44 procent av förslagen avstyrks och mer än 60 procent av konsekvensutredningarna underkänns (Regelrådet, 2010). För svenskt vidkommande skulle därför en möjlig reform vara att stärka Regelrådets mandat så att rådet ges möjlighet att blockera introduktionen av en ny regel i det fall rådet anser att konsekvensanalysen är otillfredsställande. Vidare skulle rådet ges ett bredare mandat och se till en regels totala ekonomiska effekter och inte bara som nu granska nya regler utifrån de administrativa kostnader de skapar.

I sammanhanget kan Regelrådet jämföras med till exempel Lagrådets funktion. Lagrådet kan tillstyrka eller avstyrka alla nya lagförslag beroende på om förslaget är konsistent med övrig lagstiftning och förenligt med grundlagens bestämmelser. Lagrådets mandat är således starkt. Regelrådet eller någon annan oberoende myndighet skulle

kunna ges en liknande roll med uppgift att granska nya regler utifrån ett närings- och samhällsekonomiskt perspektiv.

SLUTSATSER

Många länder, däribland även Sverige, arbetar med att minska den administrativa börda som regelefterlevnad skapar för företag. Antagandet bakom detta regelförenklingsarbete är att regelbördan utgör ett signifikant hinder för näringslivsutvecklingen. Det finns dessutom starkt forskningsstöd för att såväl efterfrågan som utbudet av regleringar tenderar att vara högre än vad som är samhällsekonomiskt motiverat.

Regelförenklingsarbetet och diskussionen kring regelbördan fokuserar emellertid relativt snävt på de direkta kostnaderna. Avsikten med denna artikel är att bredda diskussionen till att även innefatta de indirekta effekterna av regelbördan. Syftet är vidare att försöka besvara frågan vad som utgör effektiva regleringar och hur sådana kan åstadkommas?

Ett centralt problem är hur regelbördan skall definieras på ett adekvat sätt. I föreliggande artikel breddas begreppet regelbörda till att omfatta de totala samhällsekonomiska kostnaderna som regler ger upphov till. Den slutsats som vi drar från teoretiska och empiriska studier är att de indirekta samhällsekonomiska kostnaderna som följer av en hög regelbörda är betydande och sannolikt avsevärt mera betydelsefulla än de omedelbara och direkta kostnaderna (Tillväxanalys, 2010).

Givet att de samhällsekonomiska kostnaderna är betydande så infinner sig frågan vad som utgör samhällsekonomiskt effektiva regler och vad som krävs för att hindra uppkomsten av ineffektiva regler? Det är inte enkelt att ge ett entydigt svar på vad som ka-

raktäriserar en effektiv regel. Det centrala är istället att finna metoder som på bästa sätt garanterar att de samhällsekonomiska fördelarna överstiger kostnaderna.

Vår slutsats är att det institutionella ramverket som kringgärdar tillkomsten och utformningen av nya regler är av central betydelse. För att i största möjliga mån garantera att endast effektiva och samhällsekonomiskt lönsamma regleringar införs är det viktigt att ha ett oberoende organ eller myndighet som kritiskt granskar nya regler. Goda exempel på denna typ av institutionella arrangemang finns i USA och Kanada. I dessa länder föregås nya regleringar av konsekvensanalyser som innehåller både kostnads-nyttokalkyler samt kostnads-effektivitetsanalyser. I båda länderna finns det dessutom en oberoende myndighet som granskar dessa analyser och som dessutom har mandat att hindra en ny regel om de anser att konsekvensanalysen är otillräcklig.

En möjlig väg för Sverige skulle kunna vara att stärka och utöka Regelrådets eller någon annan myndighets mandat, möjligen även konstitutionellt, samt utforma tydliga riktlinjer för hur konsekvensanalyser skall utformas. Rätt genomförd kan en sådan förändring resultera i samhällsekonomiskt effektivare regleringar.

Slutligen finns det ett fortsatt behov av ytterligare forskning kring de indirekta ekonomiska effekterna av regelbördan samt de underliggande mekanismerna. Det är vidare nödvändigt att närmare undersöka detaljerna kring hur det institutionella ramverket skall utformas för att på bästa möjliga sätt främja tillkomsten av samhällsekonomiskt effektiva regler. Likaså finns det ett stort behov av att utveckla system för att kontinuerligt granska regelbördans indirekta samhällsekonomiska effekter även hos existerande lagar och regler.

REFERENSER

- Berggren N. och Karlson, N. (2005):** *Äganderättens konsekvenser och grunder*. Stockholm: Ratio.
- Buchanan, J. och Brennan, G. (1985):** *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Buchanan, J. och Tollison, B. (1984):** *The Theory of Public Choice II*. Ann Harbour: The University of Michigan Press.
- Buchanan, J. och Brennan, G. (1985):** *The Reason of Rules: Constitutional Political Economy*. Cambridge: Cambridge University Press
- Buchanan, J. och Tollison, B. (1984):** *The Theory of Public Choice II*. Ann Harbour: The University of Michigan Press.
- Chittenden, F. S. Kauser P. och Poutziouris. (2002):** *Regulatory Burdens of Small Business: A Literature Review*, Small Business Service (tillgänglig via: www.sbs.gov.uk)
- Dir. (2008:57):** Kommitteledirektiv, Regelrådet – ett råd för granskning av nya och ändrade regler som påverkar företagens regelbörda.
- Hayek, F. A. (1944):** *The Road to Serfdom*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Hayek, F. A. (1973):** *Law, Legislation and Liberty, Vol. 1, Rules and Order*. London: Routledge & Kegan Paul.
- Helm, D. (2006):** *Regulatory Reform, Capture and the Regulatory Burden*, *Oxford Review of Economics Policy*, Vol. 22, nr. 2, s. 169–185.
- Mises, L. von. (1977):** *A Critique of Interventionism*. New York: Arlington House Publishers.
- Mueller, D. (2003):** *Public Choice III*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nationaler Normenkontrollrat, (2010):** "2010 Annual Report of the National Regulatory Control Council: Quality though Transparency – With Bureaucracy Reduction to a Modern Way of Legislation," Berlin, Tyskland.
- Nijssen, A., Hudson, J., Müller, C., van Paridon, K. och Thurik, R. (2009):** "Business Regulation and Public Policy – The Costs and Benefits of Compliance," Springer.

- North, D. (1991):** "Institutions", *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 5, s. 97–112.
- North, D. (1994):** "Economic Performance through Time", *American Economic Review*, Vol. 84, s. 359–68.
- Näringsdepartementet, (2010):** (Regeringskansliet, Art. Nr. N2010.38), "A Positive Change in Day-to-Day Businesses, The Government's Action Plan for Better Regulation 2006–2010".
- OECD, (1996):** *Regulatory Reform and Innovation*, OECD, Paris.
- OECD, (1997):** *OECD Report on Regulatory Reform*, OECD, Paris.
- OECD, (2001):** *Businesses' Views on Red Tape Administrative and Regulatory Burdens on Small and Medium Sizes Enterprises*, OECD, Paris.
- Olson, M. (1965):** *The Logic of Collective Action*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- OMB (Office of Management and Budget), (2009):** "2009 Report to the Congress on the Benefits and Costs of Federal Regulation and Unfunded Mandates on State, local and Tribal Entities", Executive office of the President of the United States, Office of Information and Regulatory Affairs.
- Posner, R. A. (1974):** "Theories of Economic Regulation," *The Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 5, nr. 2, s. 335–358.
- Peltzman, S. (1976):** "Towards a More General Theory of Regulation". *Journal of Law and Economics*, Vol. 19, s. 211–48.
- Priest, M., Stanbury, W. T. och Thompson, F. (1980):** On the definition of Economic Regulation. I Stanbury, W. T., (red.), *Government Regulation: Scope, Growth, Process*, (Montreal, QC: Institute for Research on Public Policy), s. 1–16.
- Regelrådet (2010):** www.regelrådet.se.
- Regelrådet (2009):** Årsrapport 2009.
- Rodrik, D. A. Subramanian och Trebbi, F. (2004):** "Institutions Rule: The primacy of Institutions over geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, Vol. 9, s. 131–165.
- Stiglitz, J.E. (2000):** *Economics of the Public Sector*, 3 ed., New York, NY & London: W. W. Norton.
- Stigler, G. J. (1971):** "The Theory of Economic Regulation," *Bell Journal of Economics and Management Science*, Vol. 2, s. 3–21.
- Skr, 2008/09:206:** Regeringens skrivelse, Regelförenklaringsarbetet.
- Tillväxtanalys (2010):** *Regelbördans ekonomiska effekter – en teoretisk och empirisk analys*, Rapport 2010, Vol. 14.
- Världsbanken, (2010):** *Doing Business 2011*.

APPENDIX 1

Tabell 2 Rangordningen av regelbördan för de 20 högst placerade länderna i världen samt genomsnitt för EU och OECD, år 2010

Land	Doing Business Rank	Nyförtagande	Bygglov	Anställning	Lagfart	Finansiering	Investerarskydd	Skatter	Handels hinder	Kontrakt	Avveckling
Singapore	1	4	2	1	16	4	2	5	1	13	2
Nya Zeeland	2	1	5	15	3	4	1	9	26	10	17
Hong Kong	3	18	1	6	75	4	3	3	2	3	13
USA	4	8	25	1	12	4	5	61	18	8	15
Storbritannien	5	16	16	35	23	2	10	16	16	23	9
Danmark	6	28	10	9	47	15	27	13	6	28	7
Irland	7	9	30	27	79	15	5	6	21	37	6
Kanada	8	2	29	17	35	30	5	28	38	58	4
Australien	9	3	62	1	34	4	57	47	27	16	14
Norge	10	35	65	114	8	43	20	17	9	4	3
Georgien	11	5	7	9	2	30	41	64	30	41	95
Thailand	12	55	13	52	6	71	12	88	12	24	48
Saudiarabien	13	13	33	73	1	61	16	7	23	140	60
Island	14	33	31	56	13	30	73	31	73	2	16
Japan	15	91	45	40	54	15	16	123	17	20	1
Finland	16	30	47	132	27	30	57	71	4	8	5
Mauritius	17	10	42	36	66	87	12	12	19	66	73
Sverige	18	43	19	117	20	71	57	42	7	51	18
Sydkorea	19	53	23	150	71	15	73	49	8	5	12
Bahrain	20	63	14	13	22	87	57	13	32	117	26
OECD	32	58	53	85	56	38	63	64	37	36	32
EU	37	66	64	106	66	41	74	75	38	46	42

Källa: Världsbanken (2010) *Doing Business 2010 – Reforming through difficult times*. EU-medelvärdet är beräknat för samtliga EU länder med undantag för Malta och Slovenien.



Den här studien utvärderar olika skattelättnadsmodeller som används för att främja informella investeringar i onoterade entreprenöriella bolag. Bland annat beskrivs och analyseras modeller som tillämpas i Storbritannien, Frankrike och USA. Den lyfter fram både för- och nackdelar i de olika modellerna. I och med att Finland inte för tillfället har skattelättnader för den här typens investeringar kommer en diskussion att föras kring modellernas lämplighet och anpassningsbarhet i Finland. Stommen i studien utgörs av en översikt av internationell och inhemsk forskning som belyser effekter av skattelättnader på både utbudet av informellt riskkapital och uppkomsten av nya företag.

En analys av för- och nackdelar i skattelättnader för investeringar i onoterade bolag

183

Tom Lahti

INLEDNING

I USA och en stor del av de europeiska länderna lägger man stor vikt vid att skapa goda förutsättningar för tillväxtdrivet entreprenörskap. Beslutsfattarna är måna om att försäkra sig om att omgivningen är gynnsam för bedrivande av ny företagsverksamhet. I Storbritannien är en av statens målsättningar att höja konkurrenskraften genom att identifiera och bli av med barriärer som kan försvåra inträde på en ny marknad (t.ex. Maula, Murray och Jääskeläinen, 2007). Det har bland annat lett till att man justerat lagstiftningen så att den genom tillräckliga incitament strävar efter att uppmuntra personer till att förverkliga sina entreprenöriella

ambitioner och intentioner. Den brittiska modellen utgår ifrån att lagstiftningen och specifikt beskattningen inte får vara sådan att den försvårar små företags tillväxt och överlevnad. I de olika delstaterna i USA skiljer sig modellerna för att stöda entreprenörskap från varandra. Gemensamt för dem är att de stöder unga och innovativa företag som kan bidra med välfärd som gynnar regionen de verkar inom i form av nyanställning samt tillväxt.

I Finland och de övriga nordiska länderna har lagstiftningen och beskattningen inte anpassats i syfte att beakta entreprenörernas intressen och förutsättningar till att uppnå sina målsättningar (t.ex. Henrekson, 2005;

Henrekson och Jakobson, 2001). Henrekson (2005) utmålar entreprenören som en svag länk i den nordiska välfärdsmodellen. Beskattningen i Finland har inte endast direkta negativa inverknings på den entreprenöriella aktiviteten, utan även indirekta sådana via dess inverknings på individers benägenhet att göra investeringar i onoterade bolag. Avsaknaden av skattemodeller som gynnar individer som väljer att allokera sitt kapital till entreprenöriella bolag är en faktor som bidrar till att riskkapitalmarknaden i Finland är tämligen outvecklad (se t.ex. Lumme, Mason och Suomi, 1998; Lahti, 2009). En välutänkt skattelättnadsmodell som är skraddarsydd för investeringar i unga och innovativa företag kunde vara till stor hjälp för att aktivera den här marknaden¹. Den här studien kommer att ge inblick i skattemässiga lösningar som tillämpas i Europa och USA för det här ändamålet².

