

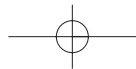
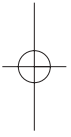
Sista fracken inga fickor har

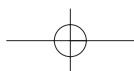
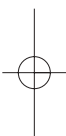


Filantropi och ekonomisk tillväxt

Pontus Braunerhjelm & Göran Skogh [red.]

SISTA FRACKEN INGA FICKOR HAR





Red.:

Pontus Braunerhjelm & Göran Skogh

SISTA FRACKEN INGA FICKOR HAR

Filantropi och ekonomisk tillväxt

SNS Förlag
Box 5629
114 86 Stockholm
Telefon 08-507 025 00
Fax 08-507 025 25
E-post order@sns.se
Hemsida www.sns.se

SNS – Studieförbundet Näringsliv och Samhälle – är ett fristående nätverk av ledande beslutsfattare i privat och offentlig sektor med engagemang i svensk samhällsutveckling. Syftet är att skapa underlag för rationella beslut i viktiga samhällsfrågor genom forskning och debatt.

SNS bedriver samhällsforskning med forskare från universitet och högskolor i Sverige och utlandet, ger ut böcker på eget förlag samt arrangerar konferenser, kurser och lokala medlemsmöten. SNS är en allmännyttig ideell förening som finansieras genom medlemsavgifter, forskningsanslag, bokförsäljning och konferensavgifter samt genom årsavgifter från företag, myndigheter och organisationer.

Sista fracken inga fickor har
Filantropi och ekonomisk tillväxt
Pontus Braunerhjelm & Göran Skogh (red.)
Första upplagan
Första tryckningen

© 2004 Författarna och SNS Förlag
Omslag och layout: [bröd]
Tryck Kristianstads Boktryckeri 2004
ISBN: 91-7150-939-9

INNEHÅLL

FÖRORD | 7

FÖRFATTARPRESANTATION | 9

I INTRODUKTION, RESULTAT OCH SLUTSATSER | II
Pontus Braunerhjelm & Göran Skogh

2 SVENSKA STIFTELSE | 35
Hans Sjögren

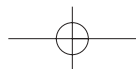
3 EN STORSVENSK DONATION | 55
Hans Sjögren

4 DONATIONER UR ETT SKATTERÄTTLIGT PERSPEKTIV | 73
Jan Kellgren & Maria Boyce

5 DONATIONER OCH TILLVÄXT:
FINNS DET NÅGRA SAMBAND? | IOI
Pontus Braunerhjelm & Zoltan Acs

6 DONATIONER I SVERIGE, FILANTROPI I USA | I4I
Christian Helgesson

7 KAN DONATIONER MOTIVERAS MORALISKT? | I63
Johanna Romare



FÖRORD

BOKEN I DIN hand är resultatet av ett samarbete mellan Studieförbundet Näringsliv och Samhälle, SNS, och Ekonomiska institutionen vid Linköpings universitet, EKI. Som varje avslutat projekt har boken en historia. Den baseras på en genomförbar idé, personer som genomför arbetet och någon som finansierar projektet. Alla delarna är nödvändiga för helheten.

Projektet bygger på kunskap inom två olika forskningsområden vid respektive institution. På SNS pågår flera projekt rörande ekonomisk tillväxt, rörlighet av produktionsfaktorer, entreprenörskap och finansieringsfrågor. Samtidigt bedriver EKI forskning kring skattebaser och ekonomisk brottslighet. En fråga som ställts i det sammanhanget rör effekter av globaliseringen och nationens skattemakt. Slutsatsen var att illegala transaktioner knappast hotar statsfinanserna. Viktigare ur statsfinansiellt perspektiv är svenskar med stora inkomster och förmögenheter som kan anställa juridisk expertis, välja skattehemvist m.m. för att minska sin skatt. Detta är dock fullt lagliga juridiska dispositioner. Konklusionen är att skattemakten må begränsas av globaliseringen, men det behöver inte bero på brottslighet utan kan ses som en form av faktorrörlighet som globaliseringen uppmuntrar till.

Framgångsrika svenska entreprenörer och kapitalister hänvisar ofta till den fria förmögenhetsbildningen med USA som förebild. Men ett dilemma kvarstår. Vad ska förmögenheterna användas till när karriären tar slut? I USA förutsätts de förmögna dela med sig till välgörande ändamål. Där doneras årligen stora belopp till forskning och välgörenhet. Många framstående universitet lever på donationer. Mycket tyder också på att privata gåvor till forskning och utbildning påtagligt bidrar till den ekonomiska tillväxten.

I Sverige doneras inte på samma självklara sätt som i USA. Det finns

ingen allmänt accepterad norm eller förebild i den svåra situation som uppkommer vid en framgångsrik karriärs slut, eller då testamente skrivs. Vem ska ta över livsverk eller kvarlåtenskap när närstående inte är lämpade att göra det? Donationer förekommer, men de ger ingen självklar prestige och flertalet stiftelser som förvaltar donationer lever i det tysta.

Filantropin, det vill säga viljan att ge till välgörande ändamål, är ifrågasatt. I Sverige förväntas stöd till de sämst ställda och till forskning vara offentligt finansierat. Ett problem är att statens förmåga att finansiera forskning och högre utbildning minskar. Är det dags att ge filantropiska värdenormer ett större utrymme? Kanske skulle det förmå flera av dem som varit framgångsrika (med eller utan höga skatter) att donera till välgörande ändamål?

Utifrån skilda utgångspunkter har vi intresserat oss för vikten av en filantropisk kultur och betydelsen av donationer, vilket gav oss idén till ett gemensamt ”donationsprojekt”. Tack vare en frikostig donation från Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse blev det möjligt att snabbt sätta planen i verket. Arbetet underlättades av att många mycket kompetenta forskare och intresserade medförfattare fanns i omedelbar närhet. I boken analyseras donationer utifrån ekonomiska, etiska, historiska och juridiska aspekter. Det gemensamma arbetet har varit effektivt, trevligt, stimulerande och problemfritt. Till vår disposition har vi haft en ytterst initierad och kompetent referensgrupp med Michael Sohlman, vd i Nobelstiftelsen, som ordförande. Gruppens kunskaper och synpunkter har varit av stort värde. Deras påpekanden har undanröjt många fel och misstag, vilket vi redaktörer naturligtvis är mycket tacksamma för. Vi är också tacksamma för den goda assistans vi haft av Barbro Andersson vid SNS och Christina Svensson vid EKI.

Slutligen vill vi påpeka att respektive författare ansvarar för innehållet i sina arbeten. Kapitel 1 med slutsatser och rekommendationer är helt och hållet vårt ansvar. Det gäller naturligtvis också kvarvarande fel och brister.

Pontus Braunerhjelm och Göran Skogh
Linköping i januari 2004

FÖRFATTARPPRESENTATION

ZOLTAN J. ACS innehar Doris och Robert McCurdy-professuren i entreprenörskap och innovationer vid Robert G. Merrick School of Business, University of Baltimore. Inom detta område har han publicerat ett hundratal vetenskapliga artiklar i ledande tidskrifter. Zoltan Acs mottog 2001 Small Business and Entrepreneurship Research Award som delas ut av Nutek och Forum för Småföretagsforskning (FSF).

MARIA BOYCE är universitetsadjunkt och studierektor vid Linköpings universitet. Hon har tidigare varit verksam som processförare vid Skattemyndigheten i Linköping samt varit egenföretagare.

PONTUS BRAUNERHJELM är professor i nationalekonomi vid Linköpings universitet och forskningsledare vid SNS. Han doktorerade vid The Graduate Institute of International Studies, Genève. Pontus Braunerhjelm har publicerat en rad vetenskapliga artiklar inom områdena internationell ekonomi, ekonomisk geografi och entreprenörskap.

CHRISTIAN HELGESSON har en pol.mag. i statsvetenskap från Stockholms universitet och var tidigare forskningsassistent vid SNS. Numera projektledare vid utbildningsföretaget International Quality and Productivity Center (IQPC).

JAN KELLGREN är universitetslektor vid Linköpings universitet. Han doktorerade vid Uppsala universitet på en avhandling om tolkning av skattelag och har sedan publicerat ett flertal rättsvetenskapliga artiklar om framför allt företagsbeskattningsfrågor.

JOHANNA ROMARE är doktorand i tillämpad etik vid Centrum för tillämpad etik, Linköpings universitet, samt projektanställd vid CEREC (Centre for Research and Education on Economic Crime and Economic Crisis), Ekonomiska institutionen, Linköpings universitet.

HANS SJÖGREN är professor i ekonomisk historia vid Linköpings universitet och under 2004 vik. professor i ekonomisk historia vid Handelshögskolan i Stockholm. Han studerar interaktionen mellan finansiell och real sektor i historisk tid och samtid. Hans Sjögren har publicerat skrifter inom områden som finans- och företagshistoria, innovationssystem, institutionell teori, obestånd och ekonomisk brottslighet.

GÖRAN SKOGH är professor i nationalekonomi vid Ekonomiska institutionen, Linköpings universitet. Han forskar i rättsekonomi, särskilt om ekonomiskt ansvar och försäkring vid olyckor. Göran Skogh bildade år 1984 "European Association of Law and Economics".

Pontus Braunerhjelm & Göran Skogh

I

INTRODUKTION, RESULTAT OCH
SLUTSATSER

*/... / Allt är nära, allt är långt ifrån.
Allt är givet människan som lån.
Allt är mitt, och allt skall tagas från mig.
/... / Träden, molnen, marken, där jag går.
Jag skall vandra – ensam, utan spår.^I*

Filantropi och tillväxt

EN TES I denna bok är att filantropi kan ha en viktig roll i skapandet av ekonomisk tillväxt. Men en filantrop är ju en människovän och välgörare, en som osjälviskt delar med sig av sina tillgångar – donerar – för att på olika sätt bidra till ett bättre samhälle.² Vad har då filantropi med ekonomisk tillväxt att göra? Är inte tillväxt, mätt som förändring i BNP, ett resultat av motsatsen: självisk egoism?

Det må vara riktigt att kapitalisten arbetar och investerar för att maximera sina vinster och tillgångar. Livet sätter dock en gräns – allt är givet människan som lån, som Pär Lagerkvist uttryckt det i dikten ovan. En insiktsfull filantrop inser kanske förgängligheten tidigt i livet. Den framgångsrike entreprenören eller kapitalisten kommer också förr eller senare till en punkt där det blir uppenbart att det inte lönar sig att ta något med sig i den sista kostymen, ”träfracken” (kistan) har inga fickor.

Förmögenheten kommer till sist att överlämnas till någon. I det per-

spektivet blir arvtagarna och filantropin viktiga. Önskan om att livsverket på något sätt ska leva vidare ger sig sannolikt också till känna. Om det inte finns arvtagare som är lämpliga att driva verksamheten vidare kan förmögenheten doneras till angelägna ändamål som forskning, konst, hjälp åt nödställda eller till kyrkors utsmyckning. I den mån förmögenheten doneras till produktiva verksamheter kan den bidra till ytterligare ekonomisk tillväxt, nya förmögenheter, donationer osv. Genom att förmögenheter överförs till välgörande ändamål kan de också verka legitimerande av det kapitalistiska system som genererat dem.

Oberoende av om viljan att ge kommer ur en sann önskan att dela med sig, ur insikten om alltings förgänglighet eller ur rädsla för den yttersta domen, så resulterar det i gåvor och donationer. Filantropi har därför betydelse som värdegrund i samhället, och mer konkret för ekonomi, välfärdens fördelning, kultur och vetenskap. Exempel finns i många kulturer från antiken och framåt.

Under industrialismens barndom skapades många nya förmögenheter, med åtföljande donationer till välgörande ändamål. Den förmögne donatorn prisades för sin godhet, samtidigt som samhället pekade på den lyckligt lottades skyldighet att dela med sig. Att lita till de förmögna välvilja upplevdes dock efter hand som otillfredsställande. Det blev senare, särskilt i Nordeuropa, statens uppgift att ta ansvaret för inkomstfördelning, hälsovård, kultur, utbildning och forskning.

Under efterkrigstiden byggdes välfärdssamhället successivt ut och följer numera individen från vaggan till pensionen. Verksamheten är nästan uteslutande finansierad med skattemedel. Den svenska offentliga sektorn sågs länge som garant för upprätthållande av en hög och jämnt fördelad välfärd. Under 1990-talet började dock det svenska välfärdsbygget att knaka i fogarna. Den offentliga sektorn tyngdes av åtaganden på allt fler områden med krav på allt större insatser, samtidigt som skatteunderlaget sviktade. 1990-talet kom att präglas av budgetunderskott, statsfinansiell kris och betydande nedskärningar i den offentliga sektorn. Den skattefinansierade välfärden sades vara vid vägs ände, skattetaket var nått.

När skattetrycket pendlar mellan 50 och 54 procent av BNP är det

svårt att möta efterfrågan på ökade offentliga insatser med skattehöjning. Ytterligare skatteuttag från en redan hög nivå riskerar att leda till att skattebaserna krymper eftersom individer då kan förväntas öka sin fritid och arbetsutbudet minskar. Alternativt riskerar den svarta sektorn att öka, eller så förlägger skattebetalarna sin verksamhet i länder med lägre skatter. Detta kan ske i sådan omfattning att statens skatteintäkter minskar, även om skattesatserna höjs.

Globaliseringen begränsar alltså nationalstatens skattemakt och domän. Fri rörlighet av kapital, arbete och marknadsplats ger allt större möjligheter för enskilda och företag att välja lokalisering utifrån beskattningssynpunkt. Incitamentet att undvika skatt i Sverige är stort. Avsevärda skatteinkomster från förmögna personer, höginkomsttagare och vinstgivande företag går därför med all sannolikhet svenska staten förbi (Eklund 1998). I praktiken innebär det att den offentliga sektorns expansionsförmåga är obefintlig, vilket också nedskärningarna på olika områden under 1990-talet bekräftar.

Kontrasten mellan statsmaktens ambitioner och dess finansiella möjligheter framgår tydligt inom den högre utbildningen och forskningen. Forskning och utvecklande av ny kunskap anses numera vara de viktigaste faktorerna för att få igång ekonomisk tillväxt. Därför har regeringen ambitionen att satsa på forskning. I realiteten har dock expansionen avstannat. En effekt är att universitet och högskolor efter hand blivit alltmer beroende av extern finansiering.

Den externa finansieringen består, i grova drag, av dels uppdragsforskning som på kommersiella grunder beställs av näringsliv och förvaltning, dels ideellt stöd till forskning och utbildning. Uppdragsforskningen är styrd till tillämpningar och är oftast av kortsiktig natur. Det ideella, icke-kommersiella stödet sker företrädesvis i form av donerade forskningsbidrag och stipendier. Bidragsgivarna är stiftelser eller andra icke-vinstdrivande organisationer, vissa offentliga men de allra flesta privata. Det är de sistnämnda som står i fokus i denna bok.

Begränsningar i den offentliga finansieringen till universiteten gör att man kan fråga sig om forskningen kommer att bli alltmer hänvisad till donationer av välvilliga företag och förmögna privatpersoner. Är inte det en tillbakagång? Kan forskning som krävs för ekonomisk till-

växt och utveckling baseras på filantropi? Alfred Nobel och familjen Wallenberg i all ära, men hur ser förutsättningarna ut för nya storslagna donationer?

En första reflektion är förmodligen att en så relativt begränsad verksamhet som donationer endast kan ha marginella – eller inga – effekter på forskningen och än mindre på den ekonomiska tillväxten. I ett land som USA är däremot donationer långt ifrån en marginell företeelse. Där är flera av de ledande universiteten baserade på donationer: Chicago, Johns Hopkins, Stanford, Carnegie-Mellon, Duke är några välkända exempel.

Hur ser då förutsättningarna för donationsverksamhet ut i Sverige? Det har skapats stora privata förmögenheter i Sverige under efterkrigstiden. Å andra sidan har vi färre förmögna individer än flertalet andra industrialiserade länder (Gidehag och Olsson 2004). Även om svenska skatter inte har omöjliggjort privat förmögenhetsuppbyggnad under de senare decennierna, så har inte heller den ekonomiska politiken i någon större utsträckning bidragit till att skapa förutsättningar för nya förmögenheter.

En central fråga är hur förmögenheter, som inte dras in i form av skatt, investeras och förvaltas. Det ligger i samhällets intresse att stora förmögenheter inte överläts till konsumerande arvtagare eller inkompetenta förvaltare. Doneras däremot förmögenheten till välgörande ändamål eller forskning kan det gagna välfärden i samhället. Trots det finns det i Sverige ingen allmänt accepterad norm att förmögna privatpersoner bör donera sina tillgångar till välgörenhet eller annan samhällsnyttig verksamhet den dag de drar sig tillbaka, eller går bort.

Handfallenhet i frågan om vad de framgångsrika ska göra med sin förmögenhet återspeglas bland annat i debatten om avgångsvederlag till högt uppsatta chefer. När företagsledare och andra fått mycket höga vinstbaserade ersättningar har upprördheten bland allmänheten varit stor. Många tycker att beloppen är orimliga, särskilt om de undandras svensk beskattning. Allmänheten tycks utgå ifrån att förmögenheten kommer att användas till lyxkonsumtion. Inom näringslivet (som numera ifrågasätter rationaliteten och etiken i stora resultatberoende ersättningar till anställda) är känslorna blandade. Marknadsekonomins

legitimitet hotas av belöningssystem som leder till ojämlikhet och ett slöseri som uppfattas som orättfärdigt.

Ett alternativ till klander av marknadsekonomin vinnare är att ”kräva” att deras förmögenheter kommer samhället till del genom donation eller testamente. Om den förmögne var (moraliskt) förpliktad att donera merparten av sin förmögenhet till angelägna ändamål den dag han/hon lämnar affärlivet skulle det kunna ge en större legitimitet åt skapandet av stora förmögenheter, också i en marknadsekonomi av svensk modell. Ytterst få, om någon, har dock fört fram den typen av argument.

Syfte och uppläggning

Förebådar utvecklingen under 1990-talet att Sverige är på väg mot en krympande välfärdsstat där finansieringen av vård, omsorg, utbildning och forskning inte längre kan baseras på skatter? Kommer vi i framtiden att i större utsträckning förlita oss på donationer, där enskilda individers välvilja och ekonomiska framgång styr utvecklingen? Kommer tillväxten att gynnas eller missgynnas? Kan vi göra något för att förbereda oss på förändringen? Frågorna är komplexa och politiskt känsliga. Helt klart är att det behövs diskussion, analys och forskning kring framtidens finansiering av verksamheter som i dagens samhälle förutsätts vara skattefinansierade och styrda via den offentliga sektorn.

Vår ambition med denna antologi är att öka kunskapen om privata donationers roll i samhällslivet. Genomgående kommer vi att använda USA med dess starka tradition av filantropisk verksamhet som referensram. Vi fokuserar på betydelsen av donationer för finansiering av forskning och högre utbildning och studerar konsekvenserna för ekonomisk tillväxt. I Sverige dominerar forskning och utbildning som mottagare av privata donationer. Det anses generellt vara av stort allmänt intresse att just dessa områden tillförs externa medel. Skälen är bland andra att enligt modern tillväxtteori har ny, ofta forskningsbaserad kunskap en direkt koppling till ekonomisk tillväxt. Genom att främja donationer är det därför tänkbart att också tillväxten påverkas positivt, en hypotes som vi vill lyfta fram och som också testas i före-

liggande skrift. Vi tänker oss att donationer bidrar till en mångfald i finansieringen som kan främja såväl forskningens djup som dess bredd, där särskilt den senare aspekten också innebär tätare och fördjupade länkar mellan universitet och näringsliv. Konkurrensen om sådan extern finansiering kan förväntas spilla över till konkurrens universiteten emellan om att vara ledande inom olika forskningsområden. Vi undersöker om dessa mekanismer skapar bättre förutsättningar för att omvandla forskning till ny kunskap, nya varor och tjänster, som kommer samhället till gagn och driver på ekonomisk tillväxt.³

Men analysen spänner också över juridiska och etiska aspekter på donationer, viktiga områden som på olika sätt utmejslar gränser och motiv för donationsverksamhet. Till detta kommer en historisk beskrivning av donationers roll i Sverige och en kartläggning av deras omfattning, samt en attitydundersökning baserad på intervjuer med donatorer i USA och Sverige. Däremot faller donationer avsedda för ungdomsverksamhet, kultur, religion och annan liknande verksamhet utanför ramen för denna skrift, även om mycket av diskussionen relaterad till forskning också är relevant för dessa områden.

Bland forskningsdonationer koncentrerar vi oss på typfallet då en enskild person bildar eller bidrar till en stiftelse, som i sin tur förvaltar och fördelar avkastningen. Stiftelsen förutsätts uppfylla sin ändamålsbeskrivning och betraktas därmed som ”kvalificerat allmännyttig”. Sådana stiftelser gynnas genom att skattskyldighet inte omfattar inkomst som härrör från kapital och reavinst. Å andra sidan måste cirka åttio procent av direktavkastningen i form av räntor och utdelningar delas ut för ändamålet. Realisationsvinst behöver inte delas ut för att tillgodose ändamålet.

Boken är disponerad på följande sätt. Återstoden av kapitel 1 ägnas åt sammanfattning av respektive författares bidrag samt diskussion av resultaten. Därefter presenteras de slutsatser som analysen utmynnat i och som redaktörerna ensamma ansvarar för. Författarnas slutsatser framgår av respektive kapitel. I kapitel 2 redogörs för omfattning och verksamhet i svenska stiftelser sett i ett historiskt perspektiv. En presentation av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse – Sveriges största och kanske mest framgångsrika stiftelse – ges i kapitel 3. I kapitel 4 följer en

juridisk redogörelse för de mest betydelsefulla skattereglerna vid donationer. Donationers betydelse för tillväxt diskuteras i kapitel 5 och analysen baseras på en jämförelse mellan USA och Sverige. I kapitel 6 redogörs för en attitydundersökning som innefattar amerikanska och svenska donatorers och förvaltares syn på donationer. I kapitel 7, slutligen, ställs frågan om donationer kan försvaras moraliskt. Gåvor och donationer är i sig värdeladdade ord som antyder något gott. Men hur ser filosofin på frågan? Hur förhåller sig moralisk plikt till egennyttan och till krav enligt ett hypotetiskt samhällskontrakt?

Resultat

Nedan sammanfattas de huvudsakliga resultaten kapitelvis och i den ordning som kapitlen kommer.

Svenska stiftelser

I sin empiriska undersökning av stiftelser i Sverige konstaterar Hans Sjögren i kapitel 2 att stiftelser med syftet att främja ”fromma” och ”välgörande” ändamål funnits i Sverige ända sedan medeltiden. Idag finns det en mängd små stiftelser. Antalet större stiftelser registrerade hos länsstyrelserna var år 2000 drygt 14 000. Det samlade egna kapitalet uppgick samma år till cirka 225 miljarder kronor. Flertalet allmännyttiga stiftelser stöder vetenskaplig forskning. Privata stiftelser bidrog år 2001 med drygt två miljarder kronor till forskning vid högskolor och universitet, motsvarande knappt tio procent av de totala kostnaderna för forskning och forskarutbildning i Sverige.

Regionalt kan en tydlig koncentration av stiftelsekapitalet till Stockholm noteras. Övriga län uppvisar en betydande variation. En förklaring är att framgångsrika företagare och donatorer velat gynna hemorten, vilket naturligtvis har betydelse för försörjningen av forskning vid olika universitet och högskolor. Bildandet av nya högskolor förefaller öka donationsbenägenheten.

I en mer detaljerad studie av Östergötlands län har 470 stiftelser med ett sammanlagt kapital på drygt 1,4 miljarder kronor studerats. Ande-

len som avser forskning och utbildning uppgick år 2002 till 468 miljoner kronor. Antalet forskningsstiftelser med mer än en miljon kronor i förmögenhet var 54 stycken. Hälften av forsknings- och utbildningsstiftelserna har tillkommit under de senaste 25 åren och omfattar ungefär två tredjedelar av det totala kapitalet i länets stiftelser. Den kraftiga förstärkningen av medel till vetenskaplig forskning och högre utbildning i Östergötland är tydligt kopplad till universitetets etablering och tillväxt.