Skattelättnadsmodeller för investeringar i onoterade bolag har vanligtvis både kort- och långsiktiga målsättningar som önskas uppnå. På kort sikt är målsättningen att göra investeringarna mera attraktiva genom att förbättra dess förväntade avkastning i förhållande till risken de inbegriper. Genom det här kan man öka utbudet av investeringar i onoterade bolag. Detta sker dels genom att man lyckas få nuvarande investerare att öka sina kapitalinsatser och dels genom att locka potentiella investerare att träda in på marknaden. Den långsiktiga målsättningen

1 Med termen skattelättnadsmodell syftar studien till en skattelättnad och de kriterier som ligger i grunden för investerarens och målföretags behörighet för skattelättnanden, medan med termen skattelättnadsprogram avser studien en helhet som kan inbegripa en handfull olika skattelättnadsmodeller (t.ex. "Enterprise Investment Scheme" i Storbritannien som har fyra olika modeller i bakgrunden).

2 Även om studien huvudsakligen tar ställning till skatteåtgärder som hänför sig till investeringar i onoterade, så utgår den ifrån att det finska skattesystemet bör i samma utsträckning stöda entreprenörer och dess finansierare. Med andra ord bör lämpliga verktyg tas i bruk som på ett jämligt sätt stöder de två marknadsaktörerna, speciellt vid tillfället då delar på risken i entreprenöriella projekt.

är att med hjälp av det ökade utbudet på finansiering lyckas skapa nya entreprenöriella företag samt utveckla de existerande (se t.ex. Boyns et al., 2003). Det här kan bidra till nya arbetsplatser, ekonomiskt tillväxt och ett ökat välbefinnande i samhället.

Givetvis är det svårt att på förhand förutse vilka effekter en politisk åtgärd har. Ett utgångsläge är att fördelarna skall överskrida de kostnader som uppstår. I frågan om skattelättnader så uppstår kostnader i form av minskade skatteintäkter, vars storlek beror på skattelättnadens natur. Det är sannolikt att kostnaderna på kort sikt är större än fördelarna. Fördelar uppstår på lång sikt genom ökad företagsamhet som bidrar till nya skatteintäkter. Visserligen är det svårt att estimerar vilka de kort- och långsiktiga effekterna är. Det behövs ofta åtminstone en fem års uppföljningsperiod för det här (se Cowling et al., 2008). I Finland saknas konkreta bevis för att ett införande av skattelättnader skulle uppfylla de långsiktiga målsättningarna (som uppstår från ny affärsverksamhet). Dock finns det en del studier med riktgivande resultat (t.ex. Lahti, 2004; 2007). Dessutom kan man utgående från utländska exempel och studier argumentera för och diskutera kring dess potentiella effekter.

I programmet för Matti Vanhanens "Regering II" finns nämnt att det är viktigt att utreda vilken potential skattelättnader för investeringar i onoterade bolag har. Trots att regeringspartierna förhöll sig positivt inställda till initiativet att införa skattelättnader lyckades man från Närings- och Arbetsministeriets sida inte driva igenom det. Det förkastades i Finansministeriet p.g.a. avsaknaden av tillräckliga bevis beträffande dess positiva effekter för ekonomin och samhället. Nu (i augusti 2011) har politikerna igen börjat uppmärksamma temat. Näringsminister Jyri Häkämies betonar att affärsäng-

larna har förtjänat sina skattelättnader (Mäntylä, 2011). Han anser affärsänglarnas investeringar i unga företag är en tjänst för fosterlandet för att de med sin kapitalinsats och kunskap kan ge ett stort stöd för den entreprenöriella aktiviteten i Finland (Mäntylä, 2011). Med andra ord är det ett tema som fortfarande är ytterst aktuellt och viktigt att beröra.

Syfte

Syftet med denna studie är att utvärdera olika skattemodeller som tillämpas för att främja informella investeringar i små onoterade bolag samt diskutera hur de kunde anpassas till det finska skattesystemet. Analysen i studien bygger på en handfull viktiga artiklar och forskningsrapporter som är gjorda under de senaste åren. De diskuterar och belyser de fördelar och problem som olika skattemodeller kan tänkas medföra. Utgående från detta försöker denna studie kartlägga och lyfta fram de bästa tillvägagångssätten.

Studiens uppläggning

Följande kapitel beskriver tre aktörer på marknaden för riskkapital. De här är de informella riskkapitalfinansiärerna, riskkapitalbolagen och staten. Därpå följande kapital ger en översikt av skatteförefarandet beträffande investeringar i onoterade bolag. I det studeras praxis som tillämpas i Europa och i USA samt forskning som utvärderar skattelättnaders inverkan på utbudet av kapital för nystartade bolag. I kapitlet presenteras och analyseras vidare skattelättnader som är förknippade med beskattning av försäljningsvinster och möjligheten att dra av kostnader för investeringsverksamheten. Det sista kapitlet utmynnar i en diskussion där olika skattemässiga lösningarna utvärderas. I kapitlet förs fram hurdana model-

ler kunde passa bäst för den finska marknaden.

AKTÖRER PÅ MARKNADEN FÖR RISKKAPITAL

Innan studien går in på skattemässiga aspekter som hänför sig till riskkapitalinvesteringar beskrivs aktörerna på marknaden för riskkapital. Avsikten är att ge en grundläggande förståelse om hur marknaden fungerar och hur olika finansiärer skiljer sig från varandra beträffande funktion och egenskaper.

Den informella riskkapitalmarknaden

Den informella riskkapitalmarknaden är ytterst heterogen. Eftersom marknaden till naturen är osynlig och därmed svåråtkomlig så finns det bristfälligt med kunskap om den. De mest utförliga studierna av den finska marknaden är Lumme, Mason och Suomi (1998) samt Lahti (2009). Vidare finns det studier som visar att marknaden består av olika segment av investerare med olika egenskaper och investeringsstrategier (t.ex. Sullivan och Miller, 1996; Sörheim och Landström, 2001; Avdetitchikova, 2008; Lahti, 2011a). En grov indelning av marknaden kan göras i affärsänglar, passiva investerare och mikroinvesterare. Med affärsänglar syftar man till de mest aktiva och erfarna investerarna på marknaden. Kännetecknande för dem är att de ofta har en betydande nettoförmögenhet från tidigare entreprenöriella framgångar av vilken de allokerar en del som investeringar i nystartade företag. Investerarna brukar engagera sig aktivt i målföretagets verksamhet i syfte att överföra kunskap och expertis samtidigt som det ger dem en möjlighet att övervaka entreprenörernas agerande. Genom sitt engagemang kan de hjälpa att fylla förutom kapital- även

kunskaps- och kompetensgap. I unga innovativa företag har entreprenören och ledningen vanligtvis starkt tekniskt kunnande medan de ofta saknar affärskunskap som är nödvändigt för kommersialisering av den nya produkten eller tjänsten (t.ex. Paasivirta och Valtonen, 2004). Affärsänglarna kan genom sina tidigare erfarenheter och sitt kontaktnätverk bidra med den behövliga kunskapen (t.ex. Lumme, Mason och Suomi, 1998; Ardichvili et al., 2002). För de nystartade företagen kan den här kunskapen vara lika värdefull som det investerade kapitalet.

Ett annat segment i marknaden utgörs av passiva investerare för vilka investeringar i nystartade företag syftar att öka portföljdiversifieringen. Liksom affärsänglar har de i regel en betydande nettoförmögenhet. Endast en marginell andel av den investeras i nystartade bolag och det görs huvudsakligen för att investerarna önskar sprida ut risken. Lejonparten av investeringarna görs i aktier som är noterade på börsen, fastigheter och räntepapper, medan investeringarna i nystartade företagen svarar vanligtvis endast för 2–3% av investeringsportföljen. Deras engagemang i målföretaget är starkt begränsat vilket även begränsar mervärdet som entreprenörerna erhåller.

Ett tredje segment i marknaden består av mikroinvesterar. De här investerarna gör små investeringar i företag där de i regel känner entreprenören från tidigare. Det kan vara frågan om personer som investerar i företag som tillhör vänner, släkt eller familjemedlemmar. Motiven brukar vara mera altruistiska än för de två övriga segmenten av investerare. Med andra ord så grundar sig motiven ofta på att hjälpa släkt och vänner, vilket gör att ekonomiska motiv såsom finansiell avkastning får sekundär betydelse. I det här avseende skiljer sig det här segmentet från de två övriga där ekonomiska motiv har en mer

framskjuten roll. Det här antyder att skattemässiga frågeställningar i mindre utsträckning fungerar som motivation för det här segmentet. Då de olika skattelättnadsmodellerna presenteras kommer dess inverkan på de olika investeringssegmenten att analyseras. Det visas att olika modeller har en varierande effekt på marknaden.

Den formella riskkapitalmarknaden i Finland

Den formella riskkapitalmarknaden består av fondbolag som gör investeringar i portföljer av företag i olika utvecklingsfaser. En kännetecknande trend för den formella riskkapitalmarknaden i Europa har varit att fokuset gradvis förflyttas ifrån investeringar i nystartade företag till investeringar i mera mogna företag och företagsledningens utköp (management buyouts). Maula, Murray och Jääskeläinen (2007) framför att av de 42 riskkapitalbolagen i Finland är endast 15 villiga att göra investeringar i "fröfasens" (seed stage) företag. I "fröfasen" har entreprenören och teamet oftast utvecklat en affärsplan men företaget har vanligtvis inte ännu inlett sin verksamhet. Riskkapitalbolagen skyr den risk de här investeringarna inbegriper (t.ex. Berglund och Johansson, 1996, 1999) och föredrar att investera i bolag som redan kan redovisa för tidigare vinster (t.ex. Van Osnabrugge, 1998). Dessutom kan riskkapitalbolagen minska den risk som de utsätter sig för genom att använda finansiella instrument och villkor i avtalet (med entreprenören) som överför merparten av risken till entreprenörerna (se t.ex. Sahlman, 1990; Kaplan och Strömberg, 2003). Det är bland annat ofta möjligt för riskkapitalbolagen att kräva att de i fallet av ett misslyckande (som resulterar i en företagslikvidering) har rätten till att göra anspråk på företagets tillgångar (innan entreprenörerna har det). Då uppstår risken att

tillgångarnas likvideringsvärde endast räcker till att täcka riskkapitalbolagets investering medan entreprenörens investeringar inte beaktas i utdelningen. I dylika situationer är det fel att argumentera för att entreprenören och riskkapitalbolaget delar på risken som den nya affärsverksamheten inbegriper. Det att en stor del av riskkapitalbolagens kompensation kommer från förvaltningsavgiften (management fee) som är i regel 2–3% av det investerade kapitalet (som erhålls från de institutionella investerarna) och oberoende av de entreprenöriella projektens framgång minskar ytterligare på risken de utsätter sig för.³

Mot den här bakgrunden kan man inte se affärsänglar och riskkapitalbolag som väldigt nära substitut på marknaden. Emellertid tyder färskta studier på att även affärsänglar i någon mån har ökat sitt engagemang i mera mogna bolag vilket minskat andelen investeringar i nystartade bolag (t.ex. Månsson och Landström, 2006; Lahti, 2009). Skattelättnader kunde ha en viktig roll i att bryta den här trenden genom att göra investeringar i nystartade företag förhållandevis mera attraktiva för investerare. Visserligen förutsätter det här att de riktas specifikt till företag i tidig utveckling.

Statens roll som finansiär av entreprenöriella projekt

I Finland är marknaden för statlig finansiering starkt fragmenterad. På marknaden finns det ett stort antal aktörer som bidrar med olika former av rådgivning och finansiering. Finansiering kan ta formen av lån, stöd, garantier eller direkta kapitalinvesteringar där det statliga finansieringsbolaget får aktieandelar i utbyte mot det investerade

kapitalet. Till de mest centrala aktörerna på marknaden hör det statligt ägda finansieringsbolaget Finnvera Abp, Tekes (Utvecklingscentralen för teknologi och innovation) samt Sitra (Jubileumsfonden för Finlands självständighet). De erbjuder ett stort antal program vilka syftar till att specifikt stöda unga, innovativa företag. Statens roll som finansiär av innovativt entreprenörskap har kritiskt granskas i ett stort antal forskningsrapporter (se t.ex. Hyytinen och Väänänen, 2002; Paasivirta och Valtonen, 2004; Hyytinen och Toivanen, 2005; Maula, Murray och Jääskeläinen, 2007). Lagen för statligt stöd utgår ifrån att statligt ingripande i marknaden är välkommet då det inte ger upphov till störningar i konkurrensen på marknaden (Hyytinen och Väänänen, 2002). Målsättningen för staten är att förhindra förekomsten av marknadsmisslyckanden. Dessa uppstår då företagsprojekt med god framtidspotential inte lyckas erhålla finansiering av de privata aktörerna på marknaden. Det här gäller i hög utsträckning unga, innovativa företag (t.ex. Hyytinen och Pajarinen, 2003). P.g.a. förekomsten av informationsasymmetri kan finansiärer uppleva att risken är för hög i förhållande till den potentiella avkastningen. Informationsasymmetrin beror på att det i unga, innovativa företag sällan finns konkreta bevis för en uppfinnings möjlighet att uppnå ett kommersiellt genombrott. I sådana situationer kan entreprenörens uppfattning om ett företags värde skilja sig starkt från en potentiell finansiärs (se t.ex. Tyebjee och Bruno, 1986). Då idén ofta bygger på entreprenörernas kärnkunnande kan de ha en bättre kunskap om dess potential och möjligheter. För entreprenörer kan det vara svårt att fylla detta informations- och förväntningsgap. Då finansiären (till en följd av entreprenörers värdering av målföretaget)

³ Med institutionella investerare avses pensionsfonder, försäkringsbolag samt banker som investerar i de av riskkapitalbolagen förvaltade fonderna.

upplever att det pris han förväntas betala för aktier i det nya företaget är för högt kan det resultera i att förhandlingarna med finansären aldrig utmynnar i ett investeringsbeslut. Därtill kan det vara svårt för unga, innovativa företag att erhålla banklån (eller lån till rimliga villkor). Då företagen i fråga ofta har begränsade materiella tillgångar kan det vara svårt för dem att erbjuda tillräckliga garantier för lånen. Därmed utgår bland annat Berger och Udell (1998) och Hyytinen och Pajarinen (2003) ifrån att banklån inte är det bästa finansieringsalternativ för unga, innovativa företag.

Trots att staten uppfyller en viktig funktion på marknaden (i att motverka marknadsmisslyckanden) finns det risken att statens roll blir alltför stor. Saapunki, Leskinen och Aarnio (2004) uppskattade att t.o.m. 13 000–16 000 personer arbetar för statliga organisationer som erbjuder finansiering och konsultering. Hyytinen och Väänänen (2002) visade att av små- och medelstora företagen har vart tredje erhållit statlig finansiering. Ett allt för starkt statligt ingripande kan förorsaka så kallade undanträngningseffekter. De uppstår då det statliga ingripandet försvårar utvecklingen av de privata riskkapitalmarknaderna. Ifall staten konkurrerar med de privata aktörerna (på marknaden) om de bästa investeringsmöjligheterna kan det försvaga individens och företags incitament att påbörja investeringsverksamhet (se t.ex. Cumming och MacIntosh, 2006; Armour och Cumming, 2006). Speciellt den informella riskkapitalmarknaden som (i enlighet med de statliga finansierarna) brukar rikta sin finansiering till unga, innovativa företag kan ta skada av ett alltför starkt statligt engagemang i marknaden.

En färsk doktorsavhandling – Tokila (2011) – visar att den finska statens allokering av finansiering för entreprenörskap har

varit ytterst ineffektiv. T.o.m. två tredjedelar av de statliga stöden för entreprenöriella företag under tidsperioden från 1988 till 2004 var onödiga i den bemärkelsen att företagen hade kunnat erhålla kapitalet från privata aktörer på marknaden eller genomföra projekten utan det statliga ingripandet. Det här antyder till att undanträngningseffekter tyvärr är en realitet på den finska marknaden.

För att förhindra undanträngningseffekter från att uppstå försöker man i t.ex. USA och Storbritannien begränsa omfattningen av det statliga ingripandet. Statens ingripande på marknaden är istället indirekt. Med det här avses att staten försöker försäkra att lagstiftningen och skattesystemet inte hämmar de privata riskkapitalmarknadernas möjligheter att växa och gro (t.ex. Maula, Murray och Jääskeläinen, 2007). Målsättningen har alltså varit att skapa tillräckliga incitament för de privata aktörerna på marknaden att självständigt förhindra uppkomsten av marknadsmisslyckanden. Det här har man bland annat gjort genom att justera spelreglerna för små företag och dess finansierare (i förhållande till större etablerade företag) så att de beaktar den förhållandevis högre risken som entreprenörskap inbegriper. Entreprenörskapets attraktivitet kan förbättras genom åtgärder som i) ökar den potentiella avkastningen i förhållande till risken eller ii) minskar kostnaderna för ett misslyckande. I flera länder i världen har man försökt uppnå det här genom att införa skattelättnader som gynnar små, innovativa företag samt dess finansierare. En beskattning som främjar investeringar i onoterade bolag kan i bästa fall ha en märkbar inverkan på att öka utbudet av kapital som strömmar till entreprenöriella projekt. Emellertid kan det i värsta fall förvränga individens riskprofiler, styra investeringsbeteende och uppmuntra till skattekringgående. I litteraturö-

versikten kommer olika skattelättnadsmo-
deller att presenteras varefter den här stu-
dien överväger dess för- och nackdelar.

ÖVERSIKT AV SKATTEPRAxis FÖR INFORMELLA RISKKAPITALINVESTERINGAR

Skattesystemet i Finland grundar sig på ett flertal principer. Och ena sidan upplevs det viktigt att skatteförfarandet inte är onödigt komplext. Komplexitet gör att beskattning-
en blir svår att förutse och tolka. Och andra sidan är det viktigt att sträva efter skatteneutralitet (se t.ex. Maula, 2007). Det här innebär att beskattningen inte får diskriminera eller favorisera någon som opererar på marknaden. Det är viktigt att skattebasen är så bred som möjligt. Subventionerad beskattning där skattelättnader gynnar en specifik grupp av aktörer strider mot tanken om skatteneutralitet.

Dock kan det vara på sin plats att rikta skattelättnader till företag (som utan dylika incitament har problem att finansiera sin verksamhet) om det hjälper i att motverka marknadsmisslyckanden. Som framfördes tidigare kan det gynna bland annat unga, innovativa företag. Även regioner kan gynnas av skräddarsydda skattelösningar. För att rikta skattelättnader till en viss grupp av företag borde det i grunden för skatteförmånen finnas överenskomna kriterier. I ju högre utsträckningen beskattningen (och lagstiftningen i största allmänhet) bygger på en stor mängd kriterier desto mera komplexitet finns inbyggt i skattesystemet. I litteraturgenomgången kommer de här kriterierna att tangeras och diskuteras.

Studier kring skattelättnaders effekter

Följande avsnitt kommer kort att presentera skattelättnadsprogrammet Enterprise In-

vestment Scheme (EIS) som tillämpas i Storbritannien för investeringar i noterade bolag. Det består av fyra skattelättnadsmo-
deller som strävar efter att göra investeringarna mer attraktiva. Därefter ges det en inblick i modeller som tillämpas i Frankrike och USA. Till slut berörs studier som uppskattar skattelättnaders potential på den finska marknaden.

Enterprise Investment Scheme

Det mest kända skattelättnadsprogrammet för investeringar i onoterade bolag är Enterprise Investment Scheme (EIS) i Storbritannien. Det här programmet infördes redan år 1994⁴. Programmet bygger på ett stort antal kriterier som lägger grunden för behörigheten för en skattelättnad. Trots att det här gör det brittiska skattesystemet mer invecklat har de studier som undersökt dess effektivitet och betydelse uppträckt att fördelarna markant överskridit kostnaderna som uppstått (se Mason och Harrison, 2002a; Boyns et al., 2003; Cowling et al., 2008). För att företag och investerare skall erhålla de skattefördelar som programmet erbjuder bör de ansöka om behörig-status och investeringen bör allokeras genom programmet. Skattemyndigheterna bör kunna bekräfta att det är frågan om en för skattelättnader behörig investering. Kriterierna för behörigheten begränsar målföretagets storlek, ålder och verksamhetsområde samt investerarens storlek. Tabell 1 redogör för de olika skattelättnaderna som investerarna kan erhålla genom programmet samt för de kriterierna som bör uppfyllas. De olika skattelättnadsmodellerna som programmet erbjuder kommer att behandlas närmare i senare avsnitt.

⁴ Det finns ett motsvarande program för riskkapitalbolag som går under namnet Venture Capital Trust scheme.

Tabell 1: Skattelättnadsprogrammet "Enterprise Investment Schemes" egenskaper

Skattelättnadsprogram	Skattelättnader	Kriterier för behörighet
Enterprise Investment Scheme (EIS)	<ul style="list-style-type: none"> i) Det är möjligt att dra av 30% av en investering i beskattningen (up-front relief) ii) Skattefrihet då försäljningsvinsterna återinvesteras (deferral relief) iii) Total skattefrihet för försäljningsvinster iv) Det är möjligt att dra av förluster i inkomstbeskattningen (skattelättnaden kan uppgå till 50% av förlustens storlek) (Share loss relief) 	<ul style="list-style-type: none"> * Gäller för investeringar i storlek av £500 – 2 miljoner * Företagens bruttotillgångar får ej överskrida £7 miljoner före aktieemissionen eller £8 miljoner efter emissionen. * Investeringen görs i form av en nyemission där investerarna tecknar nya aktier i företaget * Avdragsgiltigheten för en investering gäller upp till ett belopp av £500 000, avdragen kan göras i inkomstbeskattningen * Vinsterna från investeringar kan utjämnas med skatteskulder från tidigare år * Beskattningen av försäljningsvinster kan förflyttas framåt förutsatt att de investeras i behöriga företag * För att försäljningsvinsterna skall erhållas skattefria får ej aktierna säljas inom 3 år * Det investerade kapitalet skall omsättas inom 2 år * Företaget bör vara beläget i Storbritannien och bedriva någon form av handel

190

Mason och Harrison (2002a) antyder till att investerarnas villighet att göra investeringar beror i högre utsträckning på kvaliteten av investeringsobjekten de möter än på tillgången av skattelättnader. Trots att möjligheten att utnyttja skattelättnader inte är ett primärt motiv så finner de stöd för att de olika skattelättnaderna i EIS bidrar till en ökning av utbudet på kapital. Studien anser att en stor del av det nya kapitalet kunde komma från förändringar i investerarens portföljallokeringar. Med andra ord antyder den att skattelättnader höjer andelen investeringar som görs i små onoterade bolag i förhållande till övriga investeringsformer. Studien bygger på ett sampel av 84 affärsänglar som kontaktats via affärsängelnätverk belägna i olika delar av Storbritannien. Den visar att en höjning av kapitalskatten bidrar till att sänka villigheten att göra investeringar i små onoterade bolag samtidigt som en sänkning av kapitalskatten skulle uppmunt-

ra 52% av investerarna att investera mera (26% skulle investera mycket mera). T.o.m. 72% av investerarna skulle vara villiga att investera mera (43% skulle investera mycket mera) ifall det fanns en skattelättnad som skulle möjliggöra att man samma år som investeringen görs kan dra av en del av den i inkomstbeskattningen. Studien ger alltså en stark indikation på att EIS programmet upplevs attraktivt bland investerare i och med att programmet innehåller både skattelättnadsmodeller som minskar på kapitalskatten och som möjliggör avdrag av en investering i inkomstbeskattningen. De här två alternativa skattelättnadsmodellerna kommer att behandlas utförligare i ett senare skede.

Den första studien av EIS programmets direkta effekt på investeringsbenägenheten är Boyns et al. (2003). Medan Mason och Harrison (2002a) undersöker endast affärsänglar så riktar sig den här undersökningen

till en större population, nämligen alla företag som utnyttjat EIS programmet i syfte av att erhålla skattelättnader. Samplet bygger på 2000 enkätsvar samt telefonintervjuer med över 1000 målföretag. Studien estimerade att mellan 52% till 87% av kapitalet som investerades i målföretagen (genom programmet) inte skulle ha investerats utan programmet. Ett annat viktigt resultat var att investerarna genom programmet hade investerat ett totalbelopp på £18,8 miljoner (i målföretagen). Av det här beloppet hade £9,8 miljoner investerats tack vare programmet. Studien redovisar även för EIS kostnadseffektivitet. Den estimerade kosteffektiviteten av programmet var 55–66 pence per varje pund som investerats. För varje £1 miljon som gått förlorad i skatteintäkter, har programmet ökat försäljningsvolymen med £3,3 miljoner och sysselsättningen med 65 jobb. Fynden visar att EIS även har bidragit till att förstärka företagens ledningsgrupp, öka deras kunskap och färdigheter, gjort det lättare att erhålla utomstående hjälp, lansera nya produkter och tjänster samt öka effektiviteten på olika sätt. De här fördelarna har uppkommit då finansierarna har bidragit med att ge sitt humankapital och sitt kontaktnätverk till förfogande för målföretagen.

Den mest utförliga och pålitliga studien av EIS programmet är Cowling et al. (2008). Studiens mål var att utvärdera dess effekter under tidsperioden 1994–2005. För att göra en robust och trovärdig analys jämfördes företag som har finansierats med programmet med företag som inte erhållit finansiering genom programmet. Jämförelseföretagen var till egenskaper så identiska som möjligt med EIS företagen. I studien ingår 12 000 företag som använt sig av programmet samt över 80 000 jämförelseföretag. Studien fann positiva effekter från användningen av programmet. Företagen som

erhållit skattelättnader hade en högre tillväxt beträffande personal, omsättning och tillgångar än jämförelseföretagen. Det här tyder på att man med riktade skattelättnader kan skapa tillväxt och sysselsättning. Däremot var varken lönsamheten eller överlevnaden högre än bland jämförelseföretagen.