En slutsats som kan dras av denna undersökning är att privata donationer förvaltade av stiftelser har en lång tradition och framträdande ställning som externa finansiärer av forskning i Sverige. Samtidigt har de en undanskymd plats. Privata stiftelser står för två tredjedelar av universitetens och högskolornas externa forskningsmedel, medan offentliga fonder som Riksbankens Jubileumsfond och löntagarfondsstiftelserna står för den återstående tredjedelen.

Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse

Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse är Sveriges största och sannolikt mest framgångsrika privata stiftelse. För att ge en bild av privat donationsverksamhet och dess betydelse beskriver Hans Sjögren stiftelsens tillkomst och verksamhet i kapitel 3.

Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse bildades 1918 med ett kapital på tjugo miljoner kronor. Kapitalet utökades med hjälp av en serie donationer från stiftarna och genom framgångsrik förvaltning av stiftelsens tillgångar. Finansieringen av forskning har också växt i snabb takt. Under efterkrigsåren 1946 till 1992 ökade årsanslagen från cirka 25 miljoner till 268 miljoner kronor i 1992 års penningvärde. Stiftelsen har också varit mycket förutseende vid val av personer och projekt. Projekten har varit ämnes- och nationsöverskridande. Satsningarna har i många fall bidragit till att ledande forskare erhållit Nobelpris.

Familjen Wallenberg byggde upp ett industriellt imperium kring sekelskiftet 1800/1900 med finansiering via bland annat Stockholms Enskilda Bank. Banken kom senare att delvis ägas av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse. År 1937 stod stiftelsen som ägare till tjugo procent av

Stockholms Enskilda Bank. Stiftelsen fick därmed ägarinflytande i banken. Familjen Wallenbergs medlemmar dominerade i sin tur stiftelsens styrelse.

Kontroll av familjeföretag via donationer till stiftelser, som i sin tur kontrolleras av familjemedlemmar, har varit föremål för politisk strid under lång tid. På den politiska vänsterkanten hävdas att stora privata stiftelser kan skapa maktstrukturer vid sidan av den demokratiska. Den konservativa utgångspunkten är att vitala kommersiella, vetenskapliga och kulturella intressen tillvaratas genom stiftelser, medan risken för en snedvriden finansiering snarare finns om uppdraget ligger hos politiskt sammansatta organ.

Inom arbetarrörelsen har ambivalensen till privata donationer och stiftelser varit stor. En principiell ståndpunkt är att välgörenhet och forskning inte ska vara avhängiga av privat välvilja och intresse. Finansieringen ska vara statens ansvar. Å andra sidan är den offentliga sektorn hårt belastad. Därtill kommer att arbetarrörelsen själv mottagit donationer och utnyttjat stiftelseformen för att främja sina politiska intressen och sociala ambitioner.

En återkommande fråga är om allmännyttiga stiftelser ska åtnjuta begränsad skattskyldighet eller ej. Under 1990-talet föreslog en offentlig utredning långtgående förändringar med betydande skattekonsekvenser för stiftelserna, samtidigt som det konstaterades att stiftelserna lämnar ett betydande bidrag till forskningen i samhället, vilket enligt kommittén talade för oförändrade regler. Här saknas en tydlig politik från socialdemokratiskt håll.

Donationer ur ett skatterättsligt perspektiv

I kapitel 4 ger Jan Kellgren och Maria Boyce en översikt över den skattelagstiftning som reglerar donationer och stiftelser. De svenska reglerna jämförs också med huvuddragen i den amerikanska lagstiftningen rörande donationer, vilka på flera sätt skiljer sig från de svenska. Tyngdpunkten i kapitlet ligger på de inkomst- och gåvoskatteåtgärder som gäller vid privatpersoners donationer till stiftelser avsedda för välgörande ändamål, både vad gäller givare och mottagare. Dessutom dis-

kuteras motsvarande effekter när ett aktiebolag genomför en donation.

Huvudregeln för svenska stiftelser som verkar för allmännyttiga ändamål är att de är befriade från skatt på realisationsvinster, räntor och utdelningar. Det innebär dock inte att skatterättsliga aspekter saknas när det gäller donationer. Gåvor till allmännyttiga ändamål är inte avdragsgilla i deklarationen.

Till skillnad från vad den svenska lagstiftningen stipulerar är det gåvogivaren i USA som betalat gåvoskatten, inte mottagaren. I USA undantas gåvor till välgörande ändamål (givet att mottagaren uppfyller vissa kriterier) från gåvobeskattning av givaren. Men därutöver medges givaren en skattecredit på skattepliktiga gåvor upp till ett årligt värde av cirka 100 000 kr per mottagare. Enligt amerikansk lagstiftning tas också hänsyn till skattepliktiga gåvor och donationer när en person avlider och kvarlåtenskapsbeskattning ska ske. Dessutom medges i USA betydande avdrag från den beskattningsbara inkomsten för såväl individer som företag för donationer till vissa i lagstiftningen beskrivna ändamål.

Generellt kan konstateras att även om den amerikanska lagstiftningen medger större avdragsmöjligheter vid donationer, är den svår genomtränglig. Den mer generösa attityden från skattemyndigheten anges ofta som en förklaring till större donationsverksamhet i USA. Å andra sidan är skattenivån generellt sett lägre i USA än i Sverige, vilket reducerar avdragens betydelse. De relativt låga skatterna i USA kan dock ha bidragit till att fler stora privata förmögenheter, och därmed donationer, kunnat skapas.

En annan slutsats som författarna drar är att rättsläget i vissa delar är oklart, inte minst beträffande gränsdragningen mellan donationer och andra företagsnära aktiviteter såsom sponsring och marknadsföring. Det behövs förtydliganden för att undanröja osäkerhet kring donationers skatteeffekter.

Donationer och tillväxt: Finns det några samband?

Pontus Braunerhjelm och Zoltan Acs ställer i kapitel 5 frågan om – och hur – donationer kan tänkas påverka ekonomisk tillväxt. Utgångs-

punkten är modern tillväxtteori som lyfter fram ny kunskap som den viktigaste drivkraften i den ekonomiska tillväxten. Amerikanska rön tyder på att donationer som riktats till forskning i hög grad har bidragit till frambringandet av ny kunskap som i sin tur exploateras och kommersialiseras av entreprenörer. I den mån entreprenören är ekonomiskt framgångsrik, donerar denne ofta i sin tur hela eller delar av sin förmögenhet till forskning och utbildning. På så sätt har en god cirkel skapats som bygger på ny kunskap, entreprenörskap och forskningsfinansiering i form av donationer.

Denna syn på donationer präglar också stora delar av det politiska etablissemanget i USA. År 1965 skrev det amerikanska finansdepartementet att forskningsinriktade stiftelser var ”synnerligen lämpliga att initiera nya idéer och aktiviteter, att testa nya och tidigare oprövade projekt som avviker från vedertagna föreställningar samt att agera snabbt och flexibelt”.⁴ Detta kontrasterar mot en mer misstänksam attityd i Sverige.

Författarna hävdar att filantropin kan påverka tillväxtprocessen genom företrädesvis tre kanaler: ökade resurser till forskning, större mångfald och ”experimentlust” i de forskningsprojekt som finansieras samt förbättrade länkar mellan forskning och näringsliv. Baserat på fallstudier vid amerikanska och svenska universitet visas att universitet som grundats av framstående entreprenörer eller industrialister förefaller ha mer utvecklade länkar till näringslivet. De är i större utsträckning mer delaktiga i kommersialiseringen av ny kunskap än universitet som tillkommit på statligt initiativ och som är beroende av statlig finansiering. Likaså förefaller donationsgrundade universitet över tiden ha lyckats upprätthålla en levande donationskultur som bidragit till mångfald i forskningsfinansiering och konkurrens om donationer universitetet emellan. I USA talar man om det ”entreprenöriella” universitetet, med Stanford University som paradexempel.

Fallstudierna kompletteras med en statistisk analys av sambandet mellan donationer och tillväxt. När hänsyn tagits till andra faktorer som kan tänkas påverka tillväxt (såsom företagets forskningssatsningar, initial inkomstnivå, utbud av arbetskraft, andel egenföretagare m.m.) ger analysen visst stöd för att den regionala tillväxtnivån i Sveri-

ge är högre i regioner med större närvaro av forskningsinriktade stiftelser. Eftersom data endast finns för ett par år, kan inga definitiva slutsatser dras beträffande sambandet mellan donationer och regional tillväxt. Å andra sidan finns data för USA som sträcker sig över en trettioårsperiod och som bland annat inkluderar donationsvolymen. Den statistiska analysen för USA ger ett förhållandevis starkt stöd för att donationer påverkar tillväxten också på nationell nivå.⁵ Tillsammans kan de rön som hittills framkommit sägas ge betydande stöd åt tesen att donationer har positiva tillväxteffekter. Intuitionen bakom detta resultat är också klar. Donationer till forskning bidrar till framtagandet av ny kunskap, vilket driver på tillväxten.

Donatorers och förvaltares syn

I kapitel 6 redovisar Christian Helgesson framstående svenska och amerikanska donatorers och entreprenörers syn på donationer. Totalt har 24 intervjuer genomförts som inkluderar de största stiftelserna i Sverige och USA – företrädare för Wallenbergstiftelserna, Rockefellerstiftelsen, Carnegiestiftelsen och Soros stiftelse med flera – men också mindre stiftelser och entreprenörer. Syftet är att identifiera attityder, förhoppningar och tankar kring donationsbesluten. Intervjuerna bygger på tre specifika frågeställningar: Hur ser villkoren ut för att man ska kunna skapa en förmögenhet? Hur ser det ”sociala kontraktet” ut mellan förmögna individer och samhället? Vilka är de bakomliggande motiven till donationer?

Vad gäller förmögenhetsbildningen ses skatterna i Sverige som det största hindret. Främst pekar man på de höga inkomstskatterna och förordar avdragsgilla donationer. Utan att gå in på frågan närmare påpekas att personer med förmögenhet kan välja lokalisering av sin rörelse, bostad eller stiftelse till annat land för att undgå beskattning. Förutom att svenska skatter anses höga bedöms de också vara godtyckliga. Ett exempel på det är den år 1992 instiftade regeln att svenska storägare i vissa bolag under detta år befriades från förmögenhetsskatt. Selektiv retroaktiv skattebefrielse upplevs som både oförståelig och orättvis. Skattemyndigheternas tolkning av vad som är ”allmännyttigt”

och vem som därmed har rätt till begränsad skattskyldighet anses också vara godtycklig och svår att förutse. Om begränsad skattskyldighet nekas en stiftelse i ett ärende kan skattetvång tillämpas på hela verksamheten under lång tid, vilket upplevs som ett orimligt straff.

De intervjuade anser att det långvariga socialdemokratiska styret ligger bakom allmänhetens syn på förmögenhetsuppbyggnad och donationer. Svensken är emot stora skillnader i löner och förmögenheter. Allmänheten litat mer på att staten omfördelar inkomster och stöder allmännyttiga ändamål än att det sker via enskilda donationer. Det svenska implicita sociala kontraktet betonar det kollektiva skyddet av individen och allmännyttig verksamhet snarare än den enskildes plikt att hjälpa. Personer med stora inkomster eller förmögenheter förväntas inte heller donera.

Ser man till motiven för dem som donerar anges de ofta vara altruistiska. Många känner en förpliktelse gentemot det samhälle, inklusive medarbetare och hembygd, som möjliggjort förmögenhetsbildningen. Man ser områden som är underfinansierade och som man gärna vill stödja. Egoistiska motiv är också vanliga, men de sträcker sig utanför individens egen materiella välfärd. Flera vill stödja det egna företaget eller den egna branschen.

I USA är donationer en samhällsrörelse. Alla förväntas ge till allmännyttiga ändamål. År 2002 uppgick de amerikanska donationerna till 2 300 miljarder kronor, ungefär motsvarande den svenska bruttonationalprodukten. Tradition, plikt-känsla och låga skatter är några av förklaringarna. Amerikanerna anger både altruistiska och egoistiska motiv. Utmärkande är att gåvor ger social status. I Sverige uppger ingen att de donerar för att det ger social status.

En mycket skev inkomstfördelning riskerar att hota legitimiteten för marknadsekonomin som system. I USA har detta dilemma delvis lösts genom att donationer betraktas som en del av ett implicit samhällskontrakt. Andrew Carnegie, som i princip donerade bort hela sin förmögenhet, uttryckte detta som *the Gospel of Wealth*, en tanke som haft stort inflytande på efterföljande miljonärers förhållningssätt till donationer: Det är naturligt att dela med sig till det samhälle som möjliggjort en privat förmögenhetsbildning.

Kan donationer motiveras moraliskt?

Johanna Romare ställer i kapitel 7 frågor om donationers moraliska värde. Svaren beror på vilken teori som tillämpas. Här berörs pliktetik, utilitarism och samhällskontraktsteori.

Pliktetiken representeras av filosofen Immanuel Kant. Moral handlar enligt hans syn om att följa absoluta regler eller förpliktelser. Pliktetiken handlar dock inte om att påtvinga aktörer några föreskrivna förpliktelser utan om att följa plikter som aktören själv, genom sitt förnuft, inser måste gälla.

I intervjustudien i kapitel 6 uppger respondenter plikt och altruistiska motiv till filantropi men medger samtidigt att det finns ett egenintresse med i motivbilden – allt från en känsla av att ha gjort något bra till att donationsverksamhet möjliggör skatteavdrag. Pliktetiken innebär att motiv grundade i egenintresse i princip omöjliggör att dessa donationer samtidigt är altruistiska – det ligger i begreppens betydelse. Om man således vill hävda något generellt om donatorers skäl att donera, kan man konstatera att det är en fråga om blandade motiv – det finns både en vilja att göra gott eller en pliktkänsla och ett egenintresse med donationen.

Pliktetiken bryr sig inte om vilka faktorer som kan öka den ekonomiska tillväxten i ett samhälle. Det gör däremot utilitarismen. Enligt ett utilitaristiskt förhållningssätt bestäms en handling moraliska status av de konsekvenser som handlingen ger upphov till – motivet för handlingen är alltså inte av betydelse. Den moraliskt rätta handlingen är den handling som, jämfört med alla andra alternativa handlingar, leder till bäst konsekvenser, vilka beskrivs i termer av lycka eller nytta för största möjliga antal individer.

En utilitaristisk kalkyl kan jämföra olika politiska åtgärder ur ett välfärds perspektiv. Braunerhjelm och Acs påvisar i kapitel 5 ett positivt samband mellan donationer och ekonomisk tillväxt, att donationer kan ses som något instrumentellt gott, som ett medel till ökad välfärd.

I kapitel 6 hävdas att den amerikanska donationsbenägenheten har sin grund i ett underförstått samhällskontrakt, som innebär att förmögenheter över en viss storlek bör återgäldas till samhället. Det antyds

att det i Sverige inte finns samma underförstådda överenskommelse att donera. Samhällskontraktsteorin anser att moral består i en uppsättning regler om hur människor får behandla varandra – regler som varje rationell människa bör acceptera därför att de innebär välfärd för alla parter. Motiven för att anta reglerna är oftast grundade på egenintresse, det vill säga man försäkras sig om att bli behandlad av andra människor på bästa sätt. Donationer från de lyckligt lottade kan här motiveras lika väl som skatter till de sämst ställdas fördel.

Kontraktsteorin ska inte sammanblandas med utilitarism; medan utilitarismen enbart fokuserar maximering av nytta, handlar samhällskontraktsteorin om hur ett rättvist samhälle och en rättvis fördelning av samhällets resurser bör se ut. Samhällskontraktsteori kan därför lösa några av utilitarismens problem – främst problem rörande rättvis distribution och rättfärdigande av förmögenhetsbygge.

Slutsatser

Nygammal väg till välfärd

En inledande fråga var om vi i framtiden måste förlita oss på stiftelsers och enskilda individers välvilja när det gäller exempelvis finansiering av forskning. Svaret är att vi redan gör det. Beroendet kommer dessutom med all sannolikhet att bli större i en framtid där statens resurser knappast kan förväntas öka.

Privata donationer har också en lång tradition i Sverige. Stiftelserna är många och stödområdena växlande. Gåvorna har emellertid rönt mindre uppmärksamhet än vad de många gånger förtjänar. Även i ett internationellt perspektiv framstår till exempel Wallenbergstiftelsernas donationsvolym som synnerligen imponerande. År 2001 var deras donationer nästan i paritet med den amerikanska Rockefellerstiftelsen (1 300 miljoner kronor). Svenska stiftelser spelar en viktig roll för forskningens finansiering och enskilda donatorer kan nå storslagna resultat både som visionärer och finansiärer av forskning, något som utvecklingen i USA visar.

Tillväxteffekter

Att få en bättre utväxling på den kunskap som tas fram på universiteten är en viktig, kanske avgörande, förutsättning för att nå en bestående hög tillväxttakt. Baserat på fallstudier och en statistisk analys presenteras i kapitel 5 stöd för att donationer kompletter den statliga forskningsfinansieringen på ett sätt som sannolikt främjar ekonomisk tillväxt. Här spelar filantroper med industriell och kommersiell erfarenhet, det vill säga framstående entreprenörer och kapitalister, en viktig roll. Ett gemensamt drag bland dessa ytterst framgångsrika donatorer är viljan att göra banbrytande insatser eller att täcka områden som de uppfattar som underfinansierade och som ofta ligger utanför den huvudfåra som täcks av offentlig finansiering. Framstående forskning med en mångfald i finansiering bidrar till att skapa ”entreprenöriella” universitet med bättre fungerande länkar till industrin.

En kritik som kan riktas mot vår metod är selektiviteten. Vi illustrerar donationernas betydelse genom att lyfta fram lysande exempel som Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse och Stanfords universitet. Visserligen har vi också inkluderat betydligt mindre framstående universitet än Stanford, men vi tar inte upp donationer med tvivelaktiga ändamål eller sådana som förslösats av förvaltarna, och inte heller donationer som ges för att förbättra ett skamfilat rykte. Hur ofta misslyckade donationer förekommer är svårt att uttala sig om. I USA förefaller det inte vara något stort problem, snarare är det undantag (Glaeser 2002). Ändamålen och definitionen rörande allmännyttig verksamhet kan naturligtvis vara ifrågasatta, särskilt när donationer riktas till andra områden än forskning.

Forskningspolitik och medelsfördelning

Ett argument mot privata donationer är att inriktningen styrs av donatorns intressen och motiv och inte av samhällsintresse – demokratin kräver att forskningens mål och finansiering utformas i politiskt sammansatta organ. Områden som prioriteras växlar dock över tiden, vilket bland annat illustreras av senare års satsningar på energi-, miljö- och genusforskning. Här har myndigheter och politiker betydande möjligheter att styra över forskningens inriktning. Dessutom finns all-

tid möjligheten att styra över den privatfinansierade forskningen genom kontroll av vad som ska anses som ”allmännyttigt”.

Demokrati innebär för övrigt inte bara att beslut tas i politiska församlingar utan förutsätter också mångfald. Diskussionen vid universitetet har främst gällt uppdragsforskning men också grundforskning och forskning finansierad via politiskt sammansatta forskningsråd. Låt oss konstatera att all finansiering kan ha en styrande effekt och att balansen mellan privat och offentlig finansiering är viktig. Mångfald och konkurrens är förtjänstfulla på detta område liksom på andra.

Vår uppfattning är att donationer i Sverige självklart kommer att förbli ett komplement till offentligt finansierad forskning. Inte desto mindre finns det anledning att förvänta sig att donationer kommer att spela en viktig roll genom att dels öka mångfalden i forskningsportföljen, dels verka för bättre kontaktytor med det omgivande näringslivet. Dessutom kan en större svensk donationsvolym stärka konkurrensen mellan universitet och högskolor och höja forskningsambitionerna för att attrahera sådan extern finansiering.

Maktstiftelser

Den skeptiska syn på stiftelser som tidvis funnits går tillbaka till debatten om ägarmakt och ”sfärer” av familjer, den så kallade storfinansens. Stiftelser kan användas som ett redskap för att bibehålla långsiktig kontroll i ett företag eller för att hålla samman ett familjeföretag vid en generationsväxling. Det kan ske genom donation av aktier i företaget till en allmännyttig stiftelse. Initialt innebär gåvan en förlust av kontroll i företaget, men inflytandet kan eventuellt behållas via kontroll av stiftelsen. Kontrollen av stiftelsen kan ske genom val av familjemedlemmar till dess styrelse, vilka i sin tur kan återvälja sig själva. Donatorns kontroll av företaget kan alltså, om det är framgångsrikt, på sikt stärkas. Notera dock att enbart kontrollbehov och maktbegär knappast motiverar en gåva av aktier till en stiftelse. Det behövs framgång och värdeökning i stiftelsens aktier för att maktmodellen ska fungera, vilket naturligtvis är osäkert vid donationstillfället. Blir framgången en realitet ges andra möjligheter till makt och kontroll.

Maktfrågan var politiskt het på 1960-talet, då Koncentrationsutredningen lade fram en rad betänkanden. Idag är situationen annorlunda. Att ett företag är stort eller en familjedominerad industri är stor i Sverige innebär inte dominans, vare sig över kapital- eller produktmarknad. Dominans förutsätter en sluten ekonomi, men i takt med globaliseringen har marknaden vidgats, vilket minskat även familjen Wallenbergs betydelse. I den mån det finns ett politiskt intresse att hindra en ovälkommen maktkoncentration, kan det för övrigt åtgärdas på annat sätt än genom förändringar i den begränsade skatteskyldighet som allmännyttiga stiftelser åtnjuter. Exempelvis är systemet med olika röststarka aktier och ägarmakt avhängigt av beslut på EU-nivå. Dessutom övervakar EU konkurrensen både i Sverige och i Europa.

Skatternas betydelse

Avdragsrätten

I USA uppges ofta avdragsrätten vara en viktig förklaring till den större donationsbenägenheten. Samtidigt är det svårt att särskilja just effekten av avdragsrätten från det generellt lägre skattetryck som råder i USA. I Sverige anförs det också ofta att inkomst- och förmögensbeskattningen kraftigt minskar förmögenheterna, vilket i sin tur minskar förutsättningarna för filantropi. Det är dock svårt att uttala sig om den sammanvägda effekten av ett så komplext system av skatter och subventioner som lagstiftningen utgör. Jämförelser med andra länder, liksom historiska paralleller, tyder dock på att skattesystemets utformning och nivå påverkar den ekonomiska aktiviteten generellt. Rent allmänt kan man utgå ifrån att ett skattesystem av svensk modell minskar förmögensbildningen, vilket i sin tur minskar förutsättningarna för filantropisk verksamhet.

Avdragsgilla donationer från privatpersoner till specificerade välgörande ändamål skulle sannolikt innebära en ökning i antalet donationer, speciellt gäller det från den stora mängd personer med normala inkomster och förmögenheter som ger bidrag till exempelvis medicinsk forskning, Röda Korset, Amnesty och religiösa samfund. För dessa kan skatteavdrag ha en väsentlig betydelse.

Avdragsrätt minskar intäkterna till staten och därmed möjligheterna att kollektivt finansiera angelägna verksamheter, inklusive forskning. Å andra sidan minskar avdragsrätt marginals-katten, vilket kan stimulera ekonomin. En avdragsrätt för bidrag till allmännyttiga ändamål skulle innebära en avsevärd decentralisering i svensk välfärdspolitik, som bygger på tanken att inkomstomfördelning och forskning tillhör det offentliga ansvaret. Frågan är svårbedömd och komplex, den förtjänar att utredas mer ingående än vad som ges utrymme för här.

”Skattesvenskar”

Den svenska förmögenhetsskatten har närmast en regressiv karaktär – de med mindre förmögenheter betalar mest i skatt. Nivån på de intäkter till statskassan som förmögenhetsskatten genererar innebär att den närmast har ett symboliskt värde, och den ifrågasätts också från allt fler håll (Edin 2003). Vi ansluter oss till denna skeptiska syn på förmögenhetsskatten. Den har dock inte helt hindrat bildandet av stora, svenska förmögenheter. Genom globaliseringen och den moderna marknadsekonomin har vi fått många nya mångmiljonärer och även miljardärer av svensk härkomst. Entreprenörer, finansmän och industriledare har i vissa fall varit mycket framgångsrika. Dessutom har generösa vinstandelssystem, optionsprogram och vinstrelaterade pensionsavtal bidragit till att stora förmögenheter skapats.

För dessa personer gäller att de genom skatteplanering, inklusive val av mantalsskrivningsort, verksamhetslokalisering och förmögenhetsplacering, kan undgå höga svenska skatter. Förmögenhetsbildningen beskär därmed inte på ett avgörande sätt av svenska skatter. Globaliseringen innebär att dessa förmögenheter i stort faller utanför den svenska statens jurisdiktion, vilket på sikt också kan förväntas leda till en harmonisering av skattesatser (det vill säga minskning i Sverige).⁶ Samtidigt har dessa individer inte ”fostrats” i samma donationskultur som motsvarande amerikanska individer, som byggt upp en förmögenhet och som valt att återföra delar av eller hela sin förmögenhet till det allmänna i form av donationer.

Stabila och transparenta spelregler

Sedan 1930-talet har socialdemokratiska regeringar hotat med en hårdare beskattning av stiftelser. Oklara signaler från statsmakten skapar osäkerhet bland stiftelser och potentiella filantroper. Till exempel föreslogs i 1995 års utredning att icke utdelade realisationsvinster skulle beskattas.⁷ Självfallet är den som planerar att ge bort sin förmögenhet till viss verksamhet på sin vakt inför risken att nya skatter decimerar kapitalet. Det är därför av stor vikt att osäkerheten skingras och att värdet av stiftelsernas verksamheter erkänns, inte minst när det gäller deras bidrag till universitet och högskolor.⁸

Ibland förefaller myndigheterna se på stiftelserna som för evigt lokaliserade till Sverige. I tider när statsfinanserna är ansträngda kan det vara lockande att belägga dessa med skatt. Men globaliseringen innebär också att potentiella stiftelser kan välja att förlägga sitt säte till andra länder, vilket på sikt riskerar att frikoppla deras verksamhet från Sverige.

Mot bakgrund av att en allt större andel av forskning och forskarutbildning vid svenska universitet finansieras med hjälp av externa medel, främst avkastningen från olika stiftelser, är det rimligt att staten i framtiden intar en positiv attityd till privata donationer. En politisk utmaning består således i att åstadkomma stabila, förutsägbara spelregler för såväl gamla som nya donationer i Sverige.

Attityder

Det sociala kontraktet

Som tidigare nämnts kan idag entreprenörer och industrialister i allt högre utsträckning välja skattehemvist. Kostnaderna för laglig internationell skatteplanering är relativt små för personer med mycket stora inkomster eller förmögenheter. Denna framgångsrika, och i realiteten relativt lågt beskattade, grupp är av stort intresse som donatorer. Det gäller mycket framgångsrika entreprenörer, artister, idrottsstjärnor, kapitalister och företagsledare som lyckats skapa stora förmögenheter. Orsaker har varit skicklighet, tur och beskattning i den jurisdiktion där

de verkat. Skattehemvisten bestäms av komplexa, ofta svårtolkade regler. Det förefaller inte meningsfullt att klandra dessa för att de utnyttjar de möjligheter som finns att minska sin skatt.

Är det inte bättre att inse att svenskar verksamma utanför Sverige (och de inom landet med internationell ekonomisk verksamhet) inte nås fullt ut av det svenska skattesystemet? Se istället positivt på ”skattesmitarnas” förmåga att generera och behålla sin förmögenhet. Men, låt dem samtidigt förstå att de förväntas donera sin förmögenhet till välgörande ändamål efter eget val den dag den aktiva karriären är slut. Det bör finnas möjligheter att övertyga denna grupp personer om att återföra delar av sin förmögenhet till det samhälle de vuxit upp i. Detta förutsätter dock att de får det mottagande de förtjänar, det måste finnas en ”moralisk” incitaments- och belöningsstruktur.

Universitetskulturen

Universiteten har en central roll att spela när det gäller synen på donationer och privat finansiering av forskning. Vid vissa universitet och högskolor med långvarig erfarenhet av privat finansiering finns en positiv attityd. Men där finns också bland många en skepticism. Altruism och filantropi är ifrågasatta. Forskningsfinansiering är huvudsakligen en offentlig angelägenhet och väntas så förbli. En interaktion med den privata sektorn har sällan gagnat den akademiska prestige. Universitet och studentföreningar är ofta avvaktande till privat finansiering och har ställt sig skeptiska till stipendier, trots att löner kräver avsevärt större belopp för finansiering av forskares levnadsomkostnader. Att motivera och begära bidrag från privata finansiärer har inte varit särskilt populärt bland flertalet akademiker. Tydligt föredrar de att leva kvar i sin roll som statstjänstemän. Myndigheternas försök att sprida forskningens resultat ut i samhället, den så kallade tredje uppgiften, har gått trögt.

Privat finansiering antas av många forskare skapa beroende, medan man blundar för forskningens beroende av fakultet, stat och forskningsråd. Den privatfinansierade forskningen sägs tränga undan den fria (statligt finansierade) forskningen. Det är riktigt så tillvida att uni-

versiteten blivit alltmer beroende av extern finansiering, men det är inte styrningen av forskningen som är problemet – forskningens frihet är tämligen obeskuren. Styrning sker eventuellt på forskningsområdesnivå. Här bidrar privata medel enligt vår uppfattning till att öka mångfalden och minska beroendet av anslag från forskningsråd, EU-medel etc.

Problemet är att universitetsorganisationen inte anpassats till ett allt större behov av externa medel. Marknadsföring och lobbying är inte anpassade till privata donationer. Forskarna och administratörerna är vana vid en centralistisk tilldelning av skattemedel via departement, högskoleverk, universitet och fakultet. Det lämnas åt den enskilde forskaren att så gott han/hon kan finansiera sin forskning med externa medel. I den mån det fattas medel från fakulteten förväntas det av enskilda professorer att de ska finansiera åtminstone ett par doktorander. Det tar mycket tid i anspråk – särskilt för orutinerade professorer med komparativ fördel i forskning. Kontakten med potentiella donatorer kräver helt annan kompetens och organisation.

En ytterligare indikation på den ignoranta attityden gentemot privat finansiering är att universiteten belastar inkommande forskningsanslag med stora påslag för täckning av administrativa kostnader. Generella påslag på fyrtio procent är inte ovanliga. Påslagen kan, ur den enskilde forskarens perspektiv, betraktas som beskattning av dennes forskningsresurser, vilket minskar intresset att söka externa medel. Donatorn å sin sida vill naturligtvis att dennes medel ska finansiera forskning och inte försvinna in i universitetets allmänna kassa. Man kan därtill fråga sig om universiteten inte kringgår stiftelsers ändamål, när de belastar stiftelserna med kostnader som inte direkt kan härledas till den forskning som donationen avser.

En första åtgärd för högskolor och universitet borde vara att upprätta en policy för anskaffning, förvaltning och användning av externa resurser. I ett uppmärksammat fall år 2002 drog donatorn tillbaka sitt erbjudande om delfinansiering av ett projekt vid ett av Sveriges största universitet, eftersom universitetets hanterande av donationen drog ut på tiden och var alltför otydlig. Universitet och högskolor som inte har en etisk kod för hur de ska förhålla sig till donationer och externa forskningsbidrag av olika slag bör utarbeta en sådan. Att förlora en

finansiering därför att universitetet saknar en donationspolicy är inte försvarbart. Vi tror att det skulle gagna dynamiken på universiteten och deras förankring i samhället om balansen skiftade mot mer av privat externfinansiering.

Sammanfattningsvis kan konstateras att förutsättningarna för en svensk framtida donationskultur kräver förändringar på flera plan. Det behövs en förändring i "samhällskontraktet" så att mottagaren belönar donatorer med social prestige, samtidigt som detta sätter press på rika personer genom "kravet" att donera. Vi hävdar att det finns en outnyttjad "donationspotential" i Sverige som kan hjälpa universiteten och därmed bidra till tillväxt och välstånd. Här finns mycket att lära från amerikanska universitet som har en utbyggd organisation för filantropi, som präglas av donationsmoral, mångfald och konkurrens om såväl forskningsfinansiering som forskartalanger.

Noter

- 1 Ur dikten "Det är vackrast när det skymmer" i diktsamlingen *Kaos* av Pär Lagerkvist (1920).
- 2 Se Nationalencyklopedin (1989) för definition av filantropi.
- 3 Detta behandlas ingående i kapitel 5. Se också Rosenberg (2003) för en beskrivning av amerikanska universitet.
- 4 us Department of Treasury (1965), författarens översättning.
- 5 Den studie om donationers effekt på tillväxt som redovisas i kapitel 5 är första rapporteringen från en mer ingående analys som omfattar perioden 1929 till och med 2000. I skrivande stund finns data enbart för första hälften av den tidsperioden.
- 6 Att den politiska makten är varse detta framgår bland annat av bildandet av det så kallade skattefrälset 1992 (ett givet antal familjeföretag beviljades skattefrihet från förmögenhetsskatten) samt av den nyligen genomförda förändringen i bolagsskatterna som innebär att realisationsvinstbeskattningen slopas vid försäljning av dotterbolag.
- 7 Utredningen avskrevs senare och inga av de föreslagna åtgärderna verkställdes.
- 8 Att det finns anledning till oro framgår till exempel av tankar nyligen aviserade från Finansdepartementet om att momsbelägga ideella föreningar (*Dagens Industri*, 20 september 2003). Osäkerheten om skatten är inget isolerat

svenskt problem. I USA har nyligen frågan om stiftelsernas skatterättsliga status diskuterats (*New York Times*, 8 juni 2003).

Referenser

- Edin, P.O. (2002), "Skattebasutredningen", Fi 2000:5, Finansdepartementet.
- Eklund, K. (1998), *Jakten på den försvinnande skatten*. Stockholm: SNS Förlag.
- Dagens Industri*, "Ringholm hotar Frälsningsarmén", 20 september 2003.
- Gidehag, R. och H. Olsson (2004), *Förmögenhetsbildning i Sverige. Egen karriär eller bingolotto?* Stockholm: HUI.
- Glaeser, E. (2002), "The Governance of Not-for-Profit Firms". Discussion paper, 1954, Harvard University, Cambridge MA.
- Lagerkvist, P. (1920), *Kaos*. Stockholm: Bonniers Förlag.
- Nationalencyklopedin (1989). Höganäs: Bra Böcker.
- New York Times*, "The Life and Death of Foundations", 8 juni 2003.
- Rosenberg, N. (2003), "America's University/Industry Interfaces 1945-2000", uppsats, Stanford University.
- US Department of Treasury (1965), "Treasury Department Report on Private Foundations", Government Printing Office, Washington DC.

Hans Sjögren

2

SVENSKA STIFTELSE¹

SVERIGE HAR över 50 000 stiftelser. Flertalet är oregistrerade och har små förmögenheter. Ser vi till stiftelser registrerade hos länsstyrelsen – stiftelser som är näringsdrivande eller som har ett kapital överstigande 350 000 kronor (tio basbelopp) – rörde det sig om drygt 14 000 stiftelser år 2000. Det samlade kapitalet uppgick samma år till cirka 225 miljarder kronor. Med en uppskattning av förmögenheten i oregistrerade stiftelser hamnar vi på ett sammanlagt värde kring 240 miljarder kronor.²

Stiftelseformen är av gammalt datum. I Sverige har det funnits stiftelser ända sedan medeltiden. Av de drygt 12 600 stiftelser som noterades 1910 hade åtminstone 70 bildats på 1600-talet eller tidigare. De äldsta grundades av kungligheter och sågs som en del av statsapparaten, såsom Danviks Hospital i Stockholm, bildat av Gustav Vasa 1533, och Gustav II Adolfs donationer till Uppsala universitet på 1620-talet.³

Den långa och rika traditionen av stiftelsebildande har gett Sverige en framskjuten position på området, även i ett internationellt perspektiv. Beräkningarna är dock behäftade med betydande mätproblem. Vissa uppskattningar tyder på att Sverige har en betydligt större stiftelseförmögenhet per capita – två till tre gånger större – än USA och Tyskland, medan andra konstaterar att nivåerna är ungefär likvärdiga. Samtidigt förefaller donationsvolymen enligt flertalet studier vara upp till tio gånger större per capita i USA än i Sverige (se kapitel 5). På grund av olika värderingsmetoder och ett i allmänhet bristfälligt underlag är det följaktligen nästan omöjligt att ranka länder.⁴

En stiftelse kännetecknas av följande:

- Enligt ett stiftelseförordnande (stadgar) har egendom av en eller flera stiftare avskiljts för att varaktigt förvaltas som en självständig förmögenhet för ett bestämt ändamål.
- Det finns en styrelse och en förvaltare av stiftelsen. (Stiftelsen har ingen ägare eller några medlemmar som en ideell eller ekonomisk förening har.)

Stiftelser skapas för olika ändamål – pensionsstiftelser, familjestiftelser, näringsidkande och allmännyttiga stiftelser – vilket också styr deras skatterättsliga status (se kapitel 4 för en närmare beskrivning). Vi är i första hand intresserade av de allmännyttiga stiftelser som har som ändamål att främja vetenskaplig forskning och utbildning. Dessa väger också tyngst sett i relation till totala tillgångar bland allmännyttiga stiftelser. Mönstret är detsamma när det gäller nybildade stiftelser: de flesta bildas med motivet att stödja vetenskaplig forskning. De privata, allmännyttiga stiftelserna bidrog uppskattningsvis med drygt två miljarder kronor till högskolornas och universitetens forskningsbudgetar år 2001. Till detta ska läggas motsvarande donationer från utlandet, vilka uppgick till 165 miljoner kronor samma år. Inhemska och utländska bidrag från privata stiftelser bör ha motsvarat 8–10 procent av totala anslag till forskning och forskarutbildning vid svenska universitet och högskolor år 2001.⁵

En ständigt aktuell fråga i stiftelsesammanhang är om stiftelser ska åtnjuta skattebefrielse eller ej. Inkomstskattelagen säger att stiftelser med allmännyttigt ändamål, till exempel forskning eller välgörenhet, inte behöver skatta för realiserade vinster i aktieaffärer och för andra kapitalinkomster. Däremot måste, enligt praxis, minst 75–80 procent av nettoavkastningen (efter administrations- och förvaltningskostnader) delas ut varje år, sett över en period om cirka fem år. Dessutom kan skattemyndigheten besluta om ändrad taxering om inte ändamålsbeskrivningen och/eller utdelningskravet uppfylls.

Den senaste statliga utredningen på området, Stiftelse- och föreningskattekommitténs betänkande från 1995, konstaterar att stiftelserna lämnar ett betydande bidrag till forskningen i samhället, vilket

enligt kommittén talar för fortsatt skattebefrielse. Ett realiserande av utredningens förslag om skatt på realisationsvinster skulle dock bryta med den skattetradition som finns i Sverige vad gäller svenska stiftelser. Förändringen skulle kunna leda till en mindre rationell kapitalförvaltning, i värsta fall en eliminering av stiftelser. I den remissrunda som följde framkom starka invändningar mot utredningens förslag, vilket ledde till att betänkandet avfärdades.

Principen om skattebefriad stiftelseverksamhet går långt tillbaka i historien. Redan i 1810 års bevillningsförordning undantogs stipendiefonder och så kallade fromma stiftelser från skattskyldighet. Under 1800-talets andra hälft och i början på 1900-talet begränsades skattskyldigheten också för akademier, vetenskapliga samfund, allmänna undervisningsverk, vissa sjukvårdsinrättningar, barmhärtighetsinrättningar och liknande verksamheter.

I 1942 års skattelagstiftning, baserad på ett betänkande av 1936 års skattekommitté, fastlogs skattebefrielsen, samtidigt som en viss utvidgning till nya ändamål legitimerades. Det huvudsakliga motivet för att bibehålla den gamla ordningen lär ha varit "billighetsskäl", även om det konstaterades att de flesta välfärdsskapande ändamålen för 1800-talets stiftelser tagits över av staten och kommunerna på 1900-talet. Billighetsskäl ansågs motivera en särbehandling av institutioner som främjar "allmännyttiga ändamål av högt kvalificerad art". Dessutom bedömdes risken som stor att donationsviljan skulle sjunka om skatteförmånerna försvann.⁶

En fråga som då och då dykt upp i debatten kring stiftelseformen är huruvida stiftelser utnyttjas för att säkra familjers makt i svenska företag. I denna fråga kan man se en tydlig politisk polarisering. Från vänsterhåll kritiserar privata allmännyttiga stiftelser för att dels via kontrollposter i svenska aktiebolag skapa ogenomträngliga maktstrukturer, dels undergräva en demokratisk resursfördelning av kapitalet. Den konservativa utgångspunkten är att vitala kommersiella, vetenskapliga och kulturella intressen bättre tillvaratas genom privata allmännyttiga stiftelser än via skattsedeln och staten. Förespråkare för privata stiftelser menar dessutom att risken för en snedvriden medelstildelning är större om uppdraget ligger hos regeringen.

Det faktum att främst privatpersoner/ägare med borgerliga värderingar utnyttjat stiftelseformen för kommersiella och vetenskapliga intressen har onekligen spätt på misstänksamheten från vänsterhåll. Men även arbetarrörelsen har som vapen i den ideologiska maktkampen utnyttjat stiftelseformen, bland annat för att eviggöra aktiviteter i socialdemokratiska förgrundsmäns anda. Det finns därför stiftelser som bär Hjalmar Brantings, Per Albin Hanssons, Ernst Wigforss, Tage Erlanders och Olof Palmes namn. Inom arbetarrörelsen finns också stiftelser kopplade till förlagsverksamhet och tidningsutgivning. Dessutom finner vi i gränslandet mellan det privata och det offentliga en rad stiftelser knutna till folkrörelser och ideella organisationer, som IOGT-NTO, Fryshuset, Greenpeace Norden, Kvinnoforum, Röda Korset, Riksidrottsförbundet och Synskadades Riksförbund.

Pluralismen i stiftelsernas Sverige hindrar dock inte att krav på ökad kontroll och ökat inflytande i stiftelser varit ett genomgående tema i arbetarrörelsens retorik. Den negativa attityden var särskilt stark på 1960-talet, med argument hämtade från C.H. Hermanssons *Monopol och storfinans* från 1962 och den statliga Koncentrationsutredningen från 1968.⁷ Kritiken riktades mot familjer som Ax:son Johnson, Kempe, Söderberg, Wallenberg och Åhlén, som med hjälp av donationer skapat en kontroll över svenska storföretag som var ointaglig för arbetarrörelsen. Under 1990-talet blossade debatten återigen upp med Stiftelse- och föreningsskattekommitténs förslag om inskränkning av skattebefrielsen och ett ifrågasättande av så kallade maktsfärer.

Ett speciellt inslag i svensk stiftelsevärld är att flera av våra största allmännyttiga stiftelser härrör från upplösningen av löntagarfundsmedlen. Under åren 1993 och 1994 avsattes hela 17 miljarder kronor till bildandet av fem olika stiftelser. Men även privata donationer – som fokuseras i detta och följande kapitel – har under 1980-talet skapat stora tillgångar inom ramen för forsknings- och utbildningsstiftelser: Crafoordska stiftelsen, Inga-Britt och Arne Lundbergs forskningsstiftelse, Wenner-Grens Stiftelser och Göran Gustafssons stiftelse. Från den tidiga vågen av stiftelsebildande, kring sekelskiftet 1800/1900, utmärker sig Nobelstiftelsen och Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse. Tabell 1 nedan gör inget anspråk på att vara komplett, det vill säga uppta samt-

liga stora forsknings- och utbildningsstiftelser i Sverige. Enstaka stiftelser har inte lämnat uppgift om marknadsvärde vid förfrågan.

Tabell 1. Vissa svenska allmännyttiga stiftelser med inriktning mot forskning och utbildning med ett marknadsvärde den 31 december 2002 som överstiger 700 mkr.

	Bildad	Marknadsvärde mkr	Offentlig/ Privat	Ordförande
Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse	1917	22 292	Privat	Peter Wallenberg
Stiftelsen för Strategisk Forskning	1994	8 630	Offentlig	Laila Freivalds
Stiftelsen Riksbankens Jubileumsfond	1962	6 304	Offentlig	Eva Österberg
Stiftelsen för Kunskaps- och Kompetensutveckling	1994	4 298	Offentlig	Olof Johansson
Stiftelsen för miljöstrategisk forskning	1994	3 255	Offentlig	Anneli Hulthén
Stiftelsen för forskning inom områden med anknytning till Östersjöregionen och Östeuropa	1994	ca 2 900	Offentlig	Per-Olof Edin
Nobelstiftelsen	1900	2 791	Privat	Bengt Samuelsson
Marianne och Marcus Wallenbergs Stiftelse	1963	2 404	Privat	Peter Wallenberg
Jan Wallanders och Tom Hedelius Stiftelse	1977	1 383	Privat	Jan Wallander
Kempestiftelserna	1936/1941	1 339	Privat	Carl Kempe
Göran Gustafssons stiftelse	1989	1 269	Privat	Sten Gustafsson
Torsten och Ragnar Söderbergs stiftelser	1960	1 136	Privat	Tomas Söderberg/ Erik Söderberg
Crafoordska stiftelsen	1980	1 100	Privat	Margareta Nilsson
Wenner-Grens Stiftelser	1955/1985	1 097	Privat	Inge Jonsson

	Bildad	Marknadsvärde mkr	Offentlig/ Privat	Ordförande
Inga-Britt och Arne Lundbergs forsknings- stiftelse	1982	978	Privat	Johan Wetter
Stiftelsen Marcus och Amalia Wallenbergs Minnesfond	1960	883	Privat	Peter Wallenberg Jr
Stiftelsen för internatio- nalisering av högre ut- bildning och forskning	1994	838	Offentlig	Anders Mellbourn
Åke Wibergs Stiftelse	1954	730	Privat	Göran Mörner
Carl Tryggers Stiftelse	1961	727	Privat	Per Sköld

Källa: Uppgift om marknadsvärde har respektive stiftelse lämnat.

Vi saknar aktuell, tillförlitlig statistik när det gäller donationer i Sverige. Ett syfte med detta kapitel är därför att ge en bild av kapitalets volym, fördelning på ändamål och geografiska spridning i landet. Till grund för detta ligger en systematisk insamling och bearbetning av ett omfattande källmaterial. Därefter analyseras förändringar i forsknings- och utbildningskapitalet över tid. Detta sker genom en studie av Östergötlands läns forsknings- och utbildningsstiftelser. Se även kapitel 3, där utvecklingen i Sveriges absolut största allmännyttiga stiftelse, Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse, behandlas.

Ett land med stiftelser

Alla svenska näringsdrivande stiftelser och övriga stiftelser med ett förmögenhetsvärde på minst 350 000 kronor finns registrerade hos länsstyrelsen.⁸ Inget centralt arkiv existerar utan register förs av respektive lokal länsstyrelse. Uppgifterna inkluderar interna registreringsklassificeringar, namn, adress och förmögenhet. Med förmögenhet avses ett värde som motsvarar vad tillgångarna i stiftelsen kan anses betinga vid en försäljning under normala förhållanden, alltså ett försiktigt dagsvärde. Detta förmögenhetsvärde är detsamma som summa eget kapital,

vilket är det värde som länsstyrelsen hämtar in från varje stiftelses årsredovisning och som länsstyrelsen sedan väljer att benämna förmögenhetsvärde.⁹

Bristen på ett centralt och sammanfattande register medför att varje kartläggning av landets stiftelser blir tidskrävande och omfattande. Urvalet i denna studie har avgränsats till stiftelser med ett kapital (förmögenhetsvärde) över en miljon kronor. Även om detta innebär ett mindre bortfall förblir tillförlitligheten i siffrorna hög, tack vare att de kapitalstarka stiftelsernas andel av den samlade kapitalmängden också är hög. Vissa stora stiftelser har sin hemvist utomlands, medan utdelning av medel sker i Sverige. Detta gäller till exempel Birgit och Gad Rausing's Stiftelse och stiftelser knutna till Ingvar Kamprad och IKEA. Dessa ”utlandssvenska” stiftelser verksamhet omfattas inte av vår kartläggning.