Exempel på skattelättnadsprogram i Frankrike och USA

Det finns även studier som talar för riktade skattelättnader i (bland annat) Frankrike och USA. I Frankrike finns det ett program som går under namnet "Jeune Entreprises Innovantes" (Young Innovative Companies – YIC). Det togs i bruk i Frankrike år 2004. Som namnet antyder till så är det ett stödprogram som riktar sig till unga, innovativa företag. Det gynnar både företagen i fråga och dess finansierare som får försäljningsvinster skattefria förutsatt att kriterierna för behörigheten för skattelättnaden uppfylls och att aktierna i målföretaget inte säljs inom 3 år. Dess egenskaper finns sammanfattade i Tabell 2.

En studie av programmets effekter som gjorts i samarbete av Ernst & Young och France France Biotech gör en uppskattning av dess kostnadseffektivitet (EuropaBio, 2003). Estimatet bygger på antagandet att 2500 företag har programmet i bruk under en 18 års tidsperiod. Resultaten visar att det här resulterar i en 60% ökning i antalet innovativa företag, en fördubbling av antalet nya jobb samt i ett minskat antal företag som går omkull. Studien uppskattade att programmet kostar den franska staten €400 miljoner per år (under de två första åren) i form av förlorade skatte- och sociala intäkter. Den utgår ifrån att redan efter 3 år så kommer intäkterna ifrån ny företagsverksamhet att överskrida kostnaderna. Det tredje året kommer staten att erhålla €117

Tabell 2: Skattelättnadsprogrammet "Jeune Entreprises Innovantes" egenskaper

Skattelättnadsprogram	Skattelättnader	Kriterier för behörighet
Jeune Entreprises Innovantes	<ul style="list-style-type: none"> • För företag: Intäkter skapade under de 3 första lönsamma åren är skattefria, 50% skattelättnad för de följande 5 åren och 35% lättnad för därpå följande 7 åren • För företag: Behöver ej under de 15 första åren betala sociala avgifter för anställda som arbetar med F&U relaterade uppgifter • För investerare: Försäljningsvinsterna är skattefria ifall aktierna/optionerna säljs efter 3 år eller senare 	<ul style="list-style-type: none"> • Företagen bör vara under 8 år gamla • Åtminstone 15% av företagets utgifter skall vara i F&U • Antalet anställda i företaget får ej överskrida 250

miljoner i form av intäkter. Programmet har införts i Belgien år 2006.

I USA har 18 delstater skattelättnader för investeringar i onoterade bolag. De ger investerare möjligheten att dra av mellan 10–100% av en investeringens storlek i beskattningen. Lättnadens storlek beror på delstaten företaget (och investeraren) verkar i. I Hawaii är skattefordelen högst. Investeringar är till 100% avdragbara i inkomstbeskattningen då aktierna säljs efter fem år eller senare (EBAN, 2010). För att erhålla skattelättnaden så bör investeringen och

målföretaget uppfylla kriterierna för behörighet för skattelättnaden (vilka skiljer sig från varandra i de olika delstaterna). Tabell 3 redogör för skattelättnadernas maximala storlek i de olika delstaterna och för kriterier erhållandet av skattelättnaden grundar sig på. Den visar att skattelättnadsmodellerna är väldigt heterogena beträffande de egenskaper som de bygger kring. I en del delstater är kriterierna för att erhålla skattelättnaden striktare än i andra. Egenskaperna beror de målsättningar som ligger i grunden för modellen.

Tabell 3: Tabell över skattelättnader i USAs delstater (källa CDVCA, 2004; EBAN, 2010)

Delstater	Skattelättnad	Kriterier för erhållandet av skattelättnaden
Arizona	35%	<ul style="list-style-type: none"> i) Gäller för investeringar i storlek av \$25 000–250 000 ii) En investerare får inte äga mera än 30% av aktierna i företaget iii) Målföretagets tillgångar får inte överskrida \$2 miljoner (vid investeringsögonblicket)
Arkansas	33,3%	<ul style="list-style-type: none"> i) Skattegettörelsen får inte överskrida 50% av investerarens skatteskyldighet
Colorado	15%	<ul style="list-style-type: none"> i) Investeringen måste göras i formen av ett aktieinköp i målföretag ii) Minimal storlek för en behörig investering är \$25 000 iii) En investerare får inte äga mera än 30% av aktierna i företaget iv) Företagets intäkter får inte överskrida \$2 miljoner (vid investeringsögonblicket) v) Företagets tillgångar får inte överskrida \$ 5 miljoner (vid investeringsögonblicket)
Hawaii	100%	<ul style="list-style-type: none"> i) Det finns ingen minimigräns för investeringens storlek ii) För att kunna dra av 100% av en investering så måste en investerare äga företagets aktier i åtminstone 5 år (35% skattegettörelse efter 1 år) iii) Företagets tillgångar får inte överskrida \$2 miljoner (vid investeringsögonblicket)

Delstater	Skattelättnad	Kriterier för erhållandet av skattelättnaden
Indiana	20%	i) Företagets intäkter får inte överskrida \$10 miljoner vid investeringsögonblicket (eller under 2 år innan)
Kansas	50%	i) Skattgottgörelsen från en investering får maximalt uppgå till \$50 000 per investerare ii) Investerare kan för sin investeringsverksamhet maximalt få en gottgörelse som uppgår till \$250 000
Kentucky	40%	i) Värdet på företagets tillgångar får ej vid investeringsögonblicket överskrida \$5 miljoner (\$10 miljoner då det är frågan om ett kunskapsintensivt företag) ii) Företagets nettoinkomst får inte överskrida \$3 miljoner vid investeringsögonblicket (eller 2 år innan)
Maine	40–60%	i) Företagets årliga bruttoomsättning får ej överskrida \$3 miljoner (vid investeringsögonblicket) ii) Taket för storleken av en behörig investering uppgår till \$500 000 iii) De totala (utomstående) investeringarna i ett för skattelättnaden behörigt företag kan uppgå till \$5 miljoner iv) Lättnaden är 40% för investeringar i behöriga företag; 60% i företag som befinner sig i regioner som kännetecknas av hög arbetslöshet
Maryland	50%	i) Gäller för investeringar i storleken av \$25 000–250 000 ii) Företagen måste verka inom områden av bioteknologi
Minnesota	25%	i) Gäller för investeringar i storleken av \$10.000–125.000 (tak \$250 000 för gifta par) ii) Företagen måste ha ett huvudkontor i Minnesota samt mindre än 25 anställda (50% lokaliserade i delstaten) iii) Företagen måste vara yngre än 10 år gamla
New Jersey	10%	i) Företagen måste ha färre än 225 anställda (75% lokaliserade i delstaten) ii) Maximal skattgottgörelse \$500 000 (för varje skatteår)
New Mexico	25%	i) Företaget får ej ha en omsättning som överskrider \$5 miljoner (vid investeringsögonblicket) ii) Företagets affärsverksamhet måste bygga på högteknologi och företaget måste idka produktion av någon form iii) Tak för skattgottgörelsen uppgår till \$100 000 (\$25 000 per investering)
New York	20%	i) Företagets årliga försäljningsintäkter får ej överskrida \$10 miljoner (vid investeringsögonblicket) ii) Företagets produkter och tjänster måste kunna klassificeras som nyutvecklade ("emerging") teknologier
Norra Carolina	25%	i) Skattgottgörelsen för en investering kan maximalt uppgå till \$50 000
Ohio	30%	i) Företaget får ej ha en omsättning eller ett nettobokföringsvärde som överskrider \$2,5 miljoner (vid investeringsögonblicket) ii) Taket för storleken av investeringen är \$300 000 iii) Maximala skattgottgörelsen uppgår till \$90 000
Oklahoma	20–30%	i) Skattelättnaden är 20% för investeringar i företag lokaliserade i de stora tätorterna, 30% för företag på landsbygden
Oregon	60%	i) Skattelättnaden begränsas till investeringar som riktas till universitet och högskolor
Rhode Island	50%	i) Maximala skattgottgörelsen per investering uppgår till \$100 000
Virginia	50%	i) Företaget får ej ha en omsättning som överskrider \$3 miljoner (vid investeringsögonblicket)
Wisconsin	25%	i) Taket för en behörig investering är \$500 000 ii) Företag kan maximalt erhålla \$1 miljon i investeringar som kvalificerar för skattgottgörelse

En studie som utvärderade effekterna av Hawaiiis skattelättnadsmodell antyder till den bidragit till att skapa 600 teknologirelaterade jobb med en medellön runt \$46 000 (CDVCA, 2004). Det här estimatet ger stöd för att man med skattelättnader riktade till investeringar i onoterade bolag kan bidra till en ökning i tillväxt och sysselsättning.

Finska studier kring skattelättnader

Tidigare inhemsk forskning har betonat att skattelättnader märkbart kunde öka utbudet på kapital som investeras i de nystartade bolagen (t.ex. Lumme, Mason och Suomi, 1998; Lahti, 2004, 2007, 2009, 2011a,b; Maula, Autio, och Arenius, 2005; Maula, 2007; Maula, Murray och Jääskeläinen, 2007). Av de här studierna har Lumme, Mason och Suomi (1998), Lahti (2004) samt Lahti (2007) en empirisk del som utforskar affärsänglarnas syn på skattelättnader. Maula (2007) är en konceptuell studie som (i likhet med den här studien) diskuterar kring för- och nackdelar i olika former av skattelättnader.

De tre empiriska studierna baserar sig på intervjuer av affärsänglar vilket gör att resultaten i dem endast beaktar det mest aktiva och erfarna segmentet på marknaden för informellt riskkapital. Ett problem i studierna är att det är svårt att göra upp pålitliga estimat för potentiella effekter av olika skattelättnader då populationen som studeras är osynlig. Det här leder till att man inte kan göra exakta estimat av informella riskkapitalmarknadens storlek. Då marknaden storlek är okänd blir det svårt att uppskatta skattelättnadernas aggregerade effekter på utbudet av kapital. Det blir även svårt att göra beräkningar av kostnadseffektivitet, i vilka intäkterna jämförs med kostnaderna.

Gemensamt för studierna är att de ser en stor potential i skattelättnader och dess

möjlighet att skapa ny ekonomisk tillväxt. Detta återspeglas i affärsänglarnas attityder. I Lumme, Mason och Suomi (1998) berörs skattelättnaderna rätt kortfattat. På basen av intervjuer med 38 aktiva samt 21 potentiella affärsänglar samlas information om vad affärsänglarna anser vara de bästa skattelättnaderna för affärsänglar. De skattelättnader som presenteras och utvärderas sammanfaller i stort med de som ligger till grund för EIS. På basen av resultaten i Lumme, Mason och Suomi (1998) och egenskaperna i EIS programmet görs i Lahti (2004) (som en del av en större utredning) en studie som besvaras av en handfull affärsänglar. Trots att samplets begränsade storlek gör att fynden inte går att generalisera (till populationen) så återupplivar den ett intresse för temaområdet i fråga. I Lahti (2007) undersöks hur mycket olika skattelättnadsmodeller påverkar affärsänglars villighet att öka på det belopp som de årligen investerar i nystartade företag. Resultaten visar att de potentiella skattelättnaderna för affärsänglar i medeltal kan öka de årliga investeringsbeloppen med upp till €100.000 per investerare. Estimaten för den aggregerade effekten av skattelättnaderna berodde på antaganden beträffande populationens storlek. Under olika antaganden för populationens storlek så estimerades det att skattelättnader kan tillföra €120–300 miljoner nytt kapital till entreprenöriella företag redan inom de första åren. Dock är det givetvis mycket svårt att estimerar den potential som finns i investerare som lockas till marknaden med hjälp skattelättnader.

Precis som i Mason och Harrison (2002a) så fanns det en del änglar som ansåg att beskattningen inte är det centrala problemet i Finland utan utbudet på investeringsmöjligheter av tillräckligt god kvalitet. Visserligen var majoriteten av åsikten att den

nuvarande beskattningen skapar barriärer för investeringar i små, onoterade bolag.

Lättnader som är förknippade till beskattningen av försäljningsvinster

I EIS programmet finns det en skattelättnadsmodell som gör det möjligt att förflytta tidpunkten för beskattningen av vinster från investeringar då vinsterna återinvesteras i för skattelättnaden behöriga, entreprenöriella företag. Behörigheten för skattelättnaden förutsätter att kriterierna för målföretaget och investeringen uppfylls (vilka är uppräknade i Tabell 1). Den här modellen tillämpas även i Italien och Portugal.

Risikkapitalbolagens beskattningsförfarande följer samma principer. Fonderna har en begränsad livslängd som vanligtvis uppgår till 10 år. Under fondens livstid kan försäljningsvinster återinvesteras i nya bolag. Beskattningen äger rum först då fonden upplöses. Då man beaktar idealet skatteneutralitet är det motiverat att tillämpa motsvarande spelregler på marknaden för informellt riskkapital. Det här skulle uppnås med skattelättnaden i fråga.