Stiftelserna har grupperats utifrån dels inriktning, dels privat respektive offentlig donator.¹⁰ Fyra olika kategorier av inriktningar kan spåras:

- Forskning och utbildning
- Forskning och utbildning i kombination med övriga ändamål
- Pensionsstiftelser
- Övriga ändamål

Forskning och utbildning innebär att stiftelsens avkastning går till mottagare som huvudsakligen bedriver forskning eller utbildning. Kategorin innefattar alla former av donationer från mindre stipendier åt grundskoleelever till större bidrag för universitetsforskning. Många stiftelser ger anslag till såväl forskningsrelaterad verksamhet som annan verksamhet, exempelvis välgörande ändamål. Därför är en blandkategori inkluderad i form av forskning och utbildning i kombination med övriga ändamål. Fördelningen mellan dessa olika ändamål är dessvärre okänd.

Pensionsstiftelser är stiftelser initierade av företag i syfte att säkra framtida pensionsutbetalningar. Då denna kategori rymmer många stiftelser, de flesta med stora tillgångar, har den separerats från kate-

gorin övriga ändamål. Inom kategorin övriga ändamål faller de stiftelser vars ändamål inte är förenliga med de specificerade områdena. Det dominerande fältet är välgörande ändamål i olika former. Men det förekommer även stiftelseägda fastigheter, exempelvis allmännyttiga bostadsbolag, liksom kulturella ändamål utan forsknings- eller utbildningssyfte.

Tabell 2. Kapital uppdelat på län och ändamål 2002, tkr.

Län	Forskning och utbildning	Forskning och utbildning/övriga ändamål	Pensionsstiftelser	Övriga ändamål	Totalt
Blekinge län	56 340	0	12 067	234 322	302 729
Dalarnas län	349 985	734 081	285 484	883 248	2 252 798
Gotlands län	13 854	4 310	0	60 934	79 098
Gävleborgs län	134 230	35 107	269 692	367 945	806 975
Hallands län	34 660	176 313	33 502	1 141 087	1 385 562
Jämtlands län	53 957	11 019	18 497	288 114	371 587
Jönköpings län	313 945	100 892	0	613 222	1 028 059
Kalmar län	58 640	44 757	0	1 061 485	1 164 882
Kronobergs län	213 400	7 648	61 101	971 885	1 253 854
Norrbottnens län	344 101	221 303	66 175	2 042 925	2 674 504
Skåne län	4 794 357	810 613	4 422 454	4 651 056	14 678 480
Stockholms län	55 299 610	6 760 731	94 238 213	33 491 560	189 790 114
Södermanlands län	73 582	47 064	35 390	642 115	798 151
Uppsala län	3 080 126	290 683	119 465	1 767 125	5 257 399
Värmlands län	135 810	36 704	375 331	1 254 909	1 802 755
Västerbottens län	659 085	79 217	76 908	814 674	1 629 883
Västernorrlands län	90 738	834 417	196 880	313 214	1 435 249
Västmanlands län	39 828	5 754	111 587	1 775 106	1 932 275
Västra Götalands län	4 595 785	1 456 211	1 889 870	9 882 448	17 824 314
Örebro län	125 363	36 319	85 460	1 254 692	1 501 834
Östergötlands län	431 995	71 238	11 222	1 202 116	1 716 570
Riket	70 899 391	11 764 381	102 309 298	64 714 182	249 687 072

Källa: Egen databas baserad på material från länsstyrelser i Sverige.

Det totala kapitalet för stiftelserna i Sverige, med förmögensvärde över en miljon kronor, uppgick till nära 250 miljarder kronor år 2002 (tabell 2). Pensionsstiftelserna hade störst andel av det totala kapitalet. Därefter kom de rena forsknings- och utbildningsstiftelserna (71 miljarder kronor). Skillnaderna inom landet var stora med en tydlig koncentration till storstadsläna, främst Stockholms län.¹¹

Forsknings- och utbildningskapital

Med syfte att skapa en bättre bild av forsknings- och utbildningsstiftelsernas betydelse har materialet bearbetats i ytterligare steg. I de följande tabellerna och figurerna har 50 procent av kapitalet inom kategorin forskning och utbildning/övriga ändamål tillförts forsknings- och utbildningskapitalet. Denna fördelning medför troligen att det totala forsknings- och utbildningskapitalet blir något i underkant, då materialet indikerar att stiftelser med dubbla ändamål lägger en större andel på forskning och utbildning än på övriga ändamål. Osäkerheten om den exakta fördelningen talar dock för en försiktighetsprincip.¹²

Tabell 3. Totalt forsknings- och utbildningskapital fördelat på län 2002, tkr och procent.

Län	Kapital	Procent
Stockholms län	58 679 976	76,4
Västra Götalands län	5 323 891	6,9
Skåne län	5 199 664	6,8
Uppsala län	3 225 468	4,2
Dalarnas län	717 025	0,93
Västerbottens län	698 694	0,91
Västernorrlands län	507 947	0,66
Norrbottnens län	454 753	0,59
Östergötlands län	467 614	0,61
Jönköpings län	364 391	0,47
Kronobergs län	217 134	0,28
Värmlands län	154 162	0,20
Gävleborgs län	151 784	0,20
Örebro län	143 523	0,19
Hallands län	122 817	0,16

Län	Kapital	Procent
Södermanlands län	97 114	0,13
Kalmar län	81 019	0,11
Jämtlands län	59 467	0,078
Blekinge län	56 340	0,073
Västmanlands län	42 705	0,056
Gotlands län	16 009	0,021
Riket	76 781 497	100

Källa: Egen databas baserad på material från länsstyrelser i Sverige.

Anm.: Talen anger hur stort kapital som varje län förvaltade, inte storleken på det sammanlagda anslag som varje län erhöll från stiftelserna. En studie av det senare presenteras i figur 1.

En överväldigande del av forsknings- och utbildningskapitalet, liksom de flesta större forsknings- och utbildningsstiftelserna, var koncentrerade till Stockholmsområdet. Stockholms stiftelser förfogade över tre fjärdedelar av landets forsknings- och utbildningskapital. På betydligt lägre nivåer hamnade Västra Götalands, Skåne och Uppsala län, även om nivån där ändå var högre än i övriga län. Visserligen fanns inom dessa tre län ett relativt stort antal forsknings- och utbildningsstiftelser men de största stiftelserna hade betydligt lägre förmögenhetsvärden än motsvarande i Stockholms län. I övriga län var materialet alltför begränsat för att man ska kunna dra några generella slutsatser, då flera län hade en eller ett par dominerande stiftelser. Exempelvis stod i Väster-norrlands län de båda Kempestiftelserna för närmare 800 miljoner av länets totala forsknings- och utbildningskapital på 920 miljoner kronor, Axel och Margareta Ax:son Johnsons stiftelse för allmännyttiga ändamål för 373 miljoner av totalt 717 miljoner kronor i Dalarnas län samt Stiftelsen Höghskolan i Jönköping för 211 miljoner av totalt 363 miljoner kronor i Jönköpings län.

Det förekommer också stora skillnader i andelen forsknings- och utbildningskapital i respektive län i förhållande till länets totala kapital. Det finns flera förklaringar till dessa skillnader. Det är naturligt att en rad nationella stiftelser är samlade i huvudstaden, såväl privata som statliga. Dessutom har framgångsrika entreprenörer alltid sökt sig till

centralorter, vilket lett till regionala koncentrationer av förmögenhetsbildningar. En del av dessa förmögenheter har i samband med generationsskifte genom donationer omvandlats till stiftelsekapital.¹³ Man kan även spåra en polarisering mellan områden med ett väletablerat universitet och områden med litet inslag av högre utbildning. Mot Uppsala läns andel på drygt 60 procent forsknings- och utbildningskapital och Skånes på 36 procent står Västmanlands län, Kalmar län, Värmlands län och Hallands län andelar, samtliga under tio procent.

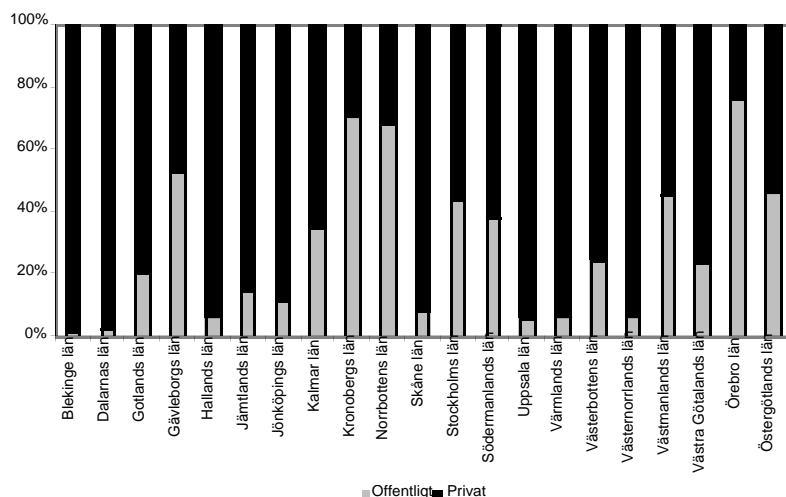
Förklaringen till Västerbottens län och Västernorrlands län relativt höga andelar forsknings- och utbildningskapital, 43 respektive 36 procent, är en annan. Från 1800-talet och framåt har en blomstrande skogsindustri genererat en rad privata donationer bland bruksägare. Ett exempel är de båda Kempestiftelserna, tillkomna efter donationer av aktier i Mo och Domsjö AB på 1930- och 1940-talen.

Privata och offentliga donationer inom forskning och utbildning

För att kunna analysera stiftelsernas ursprung har forsknings- och utbildningskapitalet delats upp med avseende på privata och offentliga donationer (figur 1). Kriteriet på en privat donation är att en privatperson eller ett privat företag donerat medel till upprättande av en stiftelse. Alla övriga donationer kallar vi för offentliga.

De privata donationerna representerade två tredjedelar av det totala kapitalet.¹⁴ I en tredjedel av länen utgör den privata delen av forsknings- och utbildningskapitalet mer än 90 procent. Flera av dessa län hade stark tillväxt under antingen det industriella genombrottet eller tidig efterkrigstid, vilket genererade privata förmögenheter kopplade till expansiva företag. I vissa län sammanföll detta med offentliga och privata satsningar på högre utbildning, något som gav det privata donationskapitalet en tydlig ämnesmässig och geografisk profil.

Figur 1. Andel offentligt och privat forsknings- och utbildningskapital i olika län 2002, procent.



Källa: Egen databas baserad på material från länsstyrelser i Sverige.

Stiftelsernas regionala betydelse

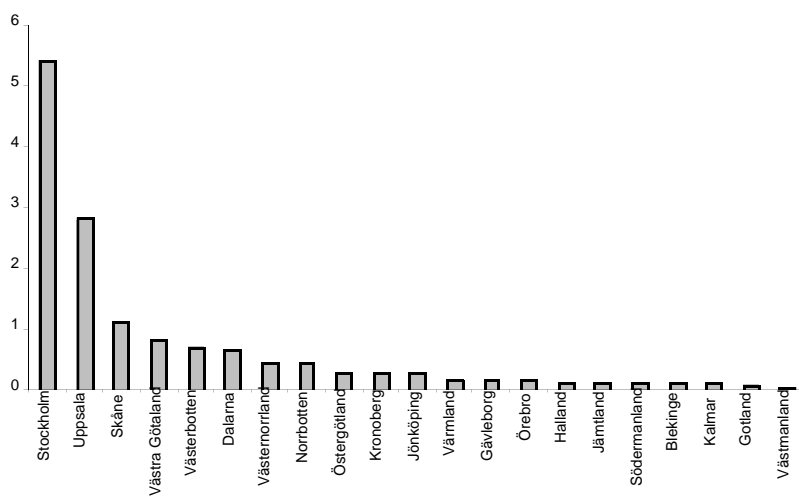
Den regionala betydelsen av stiftelsernas utdelning av forskningsmedel är svår att mäta, delvis beroende på att många stiftelser inte bara beviljar anslag inom länet utan även till mottagare utanför länet. Detta gäller i synnerhet stiftelser hemmahörande i Stockholms län. Flera stiftelseurkunder ger tillåtelse till att mottagaren av stipendier och dylikt är bosatt eller skattepliktig i annan region än där stiftelsen har sin hemvist. Detta innebär att volymen kapital inte nödvändigtvis överensstämmer med det kapital som regionen mottar, även om det finns skäl att tro att det förekommer en prioritering av den egna regionen.¹⁵

Dessutom saknas systematisk information om utdelning av medel – anslag – från stiftelserna. I samband med de senaste årens börssvängningar har kapitalstorlek såväl som storlek på beviljade anslag kommit att variera kraftigt. I syfte att fastställa ett ungefärligt genomsnitt på anslagen har faktisk medelsutdelning under senaste femårsperioden kart-

lagts hos ett antal slumpvis utvalda forsknings- och utbildningsstiftelser, innefattande alla storlekar på förmögenhetsvärde. Utfallet ger en beräknad genomsnittlig medelsutdelning på fem procent under den aktuella tidsperioden.¹⁶

Summan av stiftelsernas beräknade avkastning (donationer) har jämförts med bruttoregionalprodukten (BRP) för svenska län. Studien utför endast en illustration av dessa två variabler och fångar naturligtvis inte något samband.¹⁷ Inte oväntat framgår av figur 2 att donationsvolymen är högre, i relativa såväl som absoluta tal, i rikare regioner. Uppsala och Skåne län profiler framträder tydligt, även om Stockholms län är klart dominerande, vilket också framkommit tidigare. Därefter kommer Västra Götalands län. Uppsala län och Stockholms län är de enda som hamnar över riksgenomsnittet.

Figur 2. Beräknat finansiellt stöd från regionalt forsknings- och utbildningskapital i relation till länets bruttoregionalprodukt, promille.



Källa: Egen databas baserad på material från länsstyrelser i Sverige.

Anm.: Bruttoregionalprodukt avser år 1999 och forsknings- och utbildningskapital år 2002.

Även om vi inte kan ge ett svar på frågan hur mycket av stiftelsernas anslag som hamnar inom den egna regionen, kan vi på goda grunder anta att Stockholmsbaserade stiftelsers utdelningar var spridda över hela landet, som en följd av att forsknings- och utbildningsstiftelser med uppdrag att finansiera forskning i hela landet placerats i huvudstaden.

Fler forsknings- och utbildningsstiftelser

Vårt insamlade material från länsstyrelserna i landet innehåller inga uppgifter om när donationerna gjordes. För att kunna studera intensiteten i bildandet av forsknings- och utbildningsstiftelser har en komplettering av källmaterialet gjorts. Av arbetstidsekonomiska skäl in-skränker sig denna delstudie till ett län i mellanskiktet av stiftelsernas Sverige – Östergötlands län. Detta län är varken ett storstadslän, skogslän eller ett län med ett gammalt universitet.

År 2000 fanns i Östergötlands län 470 registrerade stiftelser med ett sammanlagt kapital på drygt 1,4 miljarder kronor. Länets mellanposition avspeglas i ett betydligt lägre kapital per capita än vad som gäller för storstadslänen, men högre än i fallet med de flesta övriga län i Götaland och Svealand. Konkret innebär detta 1,14 stiftelser per 1 000 invånare respektive 3 469 kronor i totalt kapital per capita, att jämföra med Uppsala läns 2,79 stiftelser per capita och 15 324 kronor i kapital per capita.¹⁸

Om vi går några år fram i tiden, till 2002, hade det totala stiftelsekapitalet i Östergötland stigit till 1,7 miljarder kronor. Av detta belopp avsåg 468 miljoner kronor forsknings- och utbildningskapital, inklusive 50 procent av kapitalet hos blandstiftelserna i länet. I antal räknat rörde det sig om 54 stiftelser, varav elva var blandstiftelser (se tabell 4). Dessa 54 stiftelser, med mer än en miljon kronor i förmögenhet, stod alltså för en dryg fjärdedel av det totala stiftelsekapitalet i länet.

Tabell 4. Forsknings- och utbildningsstiftelser i Östergötlands län 2002 med tillkomstår.

Tillkomstår	Antal	Sammanlagt
1800–1859	1	1
1860–1879	3	4
1880–1899	3	7
1900–1909	0	7
1910–1919	1	8
1920–1929	2	10
1930–1939	1	11
1940–1949	1	12
1950–1959	5	17
1960–1969	6	23
1970–1979	5	28
1980–1989	13	41
1990–2002	13	54

Källa: Länsstyrelsen i Östergötlands län.

Länets första forsknings- och utbildningsstiftelse, Stiftelsen Renströmska fonden, bildades 1809. Grundandet av nästa forskningsstiftelse dröjde till 1861. Under resterande delen av 1800-talet bildades ytterligare fem stiftelser. Nybildandet av stiftelser avtog sedan markant. Ingen stiftelse bildades under 1900-talets första decennium och endast fem stiftelser tillkom under perioden fram till 1950. Därefter ökade donationsbenägenheten bland östgötarna, manifesterat i en ny stiftelse ungefär vartannat år. Senaste perioden uppvisar en relativt hög intensitet med 13 stiftelser per decennium. Nästan hälften av forsknings- och utbildningsstiftelserna har alltså tillkommit under de senaste 25 åren. Dessa stiftelser omfattar ungefär två tredjedelar av det totala kapitalet i länet.

Tabell 5. Ändamål för forsknings- och utbildningsstiftelser i Östergötlands län 2002.

Ändamål	Antal
Universitet (därav till medicinsk forskning 18)	31
Gymnasium	9
Övrigt	6
Grundskola	5
Vidareutbildning	4
Yrkesutbildning	4
Näringsliv	2
Totalt	61

Källa: Länsstyrelsen i Östergötlands län.

Anm.: Vissa stiftelser delar ut medel till fler än ett ändamål. Därför överensstämmer inte antalet ändamål med antalet stiftelser.

Forsknings- och utbildningsstiftelserna i Östergötland uppvisar en bred variation av ändamål (tabell 5). Av de 31 stiftelser som gav anslag till universitetssektorn var 18 riktade mot medicinsk forskning. De flesta renodlade forsknings- och utbildningsstiftelser var av relativt sent datum, bildade från 1980-talet och framåt. Följande hade tillgångar överstigande tio miljoner kronor år 2002: Ollie och Elof Ericssons stiftelse för vetenskaplig forskning, John Lennings Stipendiestiftelse för Norrköpings näringsliv, Ridderstads stiftelse för historisk grafisk forskning, Stiftelsen Linköpings Läkaresällskaps forskningsfond, Stiftelsen Linköpingsstudenternas Kårhusfond, Stiftelsen IMIE Executive Programme, Karl Erik Önnesjös stiftelse för vetenskaplig forskning och utveckling samt Claes och Greta Lagerfelts stiftelse. Samtliga dessa stiftelser har enligt våra uppgifter tillkommit genom privata donationer.

I kategorin "Övrigt" ingår donationer till bibliotek och museer samt kulturstipendier. Ungefär en av sex stiftelser var riktade mot grundskolor eller gymnasieskolors verksamhet (stipendier till elever och studenter). Inom näringslivet fanns endast två stiftelser. Kapitalet i en av dessa, Stiftelsen Samverkan Universitet/Högskola och Näringsliv i Linköping, utgjorde däremot över 40 procent av det totala forsknings- och utbildningskapitalet i Östergötland. Med en förmögenhet på 203 mil-

joner kronor var detta den med bred marginal största forsknings- och utbildningsstiftelsen i Östergötland.

Vi kan konstatera att forsknings- och utbildningskapitalet ökat i omfattning i regionen. Kapitalet som de nya stiftelserna – bildade mellan 1978 och 2002 – bidrog med var ungefär dubbelt så stort som motsvarande för äldre stiftelser. Till merparten av ökningen har Stiftelsen Samverkan Universitet/Högskola och Näringsliv i Linköping bidragit. Men även en rad privata donationer har tillkommit den senaste perioden. Skälet till den kraftiga förstärkningen av donationsmedel till vetenskaplig forskning och högre utbildning i Östergötland är universitetets etablering och tillväxt.

Slutsatser

Svensk donationshistorik kännetecknas av ett antal expansiva faser, alla med grund i den samhällsekonomiska förändringen. Sekelskiftet 1800/1900 betecknas allmänt som en mecenatepok med stor andel privata donationer från förmögenheter skapade under det industriella genombrottet. Efter mellankrigstidens konjunkturella bakslag följde från slutet av 1940-talet och två decennier framåt en stark tillväxtperiod, som genererade privata stiftelser baserade på entreprenörers förmögenheter. Andra donationer tillkom i samband med att ett storföretags vd eller styrelseordförande lämnade sin post i bolaget.

Den offentliga sektorns expansion under tidig efterkrigstid medverkade till att många stiftelser övergav ambitionen att främja en bred uppsättning av filantropiska ändamål, för att istället bli mer renodlade, det vill säga inriktade på stöd till enbart utbildning och vetenskap. I fallet med flera privata allmännyttiga stiftelser kom denna normförskjutning till uttryck i att tyngdpunkten flyttades till forsknings- och utbildningsändamål. Forsknings- och utbildningsstiftelser bidrar idag med cirka en tiondel av anslagen till forskning och forskarutbildningar vid svenska universitet och högskolor. Den förhärskande politiska uppfattningen är dock alltjämt att finansiering av forskning och utbildning är statens ansvar.

Bland gamla och nya forskningsstödande stiftelser i Sverige åter-

finns allt från landets största stiftelser till små kommunala donationsfonder. Variationen är också stor i inriktningen på den forskning som främjas. Tendensen i den senaste periodens nybildade stiftelser är en dominans för vetenskapliga ändamål. Under de senaste tjugofem åren har dessutom en stark ökning av antalet privata och offentliga stiftelser ägt rum. Det framkommer dels i sammanställningen av Sveriges största allmännyttiga stiftelser (tabell 1), dels i studien av Östergötlands län (tabell 4).¹⁹ Majoriteten av de nytillkomna stiftelserna har haft främjande av forskning och utbildning som huvudsakligt ändamål. Några av dem tillhör idag Sveriges största stiftelser. Trots tillskottet av fem nya stiftelser baserade på löntagarfondsmedel 1994 var andelen privata stiftelser bland de nytillkomna hög. I Östergötlands fall är det tydligt att etableringen av universitet spelat en avgörande roll i den starka ökningen av privat kapital som där ägt rum.

Beträffande den geografiska spridningen finns en tydlig koncentration till Stockholm, i synnerhet beträffande de största stiftelserna. När det gäller forsknings- och utbildningsstiftelser är andelen högre i regioner med ett väletablerat universitet, främst Skåne län och Uppsala län. Studien visar även att forsknings- och utbildningskapitalet i Sveriges stiftelser till största delen baseras på privata donationer.

Noter

- 1 Ett stort tack framförs till fil.mag. Mathias Forsberg för hjälp med insamling av data och bearbetning av statistik.
- 2 Wijkström (2001).
- 3 Olsson (1996).
- 4 Enligt till exempel Wijkström (2001) är kapitalet i svenska stiftelser betydligt större i förhållande till befolkningen än i USA, medan siffror från The Foundation Center tyder på ungefär samma nivåer. Beräkningar baserade på de data som används i Acs och Phillips (2002) studie samt The Foundation Center tyder dock på att donationsvolymen är cirka tio gånger större i USA. Se också Toepler och Feldman (2003).
- 5 Högskoleverkets årsrapport (2002) och SCB (2003). Inklusiva donationer från offentliga stiftelser uppgår volymen till cirka tre miljarder kronor.

6 SOU 1995:63.

7 SOU 1968:3.

8 Vissa stiftelser är av olika skäl undantagna tvånget att inlämna årsredovisning till länsstyrelsen. Detta regleras i Stiftelselagen 1994:1220, 9 kap. 10 §, samt 1995:1554, 8 kap. 3 §. Vår granskning av detta förhållande visar på en inte oväsentlig underskattning av det totala kapitalet, genom användandet av länsstyrelsen som enda källa. Flera stora stiftelser uppger att de inte delger någon tillsynsmyndighet uppgifter om förmögenhetsvärde eller dylikt. Uppskattningar av kapital i stiftelser i Sverige vilar alltså på ett bristande empiriskt underlag. Dessa metodproblem medverkar till att de siffror som presenteras på samtliga analysnivåer måste tas som grova (under)skattningar av det verkliga förhållandet.

9 Stiftelselag 1994:1220, 3 kap. 3 §. Fastigheter och byggnader som är lös egendom tas upp till taxeringsvärdet i stiftelsers redovisning av förmögenheten till länsstyrelsen.