Speciellt affärsänglar som i regel har betydande investeringsaktivitet brukar återinvestera försäljningsvinster. Eftersom försäljningsvinsterna beskattas innan de kan återinvesteras, innebär det att samma kapitalmassa beskattas mångfaldigt. Skatten minskar mängden kapital som kunde gynna nystartade företags utvecklingsarbete. I Lahti (2007) var det här den näst mest populära skattelättnaden bland affärsänglarna som deltog i undersökningen. Investeringarna i studien angav att de skulle vara färdiga att öka mängden kapital de investerar (årligen) i genomsnitt med €100 000 ifall den här skattelättnaden skulle införas. Eftersom det här inte innebär en total skattefrihet för investerare finns det en god orsak att tro att det här

är en lättnad som skulle ge mera än vad den kostar. Även Lumme, Mason och Suomi (1998), Boyns et al. (2003) och Maula (2007) ser det här som en skattelättnad med goda egenskaper. Från Boyns et al. (2003) framgick det att den särskilt tilltalar investerare med en hög inkomstnivå, som tar en aktiv roll i målföretagen. Med andra ord så stöder fyndet det tidigare argumentet om att det här är en skattelättnad som är skräddarsydd för affärsänglar.

Dock finns det en del aspekter som talar emot införandet av skattelättnadsmodellen i fråga. Från skattemyndigheternas sida så krävs det en hel del övervakning vilket medför kostnader och förutsätter noggrannhet. För det första så krävs det att det fastställs en viss tidsperiod inom vilken försäljningsvinster kan återinvesteras skattefritt. Och ena sidan, om tidsperioden blir för kort kan det vara svårt att hitta lämpliga investeringsobjekt. Det här är speciellt fallet om den nya investeringen skall uppfylla kriterier för behörighet för skattelättnaden. Det kan leda till att investerare styrs av skattelättnaden och av skattemässiga skäl väljer investeringar som uppfyller kriterierna i fråga även då det finns bättre investeringsmöjligheter på marknaden. Eftersom investeringsprocessen ofta är tidskrävande kan det här tvinga affärsänglar till att fatta snabba beslut (som kan senare kan visa sig vara inoptimala). Och andra sidan kan det vara svårt att övervaka att kapitalet verkligen återinvesteras ifall tidsperioden är alltför lång. I Lahti (2007) upplevde en stor del av investeringarna att två år kunde vara en lämplig tidsperiod i detta avseende. Affärsänglarna angav att de ifall skattelättnaden fanns tillgänglig skulle vara villiga att återinvestera t.o.m. 73% av försäljningsvinsterna.

Den mest populära skattelättnadsmodellen i Lahti (2007) var en skattefrihet för för-

säljningsvinster. Förutsättningen för skattefriheten är att investeringen görs i ett förskattelättnaden behörigt företag och att aktierna säljs efter tre år eller senare. I Boyns et al. (2003) var det här den näst mest populära skattelättnaden. Fördelen i skattelättnader som är bundna till vinstpotentialen är att de uppmuntrar investerare till noggrannhet i valet av målföretag och ger ett incitament att bidra med mervärde, eftersom endast framgångsrika investeringar gynnas av en skattefördel (Maula, 2007). I olika europeiska länder är det vanligt att binda en

skattefrihet eller en skattesänkning till en specifik tidsperiod som bör passera före investeraren säljer aktierna. Det här tillämpas bland annat i Kroatien, Frankrike, Grekland, Italien, Luxemburg, Portugal, Slovenien och Storbritannien. Dessutom är det vanligt att binda kapitalskattens storlek till vinstens och målföretagets storlek. Tabell 4 gör en översikt av skatteförfarandet i olika europeiska länder. Den visar tydligt att det är väldigt vanligt i europeiska länder att det finns någon skattelättnad till förmån för små nystartade företag.

Tabell 4: Europeiska praxis för beskattning av investeringar i onoterade bolag (källa EBAN, 2010)

196

Land	Beskattning av investeringar i onoterade bolag
Belgien	+ Vinsterna från investeringar i onoterade bolag är i allmänhet skattefria
Bulgarien	+ Skatten för försäljningsvinster är 10%
Cypern	+ Vinsterna från investeringar i onoterade bolag är i allmänhet skattefria
Danmark	+ Försäljningsvinsterna beskattas progressivt från 28% till 42%
Finland	+ Skatten för försäljningsvinster är 28% (för individer) + Företags försäljningsvinster är skattefria då aktierna tillhör företagets fasta tillgångar och företaget som säljer dem äger mera än 10% av aktierna i målföretaget (gäller dock ej för företag som idkar riskkapitalfinansiering)
Frankrike	+ Skatten för försäljningsvinster från investeringar i onoterade bolag är i allmänhet 18% + Det finns olika skattelättnadsprogram, t.ex. YIC. I Frankrike är det även möjligt att dra av 25% av investeringens storlek i beskattningen (tak €20 000 (för individ) €40 000 (för gift par))
Grekland	+ Skatten för försäljningsvinster är 10% då aktierna säljs efter 1 år, 20% då aktierna säljs inom 1 år
Holland	+ Skatten från försäljningsvinster är i allmänhet 25% + För vinster från innovationer är skatten 5% (förutsättningen är att man har utvecklat innovationen själv) + Investerare kan dra av kapitalförluster från investeringar i start-up företag till ett belopp av €46 984
Irland	+ Skatten för försäljningsvinster är 25% + Det finns ett skattelättnadsprogram (Business Expansion Scheme) för investeringar i onoterade bolag. En individ kan erhålla skattelättnader uppgående till €150 000 + För att erhålla skattelättnaderna måste "BES" kriterier uppfyllas
Italien	+ Skatten för försäljningsvinster är i allmänhet 12,5% + Försäljningsvinsterna är skattefria då aktierna säljs efter 3 år och vinsterna återinvesteras i företag som är yngre än 3 år gamla
Lettland	+ Skatten för försäljningsvinster är 10%
Litauen	+ Skatten för försäljningsvinster är 20%

Land	Beskattning av investeringar i onoterade bolag
Luxemburg	<ul style="list-style-type: none"> • Individer kan erhålla en årlig skattelättnad uppgående till €50 000 • Då en individ vid försäljningen av aktier äger mindre än 10% av målföretaget och han/ hon ägt aktierna över ett halvt år är vinsterna skattefria, ifall en individ äger mera än 10% är den maximala skattesatsen 19,475%, då aktierna säljs före ett halvt år är den maximala skattesatsen 38,95% • Dessutom finns det skattelättnader som är riktade för affärsänglar
Kroatien	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 4% då aktierna säljs efter 3 år, 20% då aktierna säljs inom 3 år
Norge	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 28% • Företags försäljningsvinster är skattefria då företaget som säljer dem äger mera än 10% av aktierna i målföretaget och har ägt dem i åtminstone 2 år
Polen	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 19%
Portugal	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 20%, då det är frågan om mikro- eller små företag så beskattas endast 50% av vinsterna • År 2010 upprättade Portugal en skattelättnadsmodell som bygger på EIS i Storbritannien
Rumänien	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 16%
Ryssland	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 13%
Slovakien	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 19%
Slovenien	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 20%, om aktierna säljs efter 5 år är försäljningsvinsterna skattefria
Spanien	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 19% då de uppgår till €6000, skatten är 21% för det överskridande beloppet • I Spanien är planen att inom kort införa ett skattelättnadsprogram för investeringar i onoterade bolag
Sverige	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster från onoterade bolag är 25% • Företags försäljningsvinster är skattefria då företaget som säljer dem äger mera än 10% av aktierna i målföretaget och har ägt dem i åtminstone 1 år
Schweiz	<ul style="list-style-type: none"> • Försäljningsvinsterna beskattas som inkomst, där skattesatsen är progressiv (uppgående till maximalt 40%)
Storbritannien	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten från försäljningsvinster är i allmänhet 18% • Egenskaperna för skattelättnadsprogrammet "EIS" som tillämpas här beskrivs i tabell 1
Tjeckien	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 15%
Tyskland	<ul style="list-style-type: none"> • 50% av försäljningsvinsterna beskattas som inkomst (progressiv skatt uppgående till 45%) då aktierna säljs inom ett år • År 2010 infördes riskkapitallagen "Wagniskapitalbeteiligungsgesetz" som ger skattefrihet åt försäljningsvinster som underskrider €200 0000 då investeraren äger mellan 3–25% av aktierna
Ungern	<ul style="list-style-type: none"> • Skatten för försäljningsvinster är 25% (för individer) • Försäljningsvinsterna är skattefria då företaget som säljer aktierna äger mera än 30% av aktierna i målföretaget
Österrike	<ul style="list-style-type: none"> • Försäljningsvinster beskattas progressivt från 1–25% (beroende på vinstens storlek)

De nordiska länderna har i regel en klart striktare beskattning än de övriga europeiska länderna. Det här kan leda till att kapital som kunde gynna inhemska företag strömmar utomlands till länder där beskattningen

av investeringar i onoterade bolag är gynnsam. En trend som bland annat framkom i Lahti (2007) är att finska investerare i allt större utsträckning etablerar sin investeringsverksamhet utomlands. Kapital är en

mobil resurs och därmed kan en ökad skattekonkurrens göra det svårare för finländska företag att erhålla det behövliga kapitalet i en situation där beskattningen av investeringar i onoterade bolag i Finland inte är konkurrenskraftig.

En fullständig skattefrihet för försäljningsvinster är ett alternativ som skulle tilltala investerarna på den inhemska marknaden (se Lahti, 2007). Emellertid, ifall en skattelättnad upplevs för generös är den svår att driva igenom. Då kan det uppstå politiskt motstånd samt motstånd från andra grupperingar (ifall deras intressen inte beaktas i samma mån)⁵. Därmed uppstår frågan: Hur borde behörigheten för skattelättnaden definieras? Ett utgångsläge vore att försöka avgränsa spekulativa investeringar utanför skattelättnadsprogrammet. Det här går delvis att göra genom att förutsätta att aktierna säljs efter en given tidsperiod. I Lahti (2007) upplevde affärsänglarna att 3 år kunde vara en lämplig tidsperiod för det här. Det motiverades bland annat med att då en investerare gör en investering för en tidsperiod som överskrider 3 år är det mera sannolikt att mervärde överförs till målföretaget. Ett annat sätt för att försöka åstadkomma det här är genom att ha en minimigräns för både investeringens storlek och den procentuella andelen i målföretaget investeraren bör äga. Samtidigt som det här har fördelen att avgränsa verkligt små investeringar utanför programmet så finns det en nackdel i att det blir svårt att göra saminvesteringar (speciellt då minimigränsen för den procentuella andelen av målföretagets aktier som en investerare bör äga är tämligen hög). I Finland görs en mycket stor andel av inves-

teringarna tillsammans med andra investerare (se Lahti, 2009; Lahti, 2011b). Då delar man på kapitalinsatsen och ägarskapet i målföretaget, vilket begränsar en enskild investerares andel.

Det är ytterst svårt att sätta en rimlig gräns för målföretags storlek som är behörigt för en skattelättnad i och med att storleken i stor utsträckning avgörs av branschen företaget är verksamt inom. IT relaterade projekt kräver inte ofta märkbara investeringar i anläggningar, medan t.ex. projekt inom läkemedels- och bioindustrin är mera kapitalintensiva och har utvecklingscykler som kan uppgå till 10 år. Därmed är omsättningens storlek (som är vanligt kriterium i USA:s delstater (se Tabell 3)) ofta lämpligt för att avgöra målföretags behörighet för skattelättnaden. För att begränsa skattelättnadens omfattning kan det vara motiverat att i enlighet med YIC i Frankrike endast rikta skattelättnader åt unga innovativa företag. Då kan man tillämpa bland annat F&U utgifternas andel av företagets budget som ett kriterium för behörighet.

I de finska medierna har det diskuteras om hurudan en lämplig skattelättnad för att stöda de finska affärsänglarna skulle se ut⁶. Problemet häri är att det inte finns en entydig definition för begreppet affärsängel (t.ex. Avdeitchikova, Landström och Månsson, 2008; Farrell, Howorth och Wright, 2008 och Mason och Harrison, 2008). Dessutom så kan en individs roll variera från en investering till en annan vilket gör det svårt att binda skattelättnanden till individens egenskaper (Avdeitchikova, 2008; Lahti, 2011a). Från beslutsfattarnas sida finns det ett intresse att uppmuntra investerare att ta en aktiv roll i målföretaget och belöna det med

5 Som tidigare beskrevs kan det uppstå en situation av orättvisa ifall affärsängar belönas med skattelättnader, medan entreprenörerna som tar förutom en finansiell risk även en karriärisk blir obelönade. Då det i de finska medierna diskuterades om införande av skattelättnader uppstod ett omedelbart motstånd från "Företagarna i Finland".

6 t.ex. http://www.kauppalehti.fi/5/i/talous/uutiset/avoinkarto/index.jsp?xid=2799830&date=2008/03/31&request_ahaa_info=true (hämtad den 29.8.2011).

en skattelättnad. Emellertid kan det vara väldigt svårt att försäkra att en investerares aktiva engagemang i målföretaget verkligen är till nytta för målföretaget.

I syfte att driva igenom en skattelättnad finns det även möjligheten att gå in för att endast sänka skattesatsen för (alla) investeringar i onoterade bolag istället för att bidra med en total skattefrihet. Dock bör sänkningen vara tillräcklig för att uppmuntra entreprenörskap. Saxton (1997) visar med historiskt data från USA att sänkningar av kapitalskatten har varit förknippade med ökade statliga skatteintäkter medan skatteökningar minskat skatteintäkterna (se även Bruce och Mohsin, 2006)⁷.

Såsom tidigare har nämnts är fördelen med att göra skattelättnaden enkel att den inte i hög mån styr individers investeringsbeteende. Ifall en skattelättnad är starkt bunden till ett stort antal kriterier och dessutom av betydande storlek (som i fallet av total skattefrihet) kommer investerare att lägga vikt i att erhålla behörig-status för sina investeringar. Det här kan ge upphov till skattekringgående och förvränga marknadsmekanismen om den uppmuntrar investerare att på ett konstgjort sätt skraddarsy sina investeringar till att falla inom ramen för behörighet för skattelättnaden. Emellertid är det förstås så att om skattelättnaden inte är tillräckligt stor lyckas den inte motverka de marknadsmisslyckanden som råder på marknaden för investeringar i småbolag.

Skattelättnader som förbättrar avdragsgiltigheten

Medan skattelättnader bundna till försäljningsvinsten ökar på den potentiella avkastningen så finns det även skattelättnader som

7 På basen av de internationella erfarenheterna kan förslaget (i Finland) att höja kapitalskatten från 28% till 30% (och göra den progressivt stigande till 32% för höginkomsttagare) ha en negativ inverkan på statens skatteinkomster.

minskar kostnaderna för en förlust. Mason och Harrison (2002b) och Lumme, Mason och Suomi (1998) visar att en ytterst liten del av investeringar medför höga avkastningar och att ungefär hälften resulterar i en fullständig eller partiell förlust. Det här gör det viktigt att kunna minska på de negativa konsekvenserna av ett misslyckande.

Boyns et al. (2003) visar att investerarna som använt sig av EIS programmet tyckte att den mest attraktiva skattelättnadsmodellen är en som ger dem möjligheten att dra av 30% av investeringen i inkomstbeskattningen under skatteåret då investeringen görs. Med andra ord betalar investeraren endast 70% av investeringen. Det finns emellertid ett tak för avdragets storlek som uppgår till £500 000 per skatteår. Trots att skattelättnaden går att erhålla samma skatteår som investeringen görs så bör den (avdraget) betalas tillbaka till skattemyndigheterna ifall de nya aktierna säljs inom 3 år. Dessutom är det viktigt att det investerade kapitalet omsetts och utnyttjas i syfte att stöda företagets utveckling, samt att aktierna erhålls genom en nyemission och inte genom ett ägarbyte. Som tidigare framfördes är det den här modellen som tillämpas i vissa av delstaterna i USA.

Den här lättnaden tangerades även i Lahiti (2007) men dess potentiella effekt på affärsänglarnas benägenhet att öka på utbudet på kapital utforskades inte. En del investerare som intervjuades i studien angav att den här modellen kunde fungera bättre än modeller där skattelättnaden är bunden till försäljningsvinsten. Visserligen är risken för skattekringgående högre i den här modellen (eftersom skattelättnaden kan realiseras omedelbart) än vad den är i modeller där det förutsätts att en framgång först uppnås. Det medför en risk att skattelättnaden kostar mera än vad den ger. Individer kan välja att

göra en investering i slutet av året för att minska på sin skattebörda. För att investeringar inte endast skall göras av skattemässiga skäl är det viktigt att avdragsgiltigheten förutsätter behörighet för skattelättnaden. Som i de tidigare modellerna är det även i det här fallet oerhört viktigt att investeringarna riktas till företag som behöver kapitalet för att utvecklas och växa. Annars finns det en risk att investeringarna görs t.ex. i vänners företagsverksamhet för att i ett senare skede tas ut (vilket varken betjänar de kortsiktiga eller de långsiktiga målsättningarna för den här typens skattelättnader). Det blir väldigt svårt att övervaka varje enskild investering vilket ytterligare ökar de potentiella kostnaderna för staten. Därutöver är det här en skattelättnad som kan förvränga investerarens rikprofil då den till motsats till lättnader som är bundna till vinstpotentialen inte uppmuntrar till noggrannhet i val av investeringsobjekt.

Den här typens skattelättnad har både den största potentiella positiva effekten och den största potentiella negativa effekten. En fördel som skattelättnaden har är att den kan bidra till att aktivera flera av segmenten på marknaden för informellt riskkapital. Därutöver kan den vara till hjälp i att locka potentiella investerare till marknaden som har kunnande och expertis men för vilka kapitalinsatsens storlek är det största hindret för deras inträde på marknaden. Med andra ord så kan den bidra med den största ökningen av kapital för entreprenöriella företag. Riskerna för missbruk och de potentiella kostnaderna kunde eventuellt minska ifall staten i enlighet med en del delstater i USA skulle begränsa skattegottgörelsen till 15–20% (istället för 30% som gäller för EIS).

I Lahti (2009) allokerade majoriteten av affärsänglarna sina investeringar genom in-

vesteringsbolag med formen av aktiebolag. Bolagens beskattning sker i regel i enlighet med inkomstskattelagen (ISL). Beskattningen är strängare än under näringssskattelagen (NSL). NSL möjliggör för företag en 10 års period för avdragsgiltighet, medan tidsperioden är i ISL begränsad till 3 år. Tidsperioden för avdragsgiltighet i ISL kan ses som alldeles för kort. Det här vållar bekymmer för investerare då den inte beaktar investeringsverksamhetens cykliska natur. Ekonomiska cykler som täcker såväl låg- som högkonjunkturer kan ha en tidsperiod som uppgår till 10 år (se Bergman, 2008). Avdragsgiltighetens längd borde anpassas till längden av en ekonomisk cykel. Det är viktigt att man kan i beskattningen utnyttja förluster som orsakats av en nedgång i ekonomin och jämna ut dem med kapitalvinster som erhålls under högkonjunkturer. En tre års tidsperiod för avdragsgiltighet är alltför kort och sätter tryck på investerare att realisera sina investeringar för att erhålla kapitalvinster (då det finns tidigare förluster som önskas utnyttja). Det här uppmuntrar inte till långsiktighet i investeringsbeteendet. I Finland kan det dessutom vara svårt att hitta en bra "exit-kanal" för en investering eftersom det inte finns en väldigt aktiv sekundärmarknad (i stilen med "Alternativ Investment Market" i Storbritannien) (se t.ex. Hyytinen, 2005). Det här kan ytterligare försvåra investerarnas möjlighet att dra nytta av det skatteskydd som uppstår från tidigare förluster. Det är även viktigt att investerare har möjligheten att i beskattningen dra av operativa kostnader som uppstår från investeringsverksamheten.

Det är befogat att kräva att staten går in för att förlänga tidsperioden för avdragsgiltigheten. Lahti (2007) studerar hur en förlängning av tidsperioden påverkar benägenheten att göra investeringar i entreprenö-

riella projekt. Den antyder till att skattelättnaden i fråga har en betydande effekt i att öka på utbudet av kapital för entreprenörskap.

DISKUSSION OCH SLUTSATSER

Det tidigare kapitlet beskrev olika skattemodeller för informella investeringar i onoterade bolag. Det bidrog med en översikt av praxis som tillämpas i Europa och USA, med specifikt fokus på skattelättnadsprogrammen i Storbritannien och Frankrike. De olika modellernas för- och nackdelar belystes. Kapitlet antydde till att det tillägg i kapital de förväntas medföra bör utvärderas i förhållande till kostnader som uppstår. Före införandet av en skattelättnad är det svårt att estimeras dess kostnadseffektivitet då man varken har en klar insyn i dess inverkan på entreprenöriell tillväxt (i form av nya företag och nyanställning) eller i de kostnader som uppstår som en följd av minskade skatteintäkter.

I Finland är det dessutom vid ett potentiellt införande av en skattelättnad viktigt att det inte strider mot idealet av skatteneutralitet samt bidrar till onödig komplexitet då det anpassas till den rådande lagstiftningen samt de principer den grundar sig på. Samtidigt är det oerhört viktigt att skattelättnader gynnar företag som behöver kapital för att växa och utvecklas. Det är frågan om företag som p.g.a. den höga risk verksamheten upplevs omfatta har svårigheter att erhålla det behövliga kapitalet. Då kan skattelättnaderna hjälpa till i att motverka marknadsmisslyckanden. Om man önskar rikta skattelättnader till en viss typ av företag och investeringar, krävs det kriterier som lägger grunden för behörigheten till skatteförmånen. Även om riktandet av skattelättnader är till godo då det uppfyller syftet att stöda

unga företag med tillväxtpotential så kan komplexiteten bli hög om det finns en stor mängd kriterier som definierar behörigheten (som i EIS programmet). Det här kan i sin tur medföra risken att skattemodellen blir svår att tolka och behörigheten svår att övervaka.

I Finland förs idag en politisk diskussion kring hur man med att höja på skatterna kan öka de statliga intäkterna. Ett förslag är att höja kapitalskatten och göra den progressivt stigande för individer med höga kapitalinkomster. Även om diskussionerna kring skattelättnaders betydelse för ekonomisk tillväxt och entreprenörskap hamnat i skymundan så är välutvecklade, fungerande ekonomiska incentiv välkomna oberoende av tidpunkt och läge i ekonomin. Av de fyra alternativa skattelättnadsmodellerna som beskrevs och analyserades är det två som har uppenbara fördelar (som kan förväntas överskrida dess potentiella kostnader). Den första är möjligheten att förskjuta tidpunkten för beskattningen framåt då försäljningsvinsterna återinvesteras i för skattelättnanden behöriga entreprenöriella projekt. Den uppmuntrar till att återinvestera kapitalet i produktivt syfte. Det är skäligt att införa en skattelättnad för vinster som återinvesteras nästan omedelbart. Med den här skattelättnaden kan man förhindra att samma kapitalmassa beskattas flerfaldigt, vilket särskilt faller till last för (det mest aktiva) affärsängeln segmentet som investerar på professionell basis och därmed kontinuerligt investerar på riskkapitalmarknaden. Från det här segmentet finns det otvivelaktigt märkbar potential att realisera ifall man lyckas göra de kriterier lättnaden bygger på så tilltalande som möjligt.

Det är viktigt att tidsperioden för återinvesteringen anpassas till svårigheten att hitta målföretag som uppfyller kriterierna för

behörighet. Med andra ord så får det inte vara oöverkomligt svårt att hitta investeringsmöjligheter av behörig natur och egenskaper. Ett sätt är att basera behörigheten för skattelättnaden kring välkända definitioner för mikro- och småföretag. Stöd för lättnadens positiva effekter kunde finnas i Lahti (2007) som visar att änglarna hade varit villiga att återinvestera t.o.m. över 70% av försäljningsvinsterna (utgående från en 3 års tidsperiod för återinvesteringen).

Det här är en lättnad som även kunde attrahera en stor del nya aktörer på marknaden ifall kapitalvinster från försäljning av t.ex. fastigheter, aktier på börser och optioner är skattefria då de återinvesteras i för skattelättnaden behöriga målföretag. Det här skulle med stor sannolikhet sporra förmögna individer att öka sin allokering av investeringar till onoterade entreprenöriella projekt.

Den andra skattelättnaden som kan ses motiverad är en förlängning av avdragsgiltigheten från 3 år till 10 år. Det här berör specifikt investerare som allokerar kapitalet genom investeringsbolag. Som tidigare har framförts är det p.g.a. av avsaknaden av en aktiv sekundärmarknad svårt för finska investerare att realisera investeringar. I och med att risken är hög i den här typens investeringar resulterar de ofta i misslyckanden. För aktiva investerare är det viktigt att det finns en möjlighet att utjämna vinster och förluster i beskattningen. Då avsaknaden av en aktiv sekundärmarknad redan i sig gör det svårt att erhålla kapitalvinster för det här syftet så försvåras det här ytterligare av en otillräcklig längd för perioden för avdragsgiltighet.

En förlängning av den här tidsperioden kan markant förbättra spelreglerna som ligger till grund för investeringsverksamheten. Det här kan betraktas som en ineffektivitet i

marknaden som potentiellt bidrar till att investerare är tvungna att bära väldigt höga konsekvenser för misslyckanden (vilket kan dämpa på investeringsaktiviteten). Genom en förlängning av tidsperioden för avdragsgiltigheten kan man bättre skydda investerare för misslyckanden som t.ex. kan uppstå p.g.a. starka konjunkturförändringar.