10 Det bör påpekas att såväl kategoriindelning som klassificeringsarbete är en del av vår bearbetning av materialet, inte länsstyrelsens kategorier. Några länsstyrelser har särkategorier för till exempel insamlingsstiftelser eller näringsdrivande stiftelser men drar ingen tydlig gräns mellan forskning och andra områden.

11 Uppgifterna från stiftelserna varierar beroende på användning av olika räkenskapsår. Vissa stiftelser använder kalenderår medan andra använder andra perioder. Uppgifterna härrör från olika tidpunkter under 2002.

12 En mer exakt andel går inte att få fram ur länsstyrelsens register. För det krävs kompletterande material från stiftelserna själva. Fördelningen kan även variera från år till år, vilket gör det än mer omöjligt att skapa några kvantitativa riktmärken.

13 Se även Wijkström (2001).

14 Andelen stiger ytterligare om de så kallade löntagarfondsstiftelserna klassificeras som privata donationer, (även om detta innebär ett fränsteg från vår princip). Med ett sammanlagt kapital i de fem stiftelserna på cirka 17 miljarder kronor förstärks då bilden av ett dominerande privat donationskapital.

15 Exempelvis kan vissa stiftelser enligt stadgarna bara verka regionalt. Se också kapitel 3 som visar på en betydande geografisk koncentration i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses tilldelning av medel.

16 Det ska sägas att det finns en betydande variation i procentsats mellan olika stiftelser.

- 17 Se kapitel 5 för en fördjupad analys av sambandet mellan donationer och tillväxt.
- 18 Wijkström (2001).
- 19 Den registreringsplikt som infördes med nya stiftelselagen 1996 innebar att antalet stiftelser registrerade hos länsstyrelsen ökade, främst inom kategorin ”annan stiftelse”. Denna ”bokföringstekniska” ökning inverkar dock inte på ovanstående slutsats, eftersom källmaterialet är hämtat från 2002 och anger stiftelsernas tillkomstår, oavsett när registreringen hos länsstyrelsen ägde rum.

Referenser

- Acs, Z. och R. Phillips (2002), ”Entrepreneurship and Philanthropy in American Capitalism”, s. 189–204 i *Small Business Economics*, 19.
- The Foundation Center (<http://fdncenter.org>).
- Hermansson, C.H. (1962), *Monopol och storfinans*. Stockholm: Förlags AB Arbetarkultur.
- Högskoleverkets årsrapport (2002), ”Tabell 20. Lärosätenas intäkter till forskning och forskarutbildning per finansiär för budgetåret 2001”.
- Olsson, K. (1996), ”Näringsdrivande stiftelser. En rättslig studie över ändamål, förmögenhet och förvaltning”, Lund University Dissertation Abstracts, Lunds universitet.
- SCB (2003), Statistiska meddelanden, Forskning och utveckling inom universitets- och högskolesektorn, UF 13 SM 0201.
- SOU 1995:63, ”Slutbetänkande av stiftelse- och föreningsskattekommittén”.
- SOU 1968:3, ”Koncentrationsutredningen”.
- Stiftelselag 1994:1220.
- Toepler, S. och M. Feldman (2003), ”Philanthropic Foundations and the Innovation Function: Evidence From a Survey of University Researchers”, uppsats, George Mason University och University of Toronto.
- Wijkström, F. (2001), ”Om svenska stiftelser”, i Westlund, H. (red.), *Social ekonomi i Sverige*. Stockholm: Fritzes.
- Årsredovisningslag 1995:1554.

Hans Sjögren

3

EN STORSVENSK DONATION¹

DENNA STUDIE av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse har som motiv att skapa en djupare förståelse av hur förra seklets donationer medverkat till uppbyggnad och vidmakthållande av internationellt framstående forskning, utbildning och kulturell verksamhet. Kapitlet redogör för tillkomsten och utvecklingen av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse och visar på betydelsen av internationella kontaktytor, bland annat i det framgångsrika samarbete som skedde med Rockefellerstiftelsen och som banade väg för ett antal svenska Nobelpris. Viss uppmärksamhet ägnas också grunderna för skattebefrielse och den tidvis ganska intensiva diskussion som förts mellan skattemyndigheten och Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse.

Den historiska bakgrunden är att flera av de europeiska och nord-amerikanska forsknings- och utbildningsstiftelserna skapades under – eller just efter – det industriella genombrottet. Samma sak skedde i Sverige, där stora privata förmögenheter byggdes upp av ledande bank- och industrimän. När karriären var avslutad donerades hela eller delar av förmögenheten till en nyinrättad stiftelse. Som motiv till stiftelsebildningarna kan man spåra en för donationer gynnsam skattepolitik, en vilja att säkra fortsatt ägarinflytande i näringslivet, ett intresse för framväxande naturvetenskap och högre utbildning inom teknik och ekonomi samt ökad kulturvård i samhället. Det låg även en rad personliga omständigheter bakom donationerna, till exempel avsaknad av arvinge och önskan om att skapa ett ”evigt” minne över den egna gärningen, men också rent altruistiska motiv som att återgälda delar av,

eller ibland hela förmögenheten till det samhälle som möjliggjort bildandet av förmögenheten.

Intresset för naturvetenskap är särskilt tydligt i en av Europas allra äldsta stiftelser, Alexander von Humboldt-Stiftung, grundad 1860 och uppkallad efter den betydande naturvetenskapsmannen och forskningsresanden med samma namn. Trots att två världskrig, inklusive den hyperinflation som följde i Tyskland efter det första världskriget, kraftigt reducerade kapitalet har stiftelsen lyckats leva vidare. Bland de tidiga stora tyska stiftelserna märks även Carl-Zeiss-Stiftung från 1889. En ungefär lika gammal dansk stiftelse är Carlsbergfonden, grundad 1876 med syfte att främja dansk vetenskap. I Nordamerika dröjde det till 1910-talet innan de första stora stiftelserna såg dagens ljus. År 1911 bildades Carnegiestiftelsen och två år senare Rockefellerstiftelsen. Med hjälp av donationsmedel från Rockefellerstiftelsen byggdes Chicago University upp. John D. Rockefeller lär efteråt ha sagt att donationen var den bästa investering han någonsin gjort.²

Första världskriget innebar ett avbrott i stiftelsebildandet, vilket förlängdes under flera år av politisk restauration och ekonomisk återhämtning. Efter en konjunkturuppgång i slutet av 1920-talet kom ett nytt bakslag med börskraschen på Wall Street hösten 1929 som innebar en stark finansiell försvagning i såväl Europa som USA. När 1930-talets depression svept över västvärlden ansågs förutsättningarna för stiftelsebildande ha förbättrats. Som exempel kan nämnas tillkomsten av Fordstiftelsen i USA och Wellcome Trust i England, två stora stiftelser som bildades år 1936.

Först i Sverige bland de stora stiftelserna var Nobelstiftelsen, med utgångspunkt i Alfred Nobels testamente från 1895. Sex år senare ägde den första prisutdelningen i Nobelstiftelsens historia rum. Något yngre, men ändå tillhörande den tidiga epoken av stiftelsebildande i Europa, är Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse. För att fördjupa förståelsen av privat donationsverksamhet och få en uppfattning om dess samhällseliga innebörd har vi valt att i detalj studera denna idag största privata, allmännyttiga stiftelse.

Grundandet

Kapitalet i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse härrör från Knut Agathon Wallenbergs framgångsrika år som grundare av industrier och ledande bankman i Stockholm. Stiftelseurkunden är från 1917 medan det formella beslutet om inrättandet av stiftelse togs 1918. I andra paragrafen av de ursprungliga stadgarna redogörs för stiftelsens ändamål:

Stiftelsen har till ändamål att tillgodose religiösa, välgörande, sociala, vetenskapliga, konstnärliga eller andra kulturella syften samt att främja handel, industri och andra näringar inom landet. Intet af dessa syften har företräde framför de andra.

Knut Agathon Wallenberg var son till Mina och André Oscar Wallenberg och kom 1886 att efterträda sin far som verkställande direktör för Stockholms Enskilda Bank, en bank som fadern grundat 1856. Sedan K.A. Wallenberg lämnat över uppdraget till sin halvbror Marcus år 1911 övergick han till att bli bankens ordförande samt att ha fortsatt ansvar för bankens utländska obligationsaffärer. Från 1914 och tre år framåt var han svensk utrikesminister. Han återinträdde i bankens tjänst som dess ordförande i samband med att regeringen Hammarskjöld avgick i mars 1917. Fram till sin död 1938 innehade han ordförandeposten i en rad bankanknutna bolag. Hans fru Alice Wallenberg avled 1956 i en ålder av 98 år. Formellt sett var donationsperioden inte avslutad förrän Alice Wallenberg gått ur tiden. Under tre decennier flyttade det barnlösa paret successivt över huvuddelen av sina tillgångar på stiftelsen. Alice Wallenberg kom från en etablerad norsk köpmannasläkt men förde ingen förmögenhet med sig i boet. Det kapital som donerades fram till 1956 byggde därför på den industriella och finansiella verksamhet som K.A. Wallenberg bedrev.

K.A. Wallenberg beskrivs i litteraturen som en djärv och framgångsrik kapitalist. Hans syn på *banking* präglades av krisen 1878–1879, som var på väg att radera ut familjeimperiets tillgångar. Men tiderna förbättrades och tack vare vinstgivande utländska obligationsaffärer kunde banken konsolidera och öka sitt engagemang för inhemska industriella satsningar. Efter sekelskiftet finansierades flera lönsamma ut-

vecklingsprojekt, inte minst exploateringar av naturresurser i Norge och Sverige. Banken kunde tiodubbla sin omsättning mellan 1886 och 1918. Tack vare sin medvetet höga soliditet, en läxa man lärt sig från krisen 1878–1879, gick banken tämligen oberörd genom 1920-talets djupa deflationskris och den turbulens som skapades i och med Kreugerkraschen.

För många andra europeiska stiftelser innebar första världskriget med dess ekonomiska konsekvenser att donatorer fick se sina livsverk gå till spillo. Skälet till att Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse klarade sig var familjens försiktiga och förutseende bankpolitik. Det faktum att bankens aktier värderades högt på marknaden säkrade en godtagbar nivå på kapitalet. Under mellankrigstiden betraktades Stockholms Enskilda Bank genom sin höga likviditet, soliditet och lönsamhet som Nordens mest välskötta affärsbank.

Den välmående banken var inte bara ett redskap för familjen Wallenbergs industriella satsningar utan också ett instrument för den privata förmögenhetsbildningen. Utdelningspolitiken var visserligen försiktig, men ägarkapitalet i form av lotter växte stadigt, i takt med att vinsterna medgav fondemissioner. Vid tillträdet som verkställande direktör i banken representerade K.A. Wallenbergs lotter ungefär en procent av bankens aktiekapital. Hans medvetna vilja att öka sitt ägande i banken gjorde att ägarandelen successivt steg och permanentades på 20 procent. Förutom direktavkastningen på dessa lotter härrörde K.A. Wallenbergs inkomster från tantiem och arvoden från banken under den tid han var dess verkställande direktör. Därefter kom pengarna uteslutande från aktieutdelningar, till vilka även aktieposter i en rad industriföretag, järnvägsbolag och rederier bidrog. K.A. Wallenbergs totala förmögenhet vid donationstillfället 1917 uppgick till nära 55 miljoner kronor, vilket sannolikt gjorde honom till den mest förmögna privatpersonen i Sverige vid denna tid. Donationen motsvarade i värde ungefär hälften av hans samlade förmögenhet, närmare bestämt 27 miljoner kronor.

Det ursprungliga kapitalet bestod av två donationer, varav den första var en revers på 20 miljoner kronor i Stockholms Enskilda Bank. Denna grundplåt fylldes sedan på av K.A. Wallenberg. Efter dennes

sista donation 1937 stod stiftelsen som ägare till 9 200 aktier i banken (lotter hade bytts ut mot aktier), vilket motsvarade drygt 20 procent av bankens aktiekapital. Stiftelsen hade därmed övertagit K.A. Wallenbergs tidigare position som bankens störste aktieägare. Samtidigt hade han skapat förutsättningar för ett fortsatt ägarinflytande i banken för familjen Wallenberg, vars medlemmar också dominerade stiftelsens styrelse. Ett viktigt motiv bakom donationerna var uppenbarligen att förhindra utspädning av aktiekapitalet och minskat inflytande i den egna maktsfären.

Den andra donationen vid grundandet av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse var 10 000 aktier i Investor. Aktiebolaget Investor hade bildats 1916 som ett förvaltningsbolag för att ta över ett antal aktier från bankens holdingbolag Providentia respektive banken själv. Överföringen av aktierna bottnade i ett planerat lagförslag om att förbjuda banker att äga aktier, eftersom detta ökade risken för insättarnas medel. Genom donationen av Investoraktierna blev stiftelsen ägare till knappt 14 procent av Investors totala aktiekapital, som 1918 uppgick till 36 miljoner kronor. Ägarandelen, som senare kom att utökas, innebar att stiftelsen hamnade i centrum av svensk näringslivsutveckling. Vid denna tid innehöll Investorportföljen betydande innehav i SKF, Ostasiatiska kompaniet, Atlas Diesel, Stora Kopparberg samt en rad andra inhemska och utländska industribolag.

Makarna Knut och Alice Wallenberg följde upp de ursprungliga donationerna med en rad mindre donationer. Under 1930- och 1940-talen överfördes betydande innehav i Stockholm-Saltsjön, Svenska Ostasiatiska Kompaniet, Hambros Bank, Orkla Grube, Norsk Hydro-elektrisk Kvaelfabrikations AB och Förvaltnings AB Providentia. Posterna speglade de intressen i svenskt och utländskt näringsliv som K.A. Wallenberg dels fått ärva av sin far, dels själv kommit att initiera och utveckla. Överföringen av aktierna i Providentia 1947 gjorde att stiftelsen kraftigt stärkte sitt ägarinflytande i svenskt näringsliv.

I rollen som störste ägare i Investor och Providentia ingick att delta i offentliga ekonomiska och politiska diskussioner kring industriell omvandling och ägarmakt. Efter andra världskriget, när Wallenbergsgruppens inflytande över svenskt näringsliv tydliggjordes i ännu högre grad

än tidigare, fick stiftelsens representanter genom innehaven i Investor, Providentia och Stockholms Enskilda Bank automatiskt en framskjuten plats i den debatten.

Långsiktigt värdeskapande

Det sammanlagda kapitalet uppgick 1938 till 32,5 miljoner kronor, för att tio år senare hamna på drygt 44 miljoner kronor. Under tillväxtåren på 1950- och 1960-talen steg förmögenhetsvärdet betydligt, även i fasta priser räknat. De goda åren för svensk industri avspeglade sig i höga marknadsvärden på stiftelsens aktieinnehav. År 1972, innan 1970-talets strukturkris dämpade tillväxttakten i svensk ekonomi, låg det bokförda värdet på 103 miljoner kronor. Nästa kraftiga uppgångsfas kom på 1980-talet, då konjunkturen vände uppåt igen. Under tio år sexdubblades børsindex i fast penningvärde, vilket inte inträffat sedan sekelskiftet 1800/1900. Förutom den internationella högkonjunkturen stimulerades de svenska industriföretagen av devalveringar av kronan och en genomgripande avreglering på kreditmarknaden.

I slutet av den långa högkonjunkturen på 1980-talet byggdes en spekulationsbubbla upp. När den sprack halverades aktieindex på två år. I utsatta branscher som byggnadsindustri och finanssektor var fallet ännu större. Vid tiden för finans- och fastighetskrisen var det bokförda värdet av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses tillgångar 5,3 miljarder kronor. Marknadsvärdet på de svenska aktierna låg endast något över detta värde (5,6 miljarder kronor), vilket innebar nästan en halvering jämfört med haussen 1989. Trots en tillbakagång under krisen kunde det i mitten av 1990-talet konstateras att en kraftig värdeökning ägt rum de senaste decennierna i fasta priser.

Medan det totala marknadsvärdet av kapitalet grovt sett tredubblades i fast penningvärde mellan början av 1970-talet och början av 1990-talet, kom avkastningen på detta kapital att ligga kvar på samma procentuella nivå. Denna utveckling innebar att stödet till forskning, kulturvård och andra ändamål kunde stiga i motsvarande takt. Av nettoavkastningen, alltså när omkostnaderna för verksamheten dragits av, delade Knut och Alices Wallenbergs Stiftelse ut 80 procent. Belop-

pet som delades ut 1992 var drygt tre och en halv gånger så stort som medelsutdelningen 1972. I ett längre tidsperspektiv, från 1946 till 1992, ökade det totala årsanslaget från cirka 25 miljoner kronor till 268 miljoner kronor, uttryckt i 1992 års penningvärde.

Jämför man Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses utdelningar under dess första 75 år med andra svenska stora stiftelser förstärks intrycket av dess förmåga att ackumulera kapital som ger hög avkastning, men också dess framskjutna roll bland privata och offentliga stödjare av svensk forskning. Innan Nobelstiftelsen fick möjlighet att placera i aktier skedde en långsam urholkning av tillgångarna och därmed av Nobelprisens ekonomiska värde. Det var först på 1980-talet som prisens realvärde började stiga, för att 1991 komma upp till samma nivå som vid grundandet 1901. Trots en från början större grundplåt i donationer var rörelsevinsten år 1992 betydligt mindre i Nobelstiftelsen än i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse. Detta faktum återspeglades i det sammanlagda värdet av 1992 års Nobelpris, som detta år uppgick till 70 miljoner kronor, att jämföra med det totala anslaget i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse på 268 miljoner kronor.³

Även i jämförelse med en annan stor stödjare av svensk forskning, Riksbankens Jubileumsfond, framstår Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses starka ställning i svensk donationshistoria. Vid sin tillkomst 1968 tillfördes Jubileumsfonden avkastningen av 250 miljoner kronor, placerade i svenska räntebärande papper. Efter tillskott på 350 miljoner kronor 1974 respektive 900 miljoner kronor 1988 uppgick fondens kapital återigen till samma nivå i fast penningvärde som vid den ursprungliga donationen. I samband med det sista tillskottet gjordes placeringsreglerna friare, vilket innebar att medel också placerades i fastigheter och aktier. År 1992 kunde Riksbanksfonden dela ut ett stöd till svensk forskning motsvarande 72 miljoner kronor. En nära fyra gånger så hög utdelning av medel i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse samma år understryker den senares relativt större betydelse som finansiär av svensk forskning. Dessutom visar sig betydelsen av den valda placeringsstrategin – en strävan efter långsiktiga placeringar i aktier.

Skapare av välfärd

Statsmakten hade länge en mycket liten del i finansieringen av svensk forskning och teknisk utveckling. Fram till mitten av 1940-talet lär statens utgifter på detta område varje år ha hamnat under en promille av BNP, att jämföra med dagens andel på cirka 1,1 procent av BNP.⁴ Dessutom fanns ingen egentlig forskningspolitik som höll samman insatserna. Universiteten var två – Uppsala och Lund. Därtill fanns högskola i Stockholm och Göteborg samt ett antal specialhögskolor och institut: Kungliga Tekniska Högskolan, Karolinska Institutet, Handelshögskolan i Stockholm, Handelshögskolan i Göteborg samt skogsbrukets och jordbrukets högskolor. Antalet professurer i landet 1920 uppgick till knappt 300, för att öka med hundra under påföljande tjugofemårsperiod. Även antalet studenter var blygsamt, ungefär 14 000 så sent som år 1945. Men behoven var också begränsade. Fram till 1800-talets slut gällde det att främst fylla statens behov av ämbets- och tjänstemän: präster, domare, läkare och lärare. Därefter, som en följd av det industriella genombrottet, tillskapades specialhögskolor för att fylla det ökade behovet av högre utbildning inom teknik och ekonomi.

Men den svenska forskningen och den tekniska utvecklingen stod och föll inte med tillgången på statliga medel. De vetenskapliga akademierna förfogade även över fonder som avkastade medel till forskning och utveckling. Dessutom fanns under mellankrigstiden ett antal svenska privata stiftelser vars ändamål var att främja framstående aktörer inom olika områden. Den privata svenska forskningsfinansieringen kompletterades inte sällan med medel från Rockefellerstiftelsen, som tidigt upptäckte potentialen hos Skandinaviens forskare. Efter att ha rest runt i Europa konstaterade Rockefellerstiftelsens utsände att de länder som undkommit första världskriget visserligen hade kunnat bygga upp laboratorier men att det saknades resurser för en utveckling till hela forskningsinstitutioner. I Sveriges fall noterades att många forskningsmiljöer kännetecknades av revirtänkande och nationell trångsynthet.

Rockefellerstiftelsens tilldelning av medel under mellankrigstiden

ledde till att svenska forskare kunde etablera samarbete över ämnesgränser och förhindra negativa tendenser i forskningsklimatet. Bland tidiga mottagare av medel från Rockefellerstiftelsen fanns Hans von Euler, Manne Siegbahn och The Svedberg, alla så småningom Nobelpristagare. I samtliga fall ägde den amerikanska finansieringen rum i nära samverkan med Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse (se även nedan).⁵

Trots en ökning av de privata stiftelsernas verksamhet vilade ständigt ett hot över den svenska donationskulturen i form av indragen skattebefrielse. I Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses fall aktualiserades skattefrågan första gången 1930 i samband med att skattemyndigheten företog en granskning av stödmottagare. Av hävd var stiftelser, vars avkastning gick till allmännyttiga ändamål, befriade från kommunal-skatt. Vad som ansågs vara allmännyttigt kunde emellertid alltid diskuteras. Denna diskussion resulterade 1938 i att ett stöd på 190 000 kronor till Skansens rulltrappa från Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse ifrågasattes. Taxeringsmyndigheten menade att ett sådant stöd inte kunde ligga inom ramen för en vetenskaplig stiftelses verksamhet.

Principfrågan stöttes och blöttes i flera år, samtidigt som en statlig skattekommitté från 1936 hade i uppdrag att arbeta fram riktlinjer på området. Ett betänkande lämnades 1939, med förslag om skattebefrielse för stiftelser med huvudsakligt ändamål att stödja undervisning och utbildning samt främja vetenskaplig forskning. Regeringens proposition, som dröjde till våren 1942, gick på skattekommitténs förslag och följdes upp av ett riksdagsbeslut med samma innebörd. Departmentschefen Ernst Wigforss klargjorde att även kulturminnesvård i regel var att hänföra till vetenskaplig forskning, vilket öppnade för en generös medelstildelning även inom kulturområdet.

De nya bestämmelserna, som trädde i kraft 1943, innebar klarare spelregler samtidigt som stiftelserna gavs ett ökat handlingsutrymme. Taxeringsnämnden hävdade dock sin rätt att även för 1942 taxera hela Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse, i kraft av att regeringsrätten 1941 slagit fast att stiftelsen inte uppfyllt kriterierna för skattebefrielse. Skatteskulden för enbart de första fyra åren uppgick till ett belopp som motsvarade ett helt årsanslag från Knut och Alice Wallenbergs Stiftel-

se. Stiftelsen överklagade samtliga beslut men gav till sist upp försöket att få skatterestitution (återbetalning av skatt) för åren 1938–1941. Där-
emot undanröjde regeringsrätten så småningom (1945) taxeringen för
verksamhetsåret 1942.

Skansens rulltrappa är ett intressant principfall som belyser den
spänning som genom historien funnits mellan politiska partier, den
statliga kontrollmakten och de privata stiftelserna. Vi kan dessutom
konstatera att händelsen, trots att själva stödet var marginellt i sam-
manhanget, i sin förlängning förde med sig betydande ekonomiska
konsekvenser för Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses totala stödjan-
de verksamhet under flera år.

Ett första gemensamt drag i anslagen från Knut och Alice Wallen-
bergs Stiftelse har varit viljan att åstadkomma tvärvetenskapliga insat-
ser, ofta nationella, som skär igenom universitetens och högskolornas
institutioner, men även, beroende på typ av ändamål, genom de veten-
skapliga akademierna och riksföreningarna. Storleken på insatserna har
ofta krävt samråd med forskningsråden och vid flera tillfällen tillkom-
mit som ett resultat av samarbete med utländska stiftelser. För att kom-
ma ifråga för forskningsfinansiering har det krävts en kvalitet på en in-
ternationellt sett hög nivå. Anslag till doktorandstudier, forskarlöner,
konferensresor och driftsbidrag har däremot givits låg prioritet. I stad-
garna står det till och med att anslag till sistnämnda kategorier inte ska
förekomma. Dock utdelades under den tidiga perioden en rad sådana
anslag i samband med att stiftelsen bidrog till etableringar av naturveten-
skapliga institutioner. Med början på 1980-talet har dessutom flera
stipendieprogram till studenter och forskare inrättats.