Trots att t.ex. Boyns et al. (2003) antydde att investerare ser en skattelättnad som ger en möjlighet att dra av en del av investeringens storlek i beskattningen som det mest lukrativa alternativet är det här inte nödvändigtvis ett alternativ att föredra. Då avdraget redan hänför sig till skatteåret då investeringen görs är det svårt att försäkra att den med skattelättnader stödda investeringen verkligen ger mervärde. En avdragsgiltighet uppgående till 30% (som den i EIS) kan anses som för generös då det ej finns klara bevis för dess positiva effekt.

Alternativet att erhålla en fullständig skattefrihet för försäljningsvinster (då man sålt aktierna i målföretaget efter en given tidsperiod) kan ses som svårt att genomföra vid en period då det finns ett tryck att höja skatten för kapitalvinster. Det här är endast ett möjligt och tänkbart alternativ ifall behörigheten för skattelättnaden definieras mycket snävt. Då kunde man bland annat tänka sig att behörigheten endast gäller unga innovativa företag, i enlighet med YIC i Frankrike (se tabell 2). I övriga fall kan motståndet för en dylik lättnad vara avsevärt eftersom bortfallet av skatteintäkter för staten kan förväntas bli stort samtidigt som de positiva effekterna är svåra att påvisa på förhand.

Slutligen kan konstateras att det inte är en hållbar situation om entreprenörskap stöds med skattelättnader i de flesta länder men inte Finland. På lång sikt kan avsaknaden av tillräckliga incitament bidra till att

märkbart försämra Finlands konkurrenskraft i förhållande till länder med en mera gynnsam omgivning för informella investeringar och entreprenörskap.

REFERENSER

Ardichvili, A., Cardozo, R.N., Tune, K. och Reinach, J. (2002): "The Role of Angel Investors in the Assembly of Non-Financial Resources of New Ventures: Conceptual Framework and Empirical Evidence". *Journal of Enterprising Culture* vol. 10, s. 39–65.

Armour, J., och Cumming, D. (2006): "The legislative road to Silicon Valley". *Oxford Economic Papers* vol. 58, s. 596–635.

Avdeitchikova, S. (2008): "On the structure of the informal venture capital market in Sweden: developing investment roles". *Venture Capital* vol. 10, s. 55–85.

Avdeitchikova, S., Landström, H och Månsson, N. (2008): "What do we mean when we talk about business angels? Some reflections on definitions and sampling". *Venture Capital* vol. 10, s. 371–394.

Berger, A. och Udell, G. (1998): "The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle" *Journal of Banking & Finance* vol. 22, s. 613–673.

Berglund, T. och Johansson, E. (1996): *Why Some Entrepreneurs Must Rely on Angels*. Working Paper, Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki.

Berglund, T. och Johansson, E. (1999): *The Entrepreneur's Initial Contact with a Venture Capitalist: Why Good Projects May Choose to Wait*. Working Paper, Swedish School of Economics and Business Administration, Helsinki.

Bergman, M. (2008): "Finnish and Swedish Business Cycles in a Global Context". *International Economics & Economic Policy* vol. 5, s. 49–69.

Boyns, N., Cox, M., Spires, R. och Hughes, A. (2003): *Research into the Enterprise Investment Scheme and Venture Capital Trust*. A report prepared for Inland Revenue, PACEC-Public and Corporate Economic Consultants.

Bruce, D. och Mohsin, M. (2006): *Tax Policy and Entrepreneurship: New Time Series Evidence*. *Small Business Economics* vol. 26, s. 409–425.

Cowling, M., Bates, P., Jagger N. och Murray, G. (2008): *Study of the impact of the Enterprise Investment Scheme (EIS) and Venture Capital Trusts (VCTs) on company performance*. Brighton: HM Revenue & Customs Research Report, Institute for Employment Studies.

CDVCA (2004): *State Tax Credit Incentives for Equity Investments: A Survey of Current Practices*. Community Development Venture Capital Alliance.

Cumming, D. och MacIntosh, J. (2006): *Crowding out private equity: Canadian evidence*. *Journal of Business Venturing* vol. 21, s. 569–609.

EBAN (European Business Angel Network) (2010): *The Tax Outlook in Europe: Business angels Perspective*. Brussels: EBAN.

EuropaBio (2003): *Young Innovative Company Status*. Brussels: The European Association of Bioindustries.

Farrell, E., Howorth, C. och Wright, M. (2008): *A review of sampling and definitional issues in informal venture capital research*. *Venture Capital* vol. 10, s. 331–353.

Henrekson, M. (2005): "Entrepreneurship: a weak link in the welfare state?". *Industrial & Corporate Change* vol. 14, s. 437–467.

Henrekson, M. och Jakobsson, U. (2001): "Where Schumpeter was nearly right – the Swedish model and Capitalism, Socialism and Democracy". *Journal of Evolutionary Economics* vol. 11, s. 331–358.

Hyytinen, A. (2005): "How important are exits for venture capital: Evidence from Finland". I Kannianen, V. och Keuschnigg, C. (red.) *Venture capital, Entrepreneurship and Public Policy*, s. 127–150. MIT Press, Cambridge, MA.

Hyytinen, A och Pajarinen, M. (2003): "Small Business Finance in Finland – A Descriptive Study".

I Hyytinen, A. och Pajarinen, M. (red.). *Financial Systems and Firm Performance, theoretical and empirical perspectives*, s. 203–247. Yliopistopaino, Helsinki.

Hyytinen, A. och Toivanen, O. (2005): “Do financial constraints hold back innovation and growth?: Evidence on the role of public policy”. *Research Policy* vol. 34, s. 1385–1403.

Hyytinen, A. och Väänänen, L. (2002): *Government funding of small and medium-sized enterprises*. Discussion Paper, No. 832, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Helsinki.

Kaplan, S. och Strömberg, P. (2003): “Financial Contracting Theory Meets the Real World: An Empirical Analysis of Venture Capital Contracts”. *Review of Economic Studies* vol. 70, s. 281–315.

Lahti, T. (2004): *Yksityisen pääoman tarjonnan lisääminen alkaville kasvuyrityksille – lainsäädännöllisiä keinoja*. MTI Publications, Ministry of Trade and Industry.

Lahti, T. (2007): *An Examination of the Importance and Efficiency of Tax Incentives for Finnish Informal Investments*. MTI Publications, Ministry of Trade and Industry.

Lahti T. (2009): *Angel Investing in Finland*. Doktors-avhandling, Svenska handelshögskolan, nr. 191

Lahti, T. (2011a): “Categorization of Angel Investments: an explorative analysis of risk reduction strategies in Finland”. *Venture Capital* vol. 13, s. 49–74.

Lahti, T. (2011b): “Angel Investing: An Examination of the Evolution of the Finnish Market”. *Venture Capital* vol. 13, s. 147–174.

Lumme, A., Mason, C. M. och Suomi, M. (1998): *Informal Venture Capital: Investors, Investments and Policy in Finland*. Kluwer Academic Publishers, Boston.

Mason, C. M. och Harrison, R. T. (2002a): “Barriers to Investment in the Informal Venture Capital Sector”. *Entrepreneurship & Regional Development* vol. 14, 271–287.

Mason C. M. och Harrison, R. T. (2002b): “Is it worth it? The rates of return from informal venture capital investments”. *Journal of Business Venturing* vol. 17, s. 211–236.

Mason, C. M. och Harrison, R. T. (2008): “Measuring business angel investment activity in the United Kingdom: a review of potential data sources”. *Venture Capital* vol. 10, s. 309–330.

Maula, M. (2007): *Verokannustimet Yksityishenkilöiden Riskipääomasijoitusten Aktivoinnissa*. Discussion Paper, No. 1068, The Research Institute of the Finnish Economy (ETLA), Helsinki.

Maula, M., Autio, E. och Arenius, P. (2005): “What Drives Micro-Angel Investments?” *Small Business Economics* vol. 25, s. 459–475.

Maula, M., Murray, G. och Jääskeläinen, M. (2007): *Public Financing of Young Innovative Companies in Finland*. Helsinki: MTI Publications, Ministry of Trade and Industry.

Månsson, N. och Landström, H. (2006): “Business angels in a changing economy: The case of Sweden”. *Venture Capital* vol. 8, s. 281–301.

Mäntylä, J.-M. (2011): “Tuskallinen perkaus on tuskallinen remontti”, *Talouselämä*, nr. 27/19.8.2011

Paasivirta, A. och Valtonen, P. 2004: *Aloittavien innovaatioyritysten siemenrahoituksen ja palvelujärjestelmän uudistamisstrategia (AISP-strategia)*. MTI publications, Ministry of Trade and Industry.

Saapunki, J., Leskinen, J. och Aarnio, M. (2004): *Suomalaiset yrityspalvelujärjestelmät asiakasnäkökulmasta tarkasteltuna*. MTI Publications, Ministry of Trade and Industry.

Sahlman, W. (1990): “The structure and governance of venture-capital organizations”. *Journal of Financial Economics* vol. 27, s. 473–521.

Saxton, J. (1997): *The Economic Effects of Capital Gains Taxation: A Joint Economic Committee Study*. Joint Economic Committee, United States Congress, Washington, DC.

Sørheim, R. och Landström, H. (2001): “Informal investors – A categorization, with policy implications”. *Entrepreneurship & Regional Development* vol. 13, s. 351–370.

Sullivan, M. K. och Miller, A. (1996): “Segmenting the informal venture capital market: Economic, Hedonistic

and Altruistic Investors”, *Journal of Business Research*
vol. 36, s. 25–36.

Tokila, A. (2011): Econometric studies of public support to entrepreneurship. Doktorsavhandling. Jyväskyläs universitet.

Tyebjee, T. och Bruno, A. (1986): Negotiating Venture Capital Financing. *California Management Review* vol. 29, s. 45–59.

Van Osnabrugge, M. (1998): The financing of entrepreneurial firms in the UK: A comparison of business angel and venture capitalist investment procedures. Doktorsavhandling. Hertford College, Oxford.

Seppo Konttinen: *Suomalainen ruokalasku*
(Den finländska maträkningen)

205 sidor, Siltala.
ISBN: 9789522340887

Analys med frågetecken

206

Jag har läst många bra böcker i år, men denna bok var inte en av dem. Det kan hända att besvikelsen berodde på de höga förväntningar man har när en f.d. journalist, uppenbart vältränad i att ta fram information, åtar sig ett viktigt tema som detta.

Bokens disposition med sina tre delar är klar; Den koncentrerade dagligvaruhandeln, den koncentrerade livsmedelsindustrin och avslutningsvis den stödda primärproduktionen. Vad som sedan hittas i de olika delarna är något av ett virrvarr, men utgör eventuellt ett första utkast och spelar sålunda samma roll för Konttinen, som anteckningar från källarhållet för Dostojevskij.

Den koncentrerade dagligvaruhandeln

Inledningsvis behandlar Konttinen rätt sakligt hur dagligvaruhandelns grossistföretag kommit att utgöra spindlarna i livsmedelskedjans komplicerade nätverk. Berättelsen fluktuerar sedan från statistikcentralens och

konsumentprisindexets otillförlitlighet till hur politiker och de statliga myndigheterna deltar i detta spel, med en tydlig avsikt och egenintresse för att ytterligare stärka de stora aktörernas ställning. Konttinen har en viss poäng när han berättar om de problem som iakttagits i anknytning till planläggningen och hur det kan ha fungerat som ett allvarligt inträdeshinder på marknaden för dagligvaruhandeln. När han sedan kritiserar Konkurrensverket för att inte sköta sitt jobb, utan närmast bidra till att konkurrensen snedvrids allt mera, är hans syn väldigt snäv. Det är lite skrämmande att en erfaren ekonomijournalist anser en myndighet vara allsmäktig om den bara så vill, men att inte med ett enda ord hänvisa till den lag som konkurrensmyndigheterna tillämpar. Det är ju därifrån befogenheterna att intervensera härstammar. Detta kunde Konttinen ha utrett med ett telefonsamtal på fem minuter, fast då hade ju en del sanningsvidriga popu-

listiska rader blivit raderade. En tabbe av format, som kanske visar med vilken iver han satt sig i skrivandet, gör Konttinen när han redogör för HOK-Elantos inköp av mjölk och statsminister Vanhanens reaktioner. Han påstår bl. a. att f.d. statsministern skulle ha suttit med i detaljhandelns, de lokala andelslagens och Konkurrensverkets förtroendeorgan. Under mina fyra år på konkurrensverket har jag sett skymten av varken statsminister Vanhanen eller det nämnda förtroendeorganet. I detta skede börjar en kritisk läsare allvarligt fundera på skillnaden mellan lapsusar och rena lögner.

Författarens konspirationsteorier låter spännande, men beklagligt nog komprimeras analyserna alltför ofta i frågetecknet på en insinuerande sats. Ersätter Konttinen en grundlig analys medvetet med styrande frågor för att svaren är för självklara eller alternativt för att de är för komplicerade för honom?