Det andra tydliga draget i stiftelsens historia är en geografisk kon-
centration till ändamål i Mälardalen, närmare bestämt till Stockholm
och Uppsala. Denna fokusering, som ytterst grundar sig på donatorer-
nas hemvist och intressen, innefattar även icke-forskningsinriktade än-
damål i regionen såsom bibliotek, skolor och museer. Ett tredje känne-
tecken på verksamheten är strävan att åstadkomma samlade insatser
inom ett område, med en beredskap för kontinuerlig tilldelning av me-
del över tid. Strategin är densamma som i Wallenberggruppens in-
dustriella gren, nämligen att ge prioritet åt långsiktiga satsningar inom

områden där man ser framtida möjligheter. Detta har i fallet med Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse inneburit att samma aktörer och institut kunnat motta finansiellt stöd under flera decennier. I nedanstående tabell återfinns mottagarna av de största anslagen samt uppgift om när de först mottog medel.

Tabell 1. Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses större anslag 1917–1992.

Mottagare	Första beviljade anslaget
Stockholms stadsbibliotek	1918
Fackskolan för huslig ekonomi i Uppsala	1920
Stipendieprogrammet av år 1921	1921
Handelshögskolan i Stockholm	1923
Stockholms Handelskammare	1927
Stockholmskemin och Hans von Euler	1927
Institutet för husdjursförädling	1927
Statens Havsfiskelaboratorium i Lysekil	1927
Stockholms högskola	1928
Stockholms Observatorium och Bertil Lindblad	1928
Sigtunaskolan	1928
Sötvattenslaboratoriet på Lovön	1929
Växtförädling och Herman Nilsson-Ehle	1931
Statens sjöhistoriska museum	1931
Höglandsskolan i Ålsten	1932
Tekniska museet	1933
”Wallenbergskanalen”	1933
Vetenskapsakademiens forskningsinstitut för experimentell fysik och Manne Siegbahn/Siegbahn-institutet (CRYRING-projektet)	1935
Fysikalisk kemi och The Svedberg/The Svedberg-laboratoriet	1935
Oceanografi och Hans Pettersson	1935
Nordiska museet	1936
Armémuseum	1937
Svenska Institutet i Rom	1937
”Wallenberglaboratorier”	1945
Karolinska Institutet	1946
Institutet för Rättsvetenskaplig Forskning	1947
Fältstationer	1950
Nordiska folkhögskolan på Biskops-Arnö	1957
ESCA-projektet (Elektron-spektroskopi, Kai Siegbahn)	1958
Institutet för rymdforskning/Centrum för EISCAT	1958

Mottagare	Första beviljade anslaget
Capellagården på Öland (Carl Malmsten)	1960
Svenska Emigrantinstitutet i Växjö	1965
Finanspolitiska Forskningsinstitutet	1966
Jubileumsdonationen 1967 – stipendieprogram	1967
Franska skolan i Stockholm	1970
Pelletron, Lunds universitet	1972
MAX-lab, Lunds universitet	1975
Svenska Institutet i Athen	1974
PET-projektet (positronemissionstomografi)	1978
Postdoktorala bioteknologiska utbildningsprogrammet	1983
Polarforskning vid Stockholms universitet	1984
Satellitprojektet Freja	1988
Superdator/Nationellt superdatorcentrum	1988
Vidareutbildningsstipendier avseende utlandsstudier för jurister	1989
Stipendieprogram inom humaniora	1989
Stipendieprogram för baltiska yngre forskare och studerande	1992
WASA-projektet	1992

Källa: Uppgifter sammanställda från Hoppe m.fl. (1993).

Den internationellt prisbelönta forskningen inom kemi, biokemi, fysikalisk kemi och experimentell fysik, som renderade ett antal svenskar Nobelpris, finansierades genom stora anslag från Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse och Rockefellerstiftelsen. Genom att dessa stiftelser 1927 ställde vardera 210 000 kronor till förfogande kunde Hans von Euler bygga en ny biokemisk institution vid Stockholms högskola, två år innan han erhöll Nobelpriset i kemi. Inte minst von Eulers motiv att genom satsningen utveckla ett samarbete mellan vetenskap och industri lär ha vunnit K.A. Wallenbergs gillande, som den industriman han var. Stiftelsernas engagemang följdes upp med anslag till uppförandet av ett organiskt-kemiskt institut i slutet av 1930-talet. Åtskilliga anslag gavs därefter till utbyggnad, forskningsprojekt och löner, innan von Eulers båda skapelser flyttades till Arrhenius-laboratoriet i det nya universitetsområdet på Frescati. I en PM från 1947 konstaterade Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses styrelseordförande att von Euler "fått allt vad han begärt".⁶

Lika medveten och långsiktig var satsningen på Manne Siegbahn och uppbyggnaden av ett forskningsinstitut för experimentell fysik. År 1930, fem år efter det att Siegbahn fått Nobelpriset i fysik, uppvaktades K.A. Wallenberg med en detaljerad plan för uppförandet av ett nytt institut för fysik. Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses färska anslag till von Euler, men även till Stockholms Observatorium, bör ha inspirerat till besöket hos donatorn, som ställde sig positiv. Denna gång dröjde det innan Rockefellerstiftelsen hakade på. Istället uppnåddes målet genom samfinansiering med Nobelstiftelsen, medan Rockefellerstiftelsen och Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse kom att samarbeta 1945 vid byggandet av en större cyklotron. Av den totala kostnaden på 750 000 kronor stod Rockefellerstiftelsen för två tredjedelar medan Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse ställde upp med resterande tredjedel. I ett senare nära samarbete mellan Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse och Manne Siegbahninstitutet för fysik möjliggjordes projektet CRYRING, en accelerator- och lagringsring. Från Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse lämnades anslag till detta projekt på motsvarande 43,5 miljoner kronor under åren 1984–1991.

The Svedberg blev tidigt en av Rockefellerstiftelsens stora favoriter, inte minst efter att han som 28-åring mottagit Nobelpriset i kemi 1926. Det nya laboratoriet 1931, finansierat av Rockefellerstiftelsen, sades vara ”en vetenskapsmans dröm”. Rockefellerstiftelsen utlovade fortsatta årliga bidrag om det samtidigt utgick svenska bidrag motsvarande hälften av Rockefellerstiftelsens anslag. The Svedberg skrev till K.A. Wallenberg som omgående lämnade ett positivt svar. Årsanslagen från de båda stiftelserna till The Svedberg fortsatte in på 1950-talet. Dessutom höjdes de väsentligt. Den stabila långsiktiga finansieringen gav Svedberg möjlighet att även engagera sig i en ny institution för kärnkemi med medicinsk inriktning. Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses anslag till acceleratorverksamheten i Uppsala från 1950-talet genererade en rad experiment och tekniker, av vilka några fördes samman 1986 i det så kallade The Svedberg-laboratoriet.

Fysiken har intagit en särställning i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses verksamhet med en betydande andel av årligt totalanslag, delvis som en konsekvens av den dyra utrustning som är förknippad med fy-

sikaliska experiment. Under åren kring 1990 låg anslagen till fysiken på minst 20 procent av det totala anslaget. Ett annat av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse gynnat område har varit den medicinska forskningen, i synnerhet den som bedrivits vid Karolinska Institutet. Under perioden 1946–1959 låg det årliga anslaget till institutet på mellan 12 och 50 procent av stiftelsens totala anslag. Inom ramen för satsningarna på naturvetenskap och medicin har betydande bidrag lämnats till så kallade Wallenberglaboratorier. Dessutom har en rad fältstationer byggts upp, och flera forskningsinstitutioner har genom stiftelsens försorg fått möjlighet att köpa in kostsam utrustning till sin verksamhet. Vid enstaka tillfällen har Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse också tagit initiativ till egna forskningsinstitutet, av betydelse för utvecklingen inom ett visst ämnesområde. Exempel på detta är grundandet av Institutet för Rättsvetenskaplig Forskning 1947 och bildandet av Finanspolitiska Forskningsinstitutet 1966. Båda dessa är idag särskilda stiftelser.

På 1950-talet beviljades anslag till mellan 30 och 40 projekt årligen. En stabil ökning under följande decennier resulterade i att antalet anslag på 1980-talet pendlade runt etthundra stycken. Fördelat på mottagarkategorier har universitet och högskolor stått som mottagare till merparten av dessa: under efterkrigstiden cirka sju av tio anslag. Restande del har fördelats relativt jämnt mellan forskningsinstitut, akademier, museer, skolor och andra mottagare. Universiteten i Lund och Uppsala har legat stabilt på tio procent av totala antalet anslag, med toppar i samband med jubileer. Därefter har universiteten i Stockholm och Göteborg kommit, med årliga andelar kring tio procent. Bland specialhögskolorna har Handelshögskolorna i Stockholm och Göteborg samt Karolinska Institutet intagit en särställning. Under vissa år har även dessa fått mer, eller mycket mer, än tio procent av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses sammanlagda tilldelning.

Under den senaste tioårsperioden – 1993 till 2002 – har den årliga utdelningen av medel i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse stigit kraftigt, även i fasta priser räknat. Från att ha legat kring 300 miljoner kronor fram till mitten av 1990-talet steg det årliga anslaget successivt under andra hälften av decenniet, för att 2002 hamna på 906 miljoner kronor. Som jämförelse kan nämnas att värdet av utdelade medel i No-

belstiftelsen 2002 uppgick till 111 miljoner kronor. Totalvärdet av utdelade medel i Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse 1993–2002 uppgick till 5,6 miljarder kronor.⁷

Slutsatser och reflektion

Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse har genom sin stödjande verksamhet spelat en central roll för svensk forskning i närmare etthundra år. Det finns en direkt koppling mellan Knut och Alice Wallenbergs donationer och framstående svenska forskarinsatser, där några kulminerat i Nobelpris. Det finansiella stödet har inte bara bidragit till en mycket hög kvalitet i den svenska forskarmiljön och kommit svensk industri till godo, utan också höjt Sveriges internationella anseende som forskarnation. Vi kan dessutom konstatera att stiftelseformen har underlättat ett vidmakthållande av vitala industriella och kommersiella intressen inom ramen för svenskt näringsliv.

Samtidigt kan noteras att socialdemokratiska regeringar från 1930-talet och framåt hotat med inskränkningar i den begränsade skattskyldigheten, bland annat utifrån motivet att stiftelsebildning skulle vara ett sätt att tillgodose industriella och kommersiella intressen. Betänker vi att en allt större andel av forskning och forskarutbildning vid svenska universitet finansieras med hjälp av externa medel, främst avkastningen från olika stiftelser, är det rimligt att tro att staten i framtiden tvingas inta en betydligt generösare attityd till privata donationer, såvida man inte har för avsikt att stärka basen för fakultetsfinansierad forskning. Statens försämrade finanser borde därför utgöra ett skäl för politiker att inta en mer pragmatisk hållning till stiftelseformen, i syfte att värna om en hög internationell nivå på den inhemska forskningen.

Mycket tyder på att den privata donationsviljan är beroende av den begränsade skattskyldigheten. Risken med en inskränkning av skattebefrielsen är att presumtiva svenska donatorer väljer att bilda stiftelser i länder med relativt lägre skatt (skatteanpassning). Bildandet av utländska stiftelser knutna till familjerna Kamprad och Rausing visar på att en sådan tendens finns, även om utlandsetableringen, åtminstone i fallet med Kamprad, ytterst har att göra med sökandet efter ett allmänt

sett gynnsammare företagsklimat än det svenska. I vilket fall som helst speglar förhållandet en osäkerhet kring stiftelseformens framtid. Orsakerna är att söka i den svenska arbetarrörelsens förhållningssätt till marknadsekonomi och kapitalism, där möjligheten att genom privata stiftelser styra viss inriktning på offentlig verksamhet, till exempel universitetsforskning, utgör ett hot mot bilden av en stark stat som sköter all styrning och omfördelning av resurser i samhället.

Den politiska utmaningen består i att åstadkomma stabila, förutsägbara spelregler för såväl gamla som nya donationer i Sverige, i syfte att återskapa en gynnsam donationskultur. För detta krävs attitydförändring och reformvilja. Intressekonflikten mellan nationalstatens kontrollmakt och stiftelsevärlden måste överbryggas. Större hänsyn bör tas till att det privata donationskapitalet används för att finansiera offentliga organisationer och inrättningar, utifrån det faktum att storleken på det privata kapitalet vida överstiger det offentliga (se kapitel 2). Genom att mottagare av privata anslag är skolor, universitet, museer etc. omvandlas dessutom det privata kapitalet till att i slutänden bli offentligt kapital. Om denna från statskassesynpunkt sett gynnsamma transformering av kapital ska fortleva, krävs en betydligt mer positiv syn på donationer och privata stiftelser i det svenska samhället.

Noter

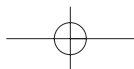
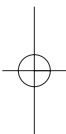
- 1 Kapitlet baseras på en omfattande empirisk studie av Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses grundande, kapitaltillväxt, administration och anslagsbeviljande verksamhet, presenterad i samband med stiftelsens 75-årsjubileum 1992. Se Hoppe m.fl. 1993.
- 2 Chicago University, webbplatsen (9 maj 2003).
- 3 I boken om Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse anges beloppet 33 miljoner kronor för Nobelstiftelsen 1992. Nobelstiftelsen själv menar dock att anslag för prisbedömningsprocedurens genomförande också bör inkluderas i utdelade medel, vilket ger ett totalt utflöde på drygt 70 miljoner kronor för 1992.
- 4 Den senare siffran avser den totala satsningen på forskning och utveckling enligt budgetpropositionen för 2003, det vill säga 24 981 miljoner kronor, vilket motsvarar cirka 1,1 procent av beräknad BNP för 2003.

- 5 Den danske Nobelpristagaren Niels Bohr lär ha varit en bland de allra första i Skandinavien som mottagit forskningsmedel från Rockefellerstiftelsen, vilket skedde 1923.
- 6 Hoppe m.fl. (1993).
- 7 Uppgifter inhämtade från Knut och Alice Wallenbergs Stiftelses verkställande ledamot respektive Nobelstiftelsens verkställande direktör.

Referenser

Chicago University. Hämtat från <<http://www.uchicago.edu>> 9 maj 2003.

Hoppe, G., G. Nylander och U. Olsson (1993), *Till landets gagn. Knut och Alice Wallenbergs Stiftelse 1917–1992*. Stockholm: Knut och Alice Wallenbergs Stiftelsen.



Jan Kellgren & Maria Boyce

4

DONATIONER UR ETT SKATTERÄTTSLIGT
PERSPEKTIV¹

EFTERSOM skatterna påverkar beteendet hos skattskyldiga är det naturligt att undersöka de skatteregler som kan påverka förekomsten av och formerna för donationer. Donationer kan enligt Norstedts stora svenska ordbok definieras som ”en större gåva till allmännyttigt ändamål” men är inte ett juridiskt definierat begrepp.² Donationer följer istället samma regler som gåvor i allmänhet. Sådana förmögenhetsöverföringar – gåvor – som utgörs av donationer kan ta sig många former och aktualisera en mängd olika frågor om inkomst- och gåvobeskattnings. Variationsmöjligheterna för att genomföra sådana här transaktioner är också mycket stora. Huvudsyftet med föreliggande kapitel är att klargöra huvuddragen i rättsläget i inkomst- och gåvoskatterättsligt hänseende vid donationer i Sverige – av individer och aktiebolag som är skattskyldiga i Sverige – till stiftelser som är inriktade på att verka för allmännyttig undervisning och forskning. Dessa regler diskuteras också ur ett lämplighetsperspektiv. Vissa av de svenska reglerna jämförs med amerikanska skatteregler som på flera sätt skiljer sig från de svenska.

Skatterna har på många sätt betydelse för förekomsten av donationer till välgörenhet i Sverige. En grundläggande förutsättning för donationer är givetvis att det finns förmögenheter eller inkomster att disponera för detta syfte. Uppenbarligen har skattesystemet stor betydelse för om så är fallet i ett land. Skattesystemets nivå och struktur påverkar

den tid befolkningen är beredd att ägna åt lönearbete istället för att till exempel vara lediga eller att själv utföra arbeten man annars skulle ha använt (beskattade) lönedel för att betala (skattebetalande) fackmän för att utföra. Om befolkningen arbetar mindre, minskar generellt sett förutsättningarna för att skapa förmögenheter. Själva skatteuttaget minskar förstås också storleken på skattskyldigas nettoinkomster och nettoförmögenheter.

Skattereglerna kan dessutom påverka delar av befolkningen att välja att företa dispositioner så att skatten betalas i länder med lägre skattetryck, till exempel genom arbete eller bosättning i sådana länder. ”Svenska” förmögenheter och inkomster kan därmed i högre grad styras till andra länder. Även om det förstås är möjligt också för utlandsboende att donera medel till verksamheter i Sverige är det enligt vår mening mindre sannolikt att så sker, än vad som är fallet med personer som bor i Sverige och har sin förmögenhet placerad i Sverige. Det kan således tänkas föreligga ett slags ”skattekonkurrens” länder emellan, särskilt beträffande förmögna personer och företag.

En andra grundläggande förutsättning för att donationer ska förekomma är att de personer som har höga inkomster eller förmögenheter också väljer att donera. Är skattetrycket högt är det tänkbart att skattskyldiga kan uppleva att de ”bidrar tillräckligt via skattsedeln”. Med ett högt skattetryck kanske också behoven i samhället kan antas vara, och av potentiella donatorer upplevas som, mindre än om skattetrycket är mycket lågt. Med stora skatteintäkter kan staten bättre ombesörja finansieringen av till exempel utbildning och forskning.³

Donationsviljan påverkas rimligtvis också av hur skattereglerna för själva donationerna ser ut. Om donationer är skattemässigt förmånliga för donatorn (till exempel genom avdragsrätt för donationen) och för donationsmottagaren (till exempel genom skattefrihet för donationen) och reglerna dessutom är enkla att förstå och förutsäga, får donationsviljan antas öka.

Slutligen torde donationsviljan påverkas av hur donationsmottagaren beskattas efter själva mottagandet av donationen. Exempelvis bör det vara mer attraktivt att bidra till en välgörenhetsstiftelse om denna är skattebefriad än om stiftelsen belastas av höga inkomst-, förmögen-

hets- och gåvoskatter. Också skatteeffekterna i senare led torde vara av betydelse. Kan donationsmottagaren ge skattefria stipendier blir det en ”större utväxling” på donerade medel än om verksamheten måste genomföras med traditionellt beskattad avlöning, där en inte oväsentlig del av bidraget ”går åt” till att täcka inkomstskatt och sociala kostnader.⁴

Som framgår är frågeställningarna många och ofta komplicerade. För att göra framställningen överskådlig har vi funnit det nödvändigt att fokusera arbetet på några utvalda spörsmål. Framför allt vill vi belysa två former av donationer.

För det första vill vi diskutera vilka inkomst- och gåvoskatterättsliga effekter det får när en privatperson disponerar sina egna inkomster (i inkomstlagen tjänst eller kapital) eller sin personliga förmögenhet för att donera till stiftelser som är inriktade på att verka för allmännyttig undervisning och forskning. Denna situation diskuteras i avsnittet ”Privatpersoners donationer”.

För det andra vill vi belysa skatteeffekterna när ett aktiebolag gör donationer för motsvarande ändamål (se ”Företags donationer”). Dessa två fall aktualiserar enligt vår mening de flesta centrala och principiellt intressanta inkomst- och gåvoskatterättsliga spörsmålen vid donationer.

I resterande delar av detta kapitel diskuteras hur skatten påverkas av en stiftelses användning av de donerade medlen (”Skatteeffekter vid stiftelsens användning av donationen”) samt ges en översyn av de amerikanska rättsreglerna i avsnittet ”Amerikanska skatteregler”. I ”Avslutande reflektioner” presenteras några reflektioner med anledning av den föregående analysen.

Privatpersoners donationer

Skatteeffekter för donatorn

En privatpersons donationer måste i princip alltid ske med beskattade medel. Detta gäller oavsett om donationen görs med personens löne- medel, kapitalinkomst eller förmögenhet. Lön och kapitalinkomster är skattepliktiga, förmögenheter byggs vanligen upp med beskattade me-

del och gåvor är inte avdragsgilla. Att avdragsrätt vid inkomstbeskattning inte föreligger följer av Inkomstskattelagen (IL) 9 kap. 2 §, som säger att avdrag inte får ske för ”levnadskostnader och liknande utgifter”. Enligt stycke 2 i samma lagrum räknas utgifter för gåvor – och därmed donationer – till denna kategori.

Endast om en donation i skattemässigt hänseende klassificeras som ”betalning för ett uppdrag” kan uppdragskostnaden i vissa fall bli avdragsgill. Att en sådan omklassificering skulle ske och att avdragsrätt dessutom skulle föreligga kan dock endast bli aktuellt i mycket speciella situationer. I konsekvensens namn bör mottagaren då bli föremål för inkomstbeskattning (i stället för gåvobeskattning).

Gåvobeskattning av mottagande stiftelse

Donationer sker följaktligen nästan uteslutande med beskattade medel. Hur ser då skattesitsen ut för mottagaren? Det är reglerna för gåvobeskattning som aktualiseras vid donationer eftersom det är fråga om benefika (”vederlagsfria”) förmögensöverföringar.

Huvudregeln innebär att mottagaren av donationen är gåvoskattskyldig. Om han väljer att ge gåvan vidare är det i princip fråga om en ny gåva, som kan komma att föranleda en ny gåvobeskattning. När en stiftelse använder donationer för att understödja en verksamhet är det dock inte aktuellt med gåvobeskattning av mottagaren av stödet. Stiftelsen anses nämligen inte agera med benefik avsikt.⁵

Vid aktualiserandet av gåvobeskattning måste allra först avgöras om det verkligen är fråga om en gåva i den mening som avses i Lagen om arvsskatt och gåvoskatt (AGL). En gåva är en frivilligt företagen förmögensöverföring med benefik avsikt. Vanligen är det inte komplicerat att avgöra om en donation är en gåva, men det kan uppstå gränsdragningsproblem mot inkomstbeskattningen. Till exempel kan förmögensöverföringen i själva verket vara en inkomstskattepliktig remuneratorisk gåva, som har sin grund i en vilja att belöna ett tidigare utfört arbete. Mer aktuellt i de här diskuterade sammanhangen är att en donation kan komma att ses som en uppdragsersättning för kommande tjänster och på denna grund bli föremål för inkomstbeskattning. Den-

na fråga har dock främst relevans vid donationer från företag och behandlas i avsnittet ”Inkomstbeskattning av mottagande stiftelse”. Om det verkligen är fråga om en gåva behöver mottagaren inte betala någon inkomstskatt med anledning av donationen (8 kap. 2 § 1L).

Nästa steg är att värdera den bortsänkta egendomen.⁶ Värdering enligt AGL är ett förfarande som för den oinvigde kan få överraskande resultat. Värderingsreglerna är nämligen höggradigt icke-neutrala och gåvoskattens storlek kan därför variera avsevärt beroende på vilken sorts tillgång som skänks. Detta öppnar för utnyttjande av skattereglerna i skatteminskande syfte. Värderingen tar sikte på tillgångsslag. Det är normalt sett tillgångarnas värde vid gåvotillfället som är avgörande (36 § AGL). För donation av kontanta medel gäller av naturliga skäl att gåvan värderas till sitt fulla värde, men till exempel värderas OTC-aktier till trettio procent av börskursen vid gåvotillfället. Skulder värderas vanligtvis till sitt fulla belopp.

Efter att tillgången sålunda värderats kan man gå vidare till själva skatteuträkningen. Det är vid detta moment de flesta gåvoskattefrågor aktualiseras som är karakteristiska för de här diskuterade fallen. En gåvotagares skattestatus kan vara av tre olika slag.

Den mest förmånliga graden av skattskyldighet (vid sidan om skattefrihet) har de skattesubjekt som tillhör skatteklass I. Den omfattar en ganska snäv krets av givaren närstående fysiska personer och är i praktiken knappast relevant i donationssammanhang. Skatteklass II är den minst förmånliga skatteklassen och omfattar bland annat alla juridiska personer (som inte är skattebefriade). Skatten är progressiv (10–30 procent).⁷ Slutligen finns också en tredje klass för gåvobeskattning som innebär skattefrihet.

Skattefrihet är förstås mest förmånligt. I dessa fall saknar tillgångsvärdering betydelse. Frihet från gåvoskatt föreligger här för subjekt uppräknade i 3 § eller 38 § AGL. Bland de subjekt som är skattebefriade enligt 3 § kan i detta sammanhang särskilt nämnas: ”staten [och statliga institutioner]; /.../ stiftelse /.../ som har till huvudsakligt ändamål att främja barns eller ungdoms /.../ utbildning ..., dock icke där ändamålet är att sålunda tillgodose medlemmar av viss eller vissa släkter” samt ”akademi och sådan stiftelse eller sammanslutning, som

har till huvudsakligt ändamål att främja vetenskaplig undervisning eller forskning”.

Skattebefrielse tillkommer dock inte sammanslutning som har till syfte att i sin verksamhet tillgodose medlemmarnas ekonomiska intressen, och inte heller utländsk akademi, stiftelse eller sammanslutning. Däremot går skattefriheten inte förlorad om verksamheten är inriktad på att tillgodose ändamål i utlandet.⁸ Frihet från gåvoskatt kan föreligga även för subjekt som inte utvecklar egna aktiviteter utan verkar för sitt ändamål genom att stödja andras verksamheter.

Därtill är ”landstingskommun, kommun eller annan menighet ävensom hushållningssällskap med stadgar som fastställts av regeringen eller myndighet som regeringen bestämmer” skattebefriade enligt 38 § AGL. Detsamma gäller ”stiftelse med huvudsakligt syfte att främja religiösa, välgörande, sociala, politiska, konstnärliga, idrottsliga eller andra därmed jämförliga kulturella eller eljest allmännyttiga ändamål”. Cirka åttio procent av stiftelsens verksamhet måste tillgodose det allmännyttiga ändamålet.

Det som nu har behandlats är privatpersoners donationer till stiftelser som stödjer utbildning och forskning. Emellertid kan en donator också välja att ge direkt till en sådan verksamhet, det vill säga utan förmedling av en stiftelse eller liknande. Det kan då vara fråga om en penninggåva till stöd för utbildning eller forskning till en enskild person (elev, student eller forskare). Denna situation faller utanför ramarna för föreliggande arbete. Det kan dock påpekas att privatpersoner inte kan få skattefrihet enligt 3 och 28 § AGL. Skattesituationen vid gåvor direkt till privatperson är därför inte lika förmånlig som vid gåvor till en ”gåvoskatteprivilegierad” stiftelse. Detta gör dock oftast inte så mycket eftersom donationer direkt till en person sannolikt sällan torde vara så stora att progressiviteten i gåvobeskattningen blir besvärande. Det bör också nämnas att det för en privatperson inte torde vara möjligt att ge stipendier med skatterättslig verkan. Därför kan mottagaren inte vara inkomstskattebefriad på grund av reglerna om stipendier i inkomstskattelagen (se avsnittet nedan om skatteeffekter vid stiftelsens användning av donationen).

Inkomstbeskattning av mottagande stiftelse

Stiftelser kan också vara föremål för inkomstbeskattning. I den mån stiftelsens inkomster inte är att klassificera som gåvor i skatterättsligt hänseende blir det aktuellt att pröva om skattskyldighet för stiftelsen föreligger enligt inkomstskattelagens regler. Skattskyldigheten för inkomster är olika för olika stiftelsetyper. Huvudregeln är att stiftelser är fullt skattskyldiga för alla inkomster. Skattesatsen är densamma som för aktiebolag, det vill säga 28 procent. Många stiftelser är dock mer eller mindre skatteprivilegierade. De inkomstskatterättsliga förutsättningarna varierar därför beroende på vilken stiftelsetyp som det är fråga om.

Om det ska bli aktuellt att inkomstbeskatta en stiftelse med anledning av en mottagen donation måste det vara fråga om en uppdragserättning (felaktigt benämnd donation). Detta är ytterst sällan aktuellt vid privatpersons donationer till stiftelser, inte minst då stiftelser sällan torde utföra prestationer åt privatpersoner. Vi har därför valt att diskutera frågan om inkomstbeskattning av stiftelser i nästföljande avsnitt, där donationerna kommer från företag.

Företags donationer

Inkomstbeskattning av fysisk person?

När ett företag gör en förmögenhetsöverföring till en stiftelse kan det tyckas vara en självklarhet att det är det utbetalande företaget som ska anses vara donator i skatterättslig mening och att donationen inte bör få någon skatterättslig effekt för företagets ägare och anställda. Det är dock inte alltid givet. Det kan nämligen bli aktuellt att inkomstbeskatta någon eller några av företagets anställda eller ägare med anledning av den företagna donationen och att därefter se de inkomstbeskattade fysiska personerna som donatorer.

Det faktum att dessa fysiska personer inte fått några pengar utbetalade till sig utesluter inte beskattning. Så kan till exempel den skattskyldige ha disponerat över ett skattepliktigt belopp genom att på något sätt bestämma vem som ska få det. Det är en skatterättslig princip

(dock inte undantagslös) att den som disponerar över ett skattepliktigt belopp är skattskyldig för beloppet, även om han inte själv har tillgodogjort sig det.⁹ Om sålunda en arbetstagare avsäger sig en del av sin lön och ber arbetsgivaren att skänka detta belopp till en angiven stiftelse, blir han normalt sett skattskyldig för det donerade beloppet. Situationen torde vara likartad när en aktieägare avstår från en utdelning.¹⁰

En annan tänkbar grund för beskattning av ägare och anställda är också att jämställa värdet av att arbetsgivaren gör en utbetalning av medel till välgörande ändamål med andra förmåner, som till exempel fria måltider eller teaterbiljetter. Tillfredsställelsen för den enskilde av att medel donerats till välgörande ändamål kan säkert för många vara större än vad som är fallet med exempelvis "kick-off"-resor med kollegerna eller andra förmåner som kan komma att inkomstbeskattas. Tillfredsställelsen kan ha sin grund i välbehag över själva det faktum att den välgörande stiftelsens verksamhet understöds eller genom den personliga prestige en allmännyttig stiftelse eller donation i det egna namnet kan tänkas skänka.¹¹

Ytterligare argument kan anges för att beskattning i vissa fall bör ske. Det kan också hävdas att ett aktiebolag strängt taget inte kan sägas hysa en äkta välvilja på samma sätt som en människa. Företag kan naturligtvis ge till välgörande ändamål, men det är då egentligen fråga om gåvor i goodwillssyfte (det vill säga att orsaken ytterst är att tjäna mer pengar) eller om att tillfredsställa personliga preferenser hos personer som har makt över bolaget. Det kunde mot denna bakgrund tänkas – åtminstone teoretiskt – att till och med en arbetsgivares helt ensidiga initiativ att skapa en välgörande allmännyttig stiftelse i en pensionerad framstående medarbetares namn skulle kunna ge upphov till skatteplikt för medarbetaren. Invändningar kan dock resas mot sådana argument. Det brukar vara möjligt att med skatterättslig verkan avsäga sig naturaförmåner, den förmånstyp som det är mest närliggande att jämföra med i dessa fall. Vidare kan sägas att om lönen höjs får löntagaren åtminstone en likviditetsförstärkning som mer än väl täcker skattekostnaden. Dessutom är det allmänt sett tveksamt om det enligt gällande rätt kan anses vara en skattepliktig förmån att en välgörande stif-

telse skapas i ens namn, om man inte själv tydligt har utverkat det (till exempel genom att avstå från lön eller åtminstone vid någon sorts förhandling med arbetsgivaren).

Frågan om förutsättningarna för inkomstbeskattning av ett företags anställda eller ägare med anledning av donationer från företaget till stiftelser är alltså inte okomplicerad och rättsläget får sägas vara delvis oklart. När företagets utbetalning inte på något tydligt sätt har påverkat den fysiska personens utdelning respektive lön, är utrymmet för en inkomstbeskattning av den fysiska personen i praktiken obefintligt.¹² En fysisk person beskattas dock för medel som denne har kunnat få ut av företaget men som han bett företaget att betala till en välgörande stiftelse. Det torde också ha betydelse om avståendet sker före eller efter intjänandet och om donationsmottagare och eventuella stiftelseändamål är tydligt angivna av löntagaren.

I några fall kanske förmånen får anses vara av en så speciell karaktär att det kan vara aktuellt att sätta ned dess värde. Skulle det någon gång bli aktuellt med lönebeskattning på grund av en arbetsgivares ensidiga initiativ att ge till välgörande ändamål i arbetstagarens namn, kan det eventuellt bli aktuellt att tillämpa regeln om skattefrihet för minnesgåvor till varaktigt anställda (II kap. 14 § 1L), om gåvans värde inte överstiger 10 000 kronor.¹³

Skatteeffekter för det donerande företaget

I det följande utgår vi från att inkomstbeskattning inte sker av företagets anställda eller aktieägare med anledning av företagets donationer. Företaget anses sålunda vara donator. Också när företag gör donationer gäller förbudet mot avdrag för gåvor (9 kap. 2 § 1L). Trots att avdrag alltså normalt inte medges för företagets donationer finns vissa möjligheter till avdrag. Dessa frågor, särskilt sponsring, har belysts relativt ingående av Pålsson (2000 och 2001) och av det skälet har vi valt att hålla detta avsnitt förhållandevis kort. Det kan påpekas att för enskilda näringsidkare (det vill säga fysiska personer som bedriver näringsverksamhet genom enskild firma) gäller huvudsakligen samma skatteregler som för aktiebolags donationer.

Skälet till att donationsliknande utgifter kan vara avdragsgilla är att de under vissa förhållanden anses vara till nytta för företaget och att de då faller in under den allmänna avdragsregeln i 16 kap. 1 § 1L, som en utgift ”för att förvärva och bibehålla inkomster”. De får i så fall dras av, förutsatt att avdragsförbudet för gåvor inte ”tar över” avdragsrätten.¹⁴

Utgiften kan för det första tänkas vara att se som personalvård. På mycket små orter kan avdragsrätt i vissa fall ges – som för personalvårdskostnader – för bidrag till att uppföra kommunala motionsanläggningar eller liknande.¹⁵ Tolkningar som möjliggör avdrag för donationer till allmännyttiga syften på den grunden att det moraliska värdet av själva givandet skulle få personalen att må bättre, skulle med all sannolikhet inte godtas.

Donationen kan också vara en marknadsföringsutgift, kanske i syfte att förbättra företagets renommé. Sådana utgifter är normalt avdragsgilla. Utbytet av donationen kan till exempel vara att donatorn får namnge en professur, eller på annat sätt får möjlighet att göra sitt namn synligt i nära anknytning till någon verksamhet som företaget vill associeras med. Rättsläget i korthet är att marknadsföringsutgifter, inklusive sponsring, normalt sett är avdragsgilla. Särskilt gäller detta stora företag, där enskilda personers preferenser väl oftast kan ha begränsad betydelse för valet av sponsorprojekt. Därför har stöd från stora företag typiskt sett inte karaktär av ”arbetsgivarfinansierad privatgåva”.

Förbudet mot avdrag för gåvor medför dock att avdrag vägras om donationsmottagaren inte tillhandahåller någon direkt motprestation, eller om inte donationen avser en sådan verksamhet som gör att ersättningen kan anses som direkta omkostnader i donatorns verksamhet.¹⁶ Inte ens om sponsringen är kommersiellt motiverad är det alltså givet att avdragsrätt föreligger – avdragsförbudet i 9 kap. 2 § 1L tar i så måtto över avdragsrätten i 16 kap. 1 § 1L (*lex specialis*). Donationer till stiftelser för utbildning och forskning är inte särskilt vanliga som sponsringsändamål.

Ytterligare en tänkbar grund för avdragsrätt kan vara att donationen avser forskning och utveckling (FoU) som har eller kan få betydelse för företagets näringsverksamhet. Då föreligger till och med en något för-

stärkt avdragsrätt jämfört med vad som gäller enligt den allmänna regeln (se 16 kap. 9 § 1L respektive 16 kap. 1 § 1L). Det räcker enligt regelns förarbeten att företaget har ett rimligt intresse av det arbete som bekostas genom utgiften. Här får praxis sägas vara förhållandevis liberal. Donationer kan då gå till stiftelser utan att avdragsrätten går förlo-rad, troligen i vissa fall även till skattefria stiftelser.¹⁷

Före 1990 års skattereform förelåg en obegränsad avdragsrätt för bi-drag till universitet och för andra vetenskapliga institutioners forsk-ning. Denna avdragsrätt är numera avskaffad.¹⁸ Den vidsträckta avdragsrätten för FoU-utgifter gör dock att avskaffandet är av marginell betydelse för avdragsrätten för företagens egentliga FoU-investeringar. Avdragsrätt föreligger i praktiken fortfarande, åtminstone för FoU-in-vesteringar som är motiverade av rörelsen. För rena välgörenhetsstöd till forskningsprojekt är dock rättsläget mer restriktivt än tidigare.

Det kan alltså förekomma att ett företag får avdrag för donationslik-nande utgifter. Samtidigt är det klart att det i princip inte får vara frå-ga om förmögenhetsöverföringar som ska klassificeras som gåva. Här råder alltså avdragsförbud.¹⁹

Andra frågor som kan aktualiseras vid donationer är till exempel de skatterättsliga konsekvenserna av att ett företag önskar skänka tillgång-ar (i stället för kontanta medel). Då aktualiseras uttagsbeskattning (se 22 kap. 1L). Det innebär att beskattning sker som om tillgången avytt-ras till ett pris motsvarande dess fulla marknadsvärde. Donationer kan också göras genom, eller föregås av, omstruktureringar av ett företag el-ler en företagsgrupp. Syftet kan vara att skänka bort en del av ett före-tag och då kan det bli aktuellt att först företa en omstrukturering. Här uppstår en mängd ofta mycket komplicerade problem som dock inte behandlas i föreliggande arbete. Värt att nämna är dock att de särskil-da reglerna för omstruktureringar av företag kan underlätta sådana transaktioner (se 23 kap. 1L).

Gåvobeskattning av mottagande stiftelse

De grundläggande skattemässiga förutsättningarna för gåvobeskatt-ning av donationsmottagande stiftelser är desamma som i ovan disku-

terade situation. Det är fortfarande fråga om att avgöra att/om en förmögenhetsöverföring ska ses som en gåva, vem som är donationsmottagare respektive donator, hur tillgången ska värderas samt vilken skatterättslig status donationsmottagaren har.

Det finns dock en viktig skillnad mot när en privatperson donerar. Om donatorn får avdrag för förmögenhetsöverföringen är det mycket som talar för att överföringen för mottagaren ska ses som en skattepliktig inkomst. I fallet med en forskningsstiftelse är det i så fall närmast fråga om att se "donationen" som en uppdragsersättning. Det bör dock påpekas att det inte är givet att det råder en så hög grad av samordning mellan å ena sidan klassificeringen i donatorns inkomstbeskattning och å andra sidan bedömningen av om inkomsten för donationsmottagaren är en gåva eller en skattepliktig inkomst.

Förmögenhetsöverföringar benämnda donationer kan i vissa fall också anses ha en blandad karaktär. Det kan betyda att donatorn får avdrag vid inkomstbeskattningen för en del av betalningen, som då ses som en inkomst för mottagaren. Samtidigt kan avdrag nekas för en annan del, som behandlas som en icke avdragsgill gåva (som hos mottagaren är inkomstskattebefriad men belastas med sedvanlig gåvoskatt).

Inkomstbeskattning av mottagande stiftelse

Om en som donation benämnd förmögenhetsöverföring ses som en ersättning, istället för som en gåva, kan förstås inte skattefrihetsregeln för gåvor (8 kap. 2 § 1L) göra den skattefri. Istället blir det aktuellt med inkomstbeskattning. Skatteplikt enligt 1L för en förmögenhetsöverföring förutsätter dock, förutom att förmögenhetsöverföringen måste falla inom 1L:s inkomstbegrepp, att den mottagande stiftelsen är skattskyldig för inkomster av den aktuella typen.

Frågan när en donation benämnd förmögenhetsöverföring ska klassificeras som ersättning och när den ska klassificeras som gåva har tangerats ovan. I de flesta fall är det lätt att skilja mellan gåva och ersättning. En näringsinkomst är ett utflöde av näringsverksamheten, typiskt sett en ersättning för någon form av prestation som mottagaren av pengarna gör, medan en gåva är en frivillig förmögenhetsöverföring

med benefik avsikt. Skiljelinjen kan dock vara svår att dra i praktiken. Klart är emellertid att de flesta donationer inte ges med krav på någon tydlig motprestation eller på att någon mer specificerad verksamhet ska komma donatorn till nytta, så i de flesta fall är de här diskuterade fallen gåvor i skatterättslig mening. Vidare är det mycket svårt att tänka sig att det skulle bli aktuellt att omklassificera en som donation benämnd förmögenhetsöverföring till uppdragsersättning för en stiftelse som använder medlen för att dela ut stipendier för allmännyttig forskning eller för utbildning.

Det bör dock påpekas att i de fall då donerande företag medges avdrag för förmögenhetsöverföringen, kommer skattemyndigheten sannolikt ofta att hävda att det för donationsmottagaren är fråga om en ersättning som ryms inom 1L:s inkomstbegrepp. Om avdragsrätten och skatteplikten samordnas på detta sätt uppnås nämligen reciprocitet vid beskattningen (det vill säga avdragsreglerna för utbetalaren och skattepliktsreglerna för mottagaren korresponderar). Vanligtvis medför avdragsrätt för givaren i praktiken att förmögenhetsöverföringen klassificeras som en ersättning för mottagaren. Men så är inte alltid fallet.²⁰

För de fall då en förmögenhetsöverföring ingår i det inkomstskatterättsliga inkomstbegreppet blir det aktuellt att avgöra om mottagaren också är skattskyldig för inkomstskatt. Huvudregeln är att stiftelser är fullt ut skattskyldiga för alla inkomster i Sverige och från utlandet (6 kap. 4 § 1L). Naturligtvis är det en förutsättning att inkomsterna ingår i 1L:s inkomstbegrepp, vilket som sagt inte är fallet med gåvor. Inkomstskatten är 28 procent av inkomsten. Undantagen från huvudregeln om full skattskyldighet är dock många och en större eller mindre skattefrihet föreligger i många fall.

Stiftelserna kan indelas i tre ”skatteklasser”:²¹ Bland de *privilegerade stiftelserna* märks först och främst de som räknas upp i den så kallade katalogen i 7 kap. 17 § 1L. Förutsatt att kraven i 7 kap. 18 § uppfylls (stiftelsens avkastning ska i mycket hög grad användas för stiftelseändamålet), är stiftelsen skattskyldig enbart för löpande inkomst från innehav av fastigheter. Här märks till exempel Stiftelsen Konung Carl XVI Gustafs 50-årsfond för vetenskap, teknik och miljö samt Nobelstiftelsen. Uppräkningen i lagrummet är uttömmande.

Stiftelser som inte är skattebefriade på grund av 7 kap. 17 § 1L men som ändå uppfyller ett kvalificerat allmännyttigt ändamål regleras i 7 kap. 3–6 § 1L. De är skattskyldiga för näringsinkomst men inte för kapitalvinster och kapitalförluster. En förutsättning är att stiftelsen uppfyller tre krav, nämligen ändamålskravet, verksamhetskravet och fullföljdskravet. Samtliga tre krav ska vara uppfyllda, annars blir stiftelsen obegränsat skattskyldig.

Ändamålskravet innebär att stiftelsen ska ha till huvudsakligt syfte att verka för vissa särskilda, lovvärda ändamål, såsom lämnande av bidrag för undervisning eller utbildning och främjande av vetenskaplig forskning. Ändamålen får inte vara begränsade till vissa familjer eller bestämda personer.

Verksamhetskravet innebär att stiftelsen i den verksamhet som bedrivs uteslutande eller så gott som uteslutande ska tillgodose nämnda ändamål.

Fullföljdskravet innebär att stiftelsen, sett över en period av flera år, ska bedriva en verksamhet som skäligen motsvarar avkastningen på stiftelsens tillgångar. Fullföljdskravet tilldrar sig stort intresse från ledningen i många stiftelser i och med att det inte är givet hur kravet ska uttolkas och därför att rättsläget varit delvis osäkert.²² Eftersom stiftelser förlorar sin skattefrihet om kravet inte uppfylls är frågan av stor betydelse. Av äldre rättspraxis har framkommit att 80 procent av en stiftelses avkastning ska användas för stiftelseändamålet, men i senare praxis har 75 procent ansetts rimligt. (Därifrån kommer det ibland använda uttrycket ”75–80-procentsregeln”.)

Efter ett avgörande av Regeringsrätten från 2001 står det numera klart att kapitalvinster inte inräknas i den avkastning varav 75–80 procent måste delas ut och att förvaltningskostnader får avräknas från avkastningen.²³ Vidare har klarlagts att stiftelsens egna kostnader för arbetet med att förverkliga de kvalificerade ändamålen, till exempel administration vid ansökningar om stipendier, får inräknas i de 75–80 procenten. Dessa tolkningar underlättar för stiftelserna att uppfylla fullföljdskravet. Vidare gäller att avkastningsanvändningen kan tillåtas gå ned under de 75–80 procenten så länge den – sedd över några år – ligger inom ramen för det aktuella intervallet. För nystartade stiftelser kan fullföljdskravet sättas lägre under de första verksamhetsåren.

Familjestiftelser har till syfte att tillgodose en familjs (eller vissa familjers) ekonomiska intressen. Dessa stiftelser beskattas fullt ut för sina inkomster med 28 procents skatt. Stiftelsen får avdrag för lämnade stöd till destinatärerna, som själva beskattas för inkomsten. Familjestiftelser ger alltså inte ”större gåvor till allmännyttigt ändamål”.

Övriga stiftelser är precis som familjestiftelser fullt ut skattepliktiga för sina inkomster. De kan under vissa förutsättningar lämna skattefria stipendier (se nedan). Detta kan inte en familjestiftelse göra.

I Riksskatteverkets (RSV:s) handledning för stiftelser m.m. påpekas att det kan hända att donator får avdrag vid donation till en skattebefriad forskningsstiftelse, en situation som sannolikt inte förutsetts av lagstiftaren. Rättsläget är dock delvis oklart. RSV hävdar att avdrag för bidrag till allmännyttig stiftelse ”i regel” inte medges. Enligt vår mening torde donatorns avdragsrätt kunna kombineras med mottagarens skattefrihet åtminstone i vissa fall. Klart är dock att en stiftelse, för att vara allmännyttig och därmed kunna åtnjuta skattebefrielse, inte får fungera som organ för bransch- eller företagsspecifik forskning.²⁴ Det kan påpekas att universiteten är fria från både inkomst- och gåvoskatt och därför också är lämpliga mottagare för donationer. Ideella föreningar har också en skattemässigt gynnad position.

Skatteeffekter vid stiftelsens användning av donationen

När stiftelsen väl har fått donationen, och eventuella skatter har betalats, ska medlen användas för stiftelseändamålet. Stiftelseändamålet kan förverkligas med flera olika metoder. En *avkastningsstiftelse* arbetar genom att utge bidrag ur stiftelsens löpande avkastning. Stiftelsens förmögenhet är vanligtvis placerad på bankkonto eller i värdepapper. En avkastningsstiftelse utövar i princip inte någon näringsverksamhet men kan äga näringsfastigheter och i så måtto bli näringsutövare.

En *verksamhetsstiftelse* verkar för sitt syfte genom att själv bedriva verksamhet, antingen näringsverksamhet eller ideell verksamhet. Här kan det vara fråga om att bedriva undervisning mot ersättning eller ideellt. Verksamhetsstiftelsen uppfyller vanligen sitt ändamål just genom den bedrivna verksamheten.