Smaklig måltid och kärnkraft

I delen om den koncentrerade dagligvaruhandeln får vi också läsa om hur kvaliteten på vårt dagliga bröd, och så gott som alla andra livsmedel, degraderats. Det finns lite råg i rågbröd, knappt kött i korv samtidigt som antalet E-koder ökar. Orsaken härtill är industrins vinstbegär och en ökad internationell handel, som kräver att livsmedlens hållbarhet måste på ett konstgjort sätt förlängas, samtidigt som man i vinstsyfte ökar på vattenhalten. Det först svårt att se vart författaren vill komma med sina resonemang. Först tror man att det är den inhemska livsmedelproduktionen han vill försvara, men nej. Genom att köpa de stora inhemska livsmedelsproducenternas produkter stöder konsumenten indirekt kärnkraft. Gör man det genom S- eller K-gruppens butiker, blir stödet dubbelt. Konttinens konsument kan bara förlora.

I boken finns också välskrivna delar. Bokens andra del inleds med fyra kapitel som belyser mejerijätten Valios bakgrund och utveckling samt exportstödens roll. Härvidlag ser man en skymt av en ekonomijournalists professionalism, även om det är svårt för någon annan än de inblandade att säga huruvida de politiska intrigerna är rätt tolkade.

EU-medlemskapet och (mat)varornas fria rörlighet utgör ett underlag för bokens schizofrena förhållande till utländska företag. Å ena sidan välkomnar Konttinen utländska dagligvaruhandlare, även transnationella jättar, men å andra sidan bävar han för att en allt större del av livsmedelskedjan står i multinationella företags händer. Det som för mig blir under strecket är att man borde ha tillgång till mat som är lokalt producerat i liten skala, inte förädlats särskilt mycket och som borde vara avsevärt mycket billigare än den är nu. Och allt detta borde man åstadkomma så att alla, åtminstone arbetarna i de olika producentleden, skulle få ordentligt betalt. Det var ingen lätt ekvation där antalet obekanta element är lite för stort. Men Konttinen kommer med en intressant avslutning, som nog tål att funderas på. Under rubriken "försäljarna av nationalegendomen" (*Kansallisomaisuuden myyjät*) tar han upp bl.a. försäljningen av vår inhemska gödselindustri till den norska Yara. Med tanke på gödselindustrins betydelse för vårt tunna matjordsskikt och den ställning som det dominerande företaget har unnats, borde nog hellre detta utgöra den centrala poängen i Konttinens bok. Boken ger en rätt underlig bild över med vilka parametervärden statsmakten överlåtit viktiga insatsfaktorer i utländskt ägo. Det kan finnas ett samband mellan detta och de enligt Konttinen utförda "nollundersökningarna", som ansett att mycket av problemet med matpriserna hänger ihop med det inhemska lantbrukets låga produktivitet.

Åt vem kunde man rekommendera boken? Boken kan rekommenderas åt en kritisk läsare som vill få en snabb överblick över de problem som diskuteras i anknytning till den finländska livsmedelskedjan. Man får inte vara lättstött, eftersom man som konsument sägs ha dålig smak, inte förstå sig på kvalitet och bli lurad av hela livsmedelskedjan samt av tjänstemän och sina förtroendevalda. Boken fungerar mycket bättre som underlag för lätta kaffebordsdiskussioner än som källa till seriösa studier.

TOM BJÖRKROTH

**UTDELNING AV TALLQVIST'SKA
PRISET FÖR BÄSTA ARTIKEL
ÅREN 2009–2010**

Styrelsen för Ekonomiska Samfundet har fattat beslut om att det s.k. J.V. Tallqvist'ska priset för bästa artikel publicerad i Ekonomiska Samfundets Tidsskrift åren 2009–2010 går till professor Fredrik Sjöholm (Institutet för Näringslivsforskning, Stockholm). Prissumman är 4 000 €.

Fredrik Sjöholms artikel "Protektionism och utländska direktinvesteringar i den globala ekonomiska krisen" som publicerades i nr. 1/2010 handlar om utvecklingen över tiden av nationella och internationella regelverk som styr utländska direktinvesteringar. Artikelns huvudsakliga bidrag ligger i presenterandet av kvantitativ evidens som visar att det internationella klimatet för utländska direktinvesteringar har blivit mer protektionistiskt under de senaste åren. Utvecklingen sammanfaller med den senaste finanskrisen.

Frågan som behandlas i artikeln är av klassiskt nationalekonomiskt snitt. Det oaktat skall dock denna inriktning inom nationalekonomin på intet sätt anses vara förlegad, utan kan anses vara bland de absolut mest kritiska för den ekonomiska tillväxten i världen på litet längre sikt. Det övergripande angreppssättet i Fredrik Sjöholms artikel är därför högst välkommet och innehållet i artikeln kan rekommenderas till alla som är intresserade av internationell ekonomi och ekonomisk tillväxt. Samtidigt fungerar artikeln som en varningsklocka – den tilltagande protektionismen i världen är ett direkt hot mot den framtida välfärden.

PRIS FÖR BÄSTA ARTIKELBIDRAG

Pris till minne av J.V. Tallqvist för bästa artikel publicerad
i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

Styrelsen för Ekonomiska Samfundet i Finland har fattat beslut om att årligen i maj utdela ett pris på 4 000 € för bästa artikel publicerad i Ekonomiska Samfundets Tidskrift under två föregående år. Priset kallas för Priset till minne av J.V. Tallqvist och är avsett att öka intresset för att publicera artiklar i ekonomiska frågor på svenska. Professor J.V. Tallqvist hörde till grundarna av Samfundet och han ansvarade ensam för utgivningen av Ekonomiska Samfundets Tidskrift under åren 1923–1947, alltså i det närmaste ett kvartssekel.

Beslut om vem eller vilka som erhåller priset fattas av styrelsen på förslag av redaktionen. Vid val av pristagare beaktas artiklar publicerade under de två föregående åren. I den händelse ingen av de aktuella artiklarna kan anses uppfylla tillräckliga kvalitetskrav, kan styrelsen besluta om att låt bli att dela ut priset. I undantagsfall kan priset också utdelas för en serie artiklar publicerade under flera år.

För närmare uppgifter om inlämnandet av artikelbidrag se Samfundets hemsida www.ekonomiskasamfundet.fi/est/ eller kontakta redaktionssekreteraren *Malin Wikstedt* (e-mail adress: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi).

ARTICLES IN BRIEF

page

CARIN BLOM (HUI Research)

FREDRIK JUNKKA (HUI Research)

NIKLAS RUDHOLM (HUI Research and Dalarna University)

HENRIK VESTIN (HUI Research)

The invisible moneymaker and its' future

157

People often consider wholesale trade to be the same as the division between the producer and the retailer. However, wholesale trade is far more complex than that. Wholesale trade consists of several sub-sectors which are very different from each other. Some wholesale industries are more similar to the retail trade, while others have much more in common with the manufacturing industry. This article presents statistics of the Swedish wholesale trade and its' importance for the economy. The article also describes the Swedish wholesale trade geographic distribution and finally presents three case studies of Swedish wholesale companies. The three case studies indicate factors which are more significant than others regarding the wholesale merchants' future. These factors include technological development, globalization and a changing competitive environment.

211

JOHAN E. EKLUND (Jönköping International Business School, Ratio and CESIS at the Royal Institute of Technology, KTH)

BJÖRN FALKENHALL (The Swedish Agency for Growth Policy Analysis (Growth Analysis))

Regulations – at what benefits and at what costs?

169

Around the world governments seek to reduce the regulatory burden faced by firms and citizens. In Sweden much of the efforts have been focusing on reducing the direct administrative costs faced by firms when complying with regulations. These costs however only represent a fraction of the total costs to society. In this article it is argued that a broader approach is necessary to reduce the regulatory burden. In particular it's argued that it's necessary to conduct regulatory impact assessments that include both cost-benefit analysis as well as cost-effectiveness analysis. Further, to make the regulatory process more efficient, it is necessary to have an independent body with appropriate mandate to assess the quality of the regulatory impact assessments.

TOM LAHTI
(Hanken School of Economics)

**An analysis of the benefits and drawbacks of tax incentives for
informal investments**

183

This study examines different tax incentive models that have been used to promote informal investments. It looks into models that have been applied in the UK, France and the US. It highlights their benefits and drawbacks. Finland has no tax incentives for informal investments. Thus, this study assesses the suitability of the models for the Finnish context. The core of the study consists of a review of extant research that evaluates the effect of tax incentives on the supply of capital and the creation of new jobs.

212

RÅD TILL SKRIBENTER

HUR LÄMNA IN BIDRAG?

Vänligen insänd bidrag till tidskriften i elektronisk form till huvudredaktören eller redaktionssekreteraren som bilaga till e-post (attachment, ange som ämne att det handlar om en artikel till EST). Formatet på datafilen bör vara av standardformat såsom Microsoft Word. Artiklarna bör helst inte vara längre än 24 sidor i B5-format med radavstånd 2 och fontstorlek 11 pt. Till artiklarna bör fogas abstrakt på svenska och engelska (inkl. titeln och arbetsplatsens namn på engelska). Längden på abstrakten bör helst inte överstiga 100 ord per abstrakt.

Översikter, bokrecensioner och kommentarer bör ej överstiga sex sidor eller 10 000 tecken. Undantag kan dock göras speciellt i fråga om översikter.

En kort författarpresentation bör bifogas. Av presentationen bör framgå titel, arbetsplats och e-mail adress. Några rader om den egna forskningsinriktningen eller motsvarande bör också ingå. För artiklar med flera författare bör samtliga författare presenteras.

Inlämnade artiklar behandlas av redaktionen i samarbete med utomstående granskare (referees). Övriga bidrag granskas av redaktionen. Eventuella revideringar och ändringar görs av skribenten i samråd med redaktionen.

INSTRUKTIONER FÖR MANUSKRIFTET

Manuskriptet skall skrivas på svenska. Även manuskript på andra nordiska språk kan komma ifråga. Endast i undantagsfall kan engelskspråkiga manuskript accepteras. Manuskript för artiklar skall i allmänhet organiseras enligt följande:

Kort sammandrag.

Artiklens titel (klar, deskriptiv och inte för lång). Skrivs med **fet stil och 24 pt.**

Namn på författaren (författarna) . Skrivs med **fet stil och 14 pt.**

Texten

Referenser

Kort sammandrag på engelska (inkl. titeln på engelska).

Tackord och eventuellt angivande av att artikeln baserar sig på ett föredrag eller en lectio precursoria sätts som fotnot till rubriken på första sidan.

TABELLER OCH FIGURER

Alla tabeller och figurer bör ha lättförstådda rubriker och numreras (t.ex. **"Tabell 10. Rubrik"**). Rubriken på tabeller anges ovan om tabellen och på figurer under figuren. Använd **fet stil**. Vid konstruktion av tidsserier och spridningsdiagram bör axlarna namnges och skalan anges. Användningen av förkortningar och koder bör undvikas.

I manuskriptet kan tabeller och figurer placeras inne i texten eller så i ett separat dokument. Ange dock i så fall ungefär var i texten tabellen eller figuren skall placeras.

REFERENSER

Alla publikationer som nämns i texten skall samlas i en lista **"REFERENSER"** placerad sist i manuskriptet. Om texten innehåller en referens till en källa skriven av fler än två författare skall det första författarnamnet följas av ett "et al.". I referensförteckningen skall dock alltid alla författares namn finnas med. Referera i texten till författarens namn (utan initialer) med årtal eller om nödvändigt (vid citat) till sida (sidor). Exempel: "Eftersom Andersson (1972) har visat att..." "Detta resultat är i samklang med resultat uppnådda senare (Pettersson, 2005, s. 1-2)".

Referenser citerade i texten skall ordnas kronologiskt. Referensförteckning skall ordnas alfabetiskt enligt författarnamnet och kronologiskt enligt författare. Använd fonstorlek 9 pt.

Referenslistan görs enligt följande modell:

Böcker: **Arrow, K. J. (1951):** Social Choice and Individual Values. Wiley, New York.

Tidskriftsartiklar: **Becker, G. S. och Stiegler, G. J. (1977):** "De Gustibus..". American Economic Review vol.76, s. 79-90.

Samlingsverk: **Boulding, K. E. (1966):** "The economics of the coming spaceship Earth". I Jarret, H. (red.) Environmental Quality in a Growing Economy, ss. 3-14. Resources for the Future/Johns Hopkins University Press, Baltimore.

Webbdokument: **Gayer, T., Horowitz, J List, J.A. (2005):** "When Economists Dream, They Dream of Clear Skies", The Economists' Voice: Vol. 2: No. 2, Article 7. <http://www.bepress.com/ev/vol2/iss2/art7> (2010-08-23); utan underline i **www** -adress.

FOTNOTER

Fotnoter bör användas endast om det är absolut nödvändigt. Det är oftast möjligt att infoga informationen i normal text. Om fotnoter används skall dessa hållas så korta som möjligt.

ÖVRIGT

Använd i mån av möjlighet fonten **Adobe Jenson Pro** eller **Times New Roman**. Detta gäller speciellt tabellerna och figurerna.

Notera att tidskriften kan läsas också på tidskriftens hemsida omedelbart efter publiceringsdatumet. Varje författare erhåller en fil i pdf-format av den ombrutna versionen av sin artikel. För mera information se <http://www.ekonomiskasamfundet.fi>



VISUAL DESIGN © KIMMO ARHO
VANIMALAN KIRJAPAINO OY 2011