En *insamlingsstiftelse* verkar genom insamling av kontanta medel för ändamål av varaktig natur. Stiftaren ska göra ett så kallat upprop, i tidning eller liknande. Stiftelsen bildas utan att det finns en förmögenhet. Det är själva uppropet som utgör bildandet för en insamlingsstiftelse. En insamlingsstiftelse är inte resultat av en donation. De kan däremot motta donationer. En insamlingsstiftelse verkar i regel genom att ge kontant stöd till den verksamhet man ska stödja.

Dessa är de tre stiftelsetyper som enligt vår bedömning är mest aktuella för donationer för allmännyttig forskning och utbildning, särskilt gäller detta avkastningsstiftelser och verksamhetsstiftelser.

Stiftelseändamålet kan sålunda förverkligas med flera olika metoder som kan få olika skattemässiga resultat. Om en stiftelse anställer personal för intern administration eller för att mer direkt verka för stiftelseändamålet, aktualiseras de vanliga skatterna och avgifterna för löner. För en skattebefriad stiftelse är avdragsvärdet av kostnader lika med noll. Därför finns särskilt starka incitament för en stiftelse att verka för stiftelseändamålet på ett sätt som inte medför några skatter vid användningen av stiftelsens medel. Detta gör det attraktivt att ge stipendier. Dessa är nämligen ofta skattefria för mottagaren (8 kap. 5 § 1L) och lönekostnaden minskar därigenom. Det gör att stiftelsens medel kan finansiera en mer omfattande verksamhet. Om exempelvis en stiftelse vill stödja en forskares gärning genom att bidra till att täcka dennes levnadskostnader under forskningstiden, räcker ju ett skattefritt stipendium till mycket mer forskningstid än om en vanlig avlöning ges. Lönekostnadsavdraget är som sagt ändå ointressant för stiftelsen.

Stiftelser måste ge stipendier som verkligen uppfyller ändamålet, annars riskerar den sin skatteprivilegierade status. Stipendier kan inte heller ges till personer som mer direkt ska arbeta för stiftelsen, till exempel med administration. Det måste vara fråga om stöd till extern verksamhet.²⁵

Amerikanska skatteregler

Ett karaktäristiskt drag i det svenska skattesystemet är att avdragsrätt inte medges vid donation. Den främsta anledningen till detta är att

skatteutskottet, trots fleråriga diskussioner och prövningar i riksdagen, anser att dylika ändamål i första hand bör främjas genom direkta bidrag av allmänna medel. Visserligen har det påpekats att enskildas insatser – liksom näringslivets – är värdefulla, men att det gäller att undvika att framför allt kulturverksamheten påverkas. Därutöver har hänvisats till de gränsdragningsproblem som skulle uppstå om en avdragsrätt medges, samt till att allmännyttiga organisationer och stiftelser redan åtnjuter såväl direkta bidrag från staten som betydande lättnader vid beskattningen. Det anförs även att kostnader för sponsorverksamhet i näringsverksamhet är avdragsgilla med hänsyn till det goodwill- och reklamvärde de genererar. Vad gäller forskningsbidrag föreligger avdragsrätt endast under förutsättning att den bedrivna forskningen har någon anknytning till och betydelse för donatorns verksamhet.

I USA däremot medges sedan länge skatteavdrag för bidrag till institutioner som bedriver välgörande verksamhet. Avdragsrätten motiveras främst med två argument – funktion och konstitution. Olika samhällsnyttiga institutioner kräver kapital för att fungera, samtidigt som de federala, delstatliga och kommunala organen inte mer än i begränsad omfattning får fördela eller faktiskt fördelar dylikt stöd.²⁶

Under vissa förutsättningar föreligger avdragsrätt för givaren vid inkomstbeskattningen och tillika befrielse från gåvoskatt (vilken betalas av givaren i USA). Lagstiftningen till stöd för detta är komplex och svårtillgänglig men av intresse för denna framställning. Syftet med detta avsnitt är att åskådliggöra den amerikanska skatterättsliga systematiken vid donationer. Vi vill också peka på de kvalitativa krav som den amerikanska lagstiftaren ställer på mottagaren av donationer, för att givaren ska erhålla avdrag vid inkomstbeskattningen och inte bli gåvobeskattad, samt de kvantitativa begränsningar som finns.

Gåvobeskattning

Om en person ger bort pengar eller egendom under sin livstid kan överlåtelsen bli föremål för federal gåvobeskattning. Avgörande för gåvobeskattning är vem som är mottagare, även om det i amerikansk rätt är givaren som är gåvoskatteskyldig. Komplexiteten ökar i och med att

skattereglerna i gåvo- och kvarlåtenskapsbeskattningen är kopplade till varandra.

Enligt huvudregeln ska alla gåvor/donationer gåvobeskattas, men trots det är det inte ovanligt att man kan donera utan att bli gåvobeskattad. Detta beror på att det vanligtvis inte sker någon gåvobeskattning av givaren när mottagaren av donationen bedriver välgörande verksamhet (för mer ingående förklaring se nedan).²⁷ Även vid donationer, som i enlighet med huvudregeln är föremål för gåvobeskattning, medger lagstiftaren årliga fribelopp (11 000 dollar år 2003), vilket innebär att givaren inte är gåvoskatteskyldig för donationer som understiger fribeloppet. Systemet uppvisar en betydande frikostighet, då det årliga fribeloppet inte är knutet till givaren personligen: givaren kan ge bort upp till 11 000 dollar till ett obegränsat antal personer varje år utan att någon av gåvorna blir föremål för gåvobeskattning.

Gåvo- och kvarlåtenskapsbeskattning är sammanlänkade så till vida att den skattskyldige får en skattecredit som eliminerar eller reducerar både gåvo- och kvarlåtenskapsbeskattningen.²⁸ Den skattskyldige kan använda sig av denna skattecredit de år som gåvoskatt ska utgå, det vill säga de år som företagna skattepliktiga gåvor överstiger det årliga fribeloppet. Om den skattskyldige tillgodogjort sig en skattecredit gentemot gåvoskatt ett år, kommer motsvarande belopp att reducera den skattecredit som kan användas gentemot gåvoskatt senare år. Kopplingen till kvarlåtenskapsbeskattningen består i att den totala skattereduktion som använts gentemot gåvoskatt under livstiden, reducerar skattecrediten som kan användas vid kvarlåtenskapsbeskattningen. I praktiken innebär det att endast skattepliktiga gåvor och kvarlåtenskap som överstiger en miljon dollar blir föremål för beskattning. Med svenska mått mått måste detta ses som synnerligen generöst.

Inkomstbeskattning

Skattskyldiga är i princip inkomstskatteskyldiga enligt två olika system: de delstatliga och det federala. Vissa delstater har inte någon inkomstbeskattning (till exempel Nevada). Däremot är samtliga personer, såväl fysiska som juridiska, skattskyldiga för federal inkomstskatt.

Vissa juridiska personer åtnjuter emellertid inkomstskattebefrielse.

Som nämnts ovan kan donationer vara gåvoskattbefriade för givaren. Men därutöver kan givaren även vid beräkningen till inkomstbeskattningen medges avdrag för donationer till välgörande ändamål. För detta ställs vissa kvalitativa krav på mottagaren. Det är alltså mottagarens skatterättsliga status som avgör om givaren ska få avdragsrätt för donationer vid den federala inkomstbeskattningen. Dessutom styr mottagarens skatterättsliga status om donationer ska befrias från gåvoskatt.

Den amerikanska lagstiftaren bestämmer vilka som kan ta emot bidrag med avdragsrätt för givaren, genom att lagstiftaren anger vilka typer av verksamheter som anses viktiga från samhällssynpunkt.²⁹ Genom att inkomstskattebefria dessa verksamheter blir givaren avdragsberättigad för donationer vid sin inkomstberäkning samt slipper bli gåvobeskattad. Men därutöver spelar den amerikanska rättstillämparen en betydande roll genom sin tolkning av lagstiftningen. Den skrivna amerikanska rätten ger domstolarna större utrymme att utveckla och påverka den rättsliga verksamheten genom sina avgöranden (*case law*), jämfört med nordiska och kontinentaleuropeiska domstolar. När lagstiftningen inte är entydig kan således domstolarna bestämma när avdragsrätt för donationer ska medges och därmed påverka och utveckla rätten i betydande omfattning.

Internal Revenue Code (IRC), numera upptagen som *Title 26 of the United States Code* (26 U.S.C.), anger när avdragsrätt ska medges.³⁰ Det som bidrar till att göra lagstiftningen svårtillgänglig är att det saknas en katalog över institutioner, organisationer och stiftelser, till vilka man kan donera och få rätt till avdrag vid inkomstbeskattningen. Inte heller anges uttryckligen vilka verksamheter som uppfyller kraven för att donationer ska vara gåvoskattbefriade. Istället hänvisas till de regler som bestämmer skattskyldigheten för mottagaren.³¹ Givarens avdragsrätt är i princip direkt kopplad till att mottagaren är inkomstskattebefriad. Komplexiteten ökar ytterligare då det finns organisationer och stiftelser som visserligen inte inkomstbeskattas, men som ändå inte berättigar givare till avdrag vid inkomstberäkningen eller till undantag från gåvobeskattning.

Den tämligen vida avgränsning som framgår av IRC innebär att alla

organisationer och stiftelser, som uteslutande har som ändamål att främja vetenskaplig verksamhet och utbildningsverksamhet, är skattebefriade. Andra verksamheter som är skattebefriade från federal inkomstskatt är organisationer och stiftelser som är verksamma inom de religiösa och litterära områdena, inom hälso- och sjukvård samt de som syftar till att skydda barn och djur. Det anges uttryckligen att organisationen uteslutande ska arbeta för dessa ändamål och att ingen del av nettointkomsterna får komma någon privat delägare eller fysisk person till del, det vill säga genom utdelning eller dylikt. Vad som ytterligare kan verka diskvalificerande för skattebefrielse, och därmed påverka givarens avdragsrätt, är om den välgörande organisationen bedriver politisk propaganda eller på annat sätt försöker påverka lagstiftningen samt deltar i någon politisk personvalskampanj vid val till offentliga ämbeten.³²

Avdragsrätt för givaren

Under förutsättning att mottagaren är skattebefriad från federal inkomstbeskattning får givaren således göra avdrag för donationer vid sin inkomstberäkning.³³ Däremot är avdraget begränsat genom maximibelopp. Dessa regler är tekniskt tämligen komplicerade. Det kan nämnas att donationer till organisationer för vetenskapliga ändamål och undervisningsändamål i princip ger en fysisk person avdragsrätt med upp till femtio procent av sin taxerade förvärvsinkomst.³⁴ Därutöver medges avdrag för andra avdragsgilla gåvor till övrig välgörenhet till det lägsta av två belopp, antingen trettio procent av den taxerade förvärvsinkomsten eller vad som återstår outnyttjat av de tidigare nämnda femtio procenten. Är givaren ett företag medges avdrag för donationer med maximalt tio procent av den taxerade inkomsten.

Fysiska personer har valfriheten att dra av ett schablonbelopp eller ett belopp upp till ovan angivna maximibelopp. Schablonbeloppen uppgår till femtusen dollar för makar och tretusen dollar för ensamstående. För samtliga givare gäller att avdrag som ska beräknas kräver en specifikation. Genom att de flesta skattebetalare kan välja mellan att göra avdrag med ett schablonbelopp (som inte kräver en specifikation)

eller beräkna avdraget upp till angivna maximibelopp, använder sig de skattskyldiga naturligtvis av den metod som ger den lägsta taxerade förvärvsinkomsten och därmed en lägre beskattning. Det är intressant att notera att den amerikanska lagstiftaren inte har valt att begränsa avdragsrätten med hänsyn till skatteeffekten utan bara anger maximibelopp. Avdragets värde stiger således i takt med inkomsten eftersom den federala inkomstbeskattningen är progressiv för såväl fysiska personer som för företag.

Oavsett om schablonavdrag eller ett rent beloppsmässigt avdrag görs, krävs naturligtvis att den skattskyldige ska kunna styrka gjorda donationer, företrädesvis med någon form av kvittens.³⁵ En organisation som inte erkänner ett mottaget bidrag riskerar visserligen inte bestraffning, men utan kvittens får givaren inget avdrag. Därutöver medges inte avdrag för separata bidrag som uppgår till mindre än 250 dollar, även om det totala årliga bidraget överstiger detta belopp. Förutom att donera pengar kan den skattskyldige ge bort egendom, utföra tjänster och ge räntefria lån till en mottagare som bedriver välgörande verksamhet och erhålla avdrag vid inkomstberäkningen för värdet av dessa transaktioner. Av utrymmesskäl kan regleringen av dessa donationsformer inte behandlas i denna sammanställning.

Avslutande reflektioner

De svenska skattereglerna kan enligt vår mening kritiseras för att inte vara helt klara i alla delar. Det är inte lätt att avgöra när avdragsrätt föreligger för stöd till olika mer eller mindre allmännyttiga verksamheter, och det finns också en del svårigheter med att avgöra en stiftelses skatterättsliga situation. Dessutom är gränsen mellan gåva och uppdragserättning svår att dra. Vidare är samordningen mellan IL och AGL, respektive mellan donatorns och donationsmottagarens beskattning, inte i varje del glasklar eller helt konsekvent. Avdragsrätten för sponsring och skattereglerna för stiftelser har nyligen tilldragit sig lagstiftarens intresse och kanske kommer både förändringar och förtydliganden. Man bör dock ha i åtanke att det är en evig utmaning för skattelagstiftaren att hitta kriterier som samtidigt ger klarhet och materiellt önskvärda

skatteeffekter (helst både i allmänhet och i enskilda fall). Inte minst är detta svårt när de avgränsningar som här är aktuella ska regleras.

När det gäller mer utpräglad rättspolitiska synpunkter – om avdragsrätt bör föreligga för donationer eller vilka rättssubjekt som bör vara skattebefriade – saknas här både underlag och utrymme för egna omfattande resonemang. Vi inskränker oss därför till några korta reflektioner om avdragsrätt för donationer.

Först och främst är det viktigt att hålla i minnet att det ekonomiska utbytet av ett avdrag för en utgift i ett aktiebolag bara är 28 procent av utgiften – så hög är nämligen bolagsskatten. Det betyder att bolaget självt får bära kostnaden för 72 procent av utgiften. Den ekonomiska effekten av en avdragsrätt på bolagsnivån bör med andra ord inte överdrivas, men kanske skulle en sådan avdragsrätt få ett stort symbolvärde och därigenom stimulera donationer i Sverige. En avdragsrätt skulle dock få större skattemässig verkan om avdrag medgavs i inkomstslaget tjänst, där marginalskattesatsen kan sträcka sig upp emot 60 procent. Det kan här noteras att en avdragsrätt i inkomstslaget tjänst skulle gynna höginkomsttagare mer än låginkomsttagare, eftersom deras utbyte av ett avdrag är större. En skattereduktion i stil med den som gäller för underskott i inkomstslaget kapital skulle vara en mer neutral lösning.

Det bör också betänkas att avdragsrätt för gåvor till välgörande ändamål skulle öka spänningarna i skattesystemet. Donatorn skulle få avdragsrätt samtidigt som donationsmottagaren ofta skulle vara skattebefriad. Sådana situationer anses inte vara önskvärda, åtminstone inte generellt sett. De minskar nämligen neutraliteten i skattesystemet och kan därför äventyra effektiviteten i samhällsekonomin. Det hindrar inte att det kan finnas bärande argument för en sådan avdragsrätt. Därtill är det värt att påpeka att det framför allt är sådana spänningar i skattesystemet som kan utnyttjas för omfattande skatteplanering. När det gäller en generell avdragsrätt för stöd till forskning och utbildning skulle förmodligen sådana öppningar för skatteplanering kunna hindras.

De svenska reglerna för donationer är inte lika förmånliga som de amerikanska. Det förtjänar dock att framhållas att den höga komplexitet som kännetecknar de amerikanska reglerna om avdragsrätt för do-

nationer i viss mån kan motverka donationer. Lika viktigt för donationsförekomsten i USA är kanske att skatterna i USA generellt sett är lägre än i Sverige, inte bara i samband med donationer. Det kan tänkas bidra till att det finns fler och större förmögenheter "per capita".

Avdragsrätt för donationer skulle förskjuta en del beslutanderätt från staten till enskilda företag och individer, genom att staten därmed avstår skattemedel som donatorerna får styra över. Det lämpliga i en sådan förskjutning kan man självfallet ha olika åsikter om, till exempel utifrån överväganden om forskningens effektivitet och oberoende. Ett vanligt argument för dem som förespråkar mindre av statligt beslutsfattande är att privata aktörer under vissa förutsättningar kan antas driva verksamheter mer effektivt.

Om vi antar att just näringsverksamhet ofta bedrivs mer effektivt av privata aktörer än av det allmänna måste påpekas att donationer inte är näringsverksamhet. Privata aktörer donerar inte med samma mål som när de driver en näringsverksamhet, det vill säga för att skapa ett eget överskott. Här är istället andra grunder avgörande. Däremot kan en avdragsrätt tänkas bidra till mångfald i det ekonomiska livet och kanske också till resursförstärkningar, genom att donationer uppmuntras av avdragsrätten.

Ur effektivitetsperspektiv kan det också tilläggas att det kan vara så att privata aktörer har god kännedom om välfungerande, lokala aktiviteter som skulle förtjäna att stödjas. Det är också tänkbart att särskilt privatpersoner är mycket noggranna när de väljer projekt att stödja, eftersom det är fråga om att skänka pengar de själva arbetat ihop. Mot denna bakgrund kan det möjligen vara så att privata aktörer ibland har förutsättningar att med större träffsäkerhet än det allmänna "placera" välgörenhet där den gör stor nytta. Motverkande faktorer kan vara en bristande översikt över bidragsbehoven i samhället eller måhända en tendens att prioritera verksamheter som på ett eller annat sätt gynnar den egna privata intressesfären.

Tekniken och tillämpningsområdet för en avdragsrätt för bidrag till välgörande ändamål kunde förstås varieras på många sätt. Det är dålig ekonomisk avkastning på insatt arbetstid om en högavlönad industrichef står med en bössa för Röda Korset en lördagseftermiddag. Anta

istället att samme industrichef, och andra löntagare, skulle kunna be sin arbetsgivare att sätta in bruttolönekostnaden för en arbetsdag på ett så kallat 90-konto och att detta skulle ge rätt till bruttolöneavdrag för arbetsgivaren och skattefrihet för löntagaren. Då skulle hela lönekostnaden för en arbetsdag oavkortat gå till välgörenhet. En sådan metod skulle kunna öppna för framgångsrika och resurseffektiva ”skänk en dagslön”-kampanjer.

Noter

- 1 Texten är resultatet av ett samarbete. Maria Boyce har dock varit huvudansvarig för avsnittet om amerikansk skatterätt medan Jan Kellgren haft huvudansvar för övriga delar. För de avslutande reflektionerna är vi gemensamt ansvariga. För Jan Kellgrens del är kapitlet en delrapport i ett rättsvetenskapligt forskningsprojekt med namnet ”Kunskapsutveckling och beskattning”. Vi tackar jur. kand. Klas Innerstedt vid Riksskatteverkets rättsenhet för värdefulla synpunkter i samband med detta arbete. Det kan nämnas att vi arbetar på en mer detaljerad analys av här diskuterade frågor för senare publicering.
- 2 Det kan förstås diskuteras vad som avses med ”större”, ”gåva” och ”till allmännyttigt ändamål”. Det kan vara värt att påpeka vad Donationsförordningen (SFS 1998:140) anger: ”Med en donation avses i denna förordning varje slag av överlåtelse av egendom till en myndighet genom gåva eller testamentariskt förordnande som sker utan krav på motprestation eller särskild förmånsställning och där egendomen inte bildar en stiftelse.” Förordningen ger emellertid regler för myndigheter under regeringen rörande mottagande och förvaltning av donationer samt om åtagande att förvalta en stiftelse. Dess donationsbegrepp kan inte ge klarhet i de sammanhang som behandlas i detta kapitel.
- 3 Sambandet mellan skatteuttag och välfärdseffekter är dock som bekant inte enkelt.
- 4 Kellgren (1999).
- 5 Hagstedt (1972), Englund och Silfverberg (2001).
- 6 Någon gång kan det vara oklart vem som ska ses som givare respektive gåvotagare. Det är en viktig fråga eftersom skattens höjd varierar med de relevanta aktörernas skattemässiga status. Dessutom ska förstås mottagaren i normalfallet betala gåvoskatten.

- 7 Observera dock att denna skatt tas ut på den enligt AGL:s värderingsregler värderade gåvan. Om det till exempel är fråga om OTC-aktier är den reella marginalskattesatsen sålunda väsentligt lägre än trettio procent.
- 8 Englund och Silfverberg (2001).
- 9 Gäverth (1996). Från rättspraxis kan till exempel RÅ 1962 ref. 46 nämnas. Här blev en kyrkoherde beskattad för föredragsarvoden som arrangören på kyrkoherdens begäran överlämnat till en kyrklig stiftelse i vilken han var nära engagerad.
- 10 Om inkomstbeskattning i inkomstslaget tjänst sker med anledning av här diskuterade donationer får arbetsgivaren göra avdrag för donationen, åtminstone till den del denna beskattas hos den anställde. Den anses nämligen då vara en lönekostnad. Då utgår också arbetsgivaravgifter. Om beskattningen istället sker såsom för utdelning (i inkomstslaget kapital) får företaget inte göra avdrag, eftersom utdelning inte är en avdragsgill kostnad. Nettobehållningen blir (åtminstone generellt sett) mindre i beskattningsoptionen. Det är därför för de skattskyldiga önskvärt att beskattning av ägare och anställda inte sker med anledning av donationen.
- 11 Se kapitel 7 för en närmare redogörelse av motiv för att donera.
- 12 Vid denna prövning kan till exempel sådana faktorer beaktas som företagets utdelningspolitik andra år, företagets resultatutveckling och storleken på utdelning lämnad till andra aktieägare.
- 13 Se även Tjernberg (1999) om frågor om beskattning av ägare och anställda med anledning av förmögenhetsöverföringar från aktiebolag till andra subjekt.
- 14 Avdragsförbudet för gåvor är *lex specialis* i förhållande till den allmänna avdragsrättsregeln.
- 15 Rabe och Bojs (2003).
- 16 Se närmare Pahlsson (2000).
- 17 Se närmare om avdrag för FoU-utgifter (Pahlsson 2003).
- 18 Se dock 16 kap. 10 § 1L, om Bidrag till Stiftelsen Tekniska museet (motivering i prop. 1989/90:110).
- 19 En möjlighet som kan vara intressant är att ge donationen från ett utländskt dotterbolag. Då är ju det svenska rättsläget avseende donationer utan betydelse och koncernen kan därigenom få avdrag för en lämnad donation (naturligtvis dock under förutsättning att avdragsrätt för den aktuella donationen föreligger enligt skattereglerna i det utländska dotterbolagets hemland). En förutsättning är dock att det i detta bolag finns medel som det passar koncer-

nen att använda till donationen, eller att medel på något lämpligt sätt kan tillföras det utländska bolaget. Eventuellt kan det lösas genom att det svenska moderbolaget avstår från utdelning från dotterbolaget.

- 20 Se SRN:s förhandsbesked den 1 september 1999 om skattskyldighet för stiftelse och avdragsrätt för bidrag till stiftelse. Stiftelsen, vars ändamål var att bevara och göra tillgängliga för vetenskaplig forskning och allmänhet de kultur- och industrihistoriska miljöerna kring en gammal gruva, ansågs begränsat skattskyldig medan ett bolag med anknytning till gruvbranschen fick avdrag för bidrag till samma stiftelse. Stiftelsen skulle för övrigt även ge stipendier.
- 21 Rabe och Bojs (2003).
- 22 Se Lodin m.fl. (2003).
- 23 RÅ (2001, ref. 17).
- 24 RSV:s handledning (2002).
- 25 Se Kellgren (1999).
- 26 Mutén (1997).
- 27 United States Code (U.S.C.) Sec. 2522(a), vilken anger att vid sammanräkningen av skattepliktiga gåvor ska avräknas bland annat gåvor som har givits till ett företag eller en stiftelse som är organiserad och uteslutande verksam för vetenskapliga och utbildningsändamål.
- 28 En skattekredit reducerar eller eliminerar skatt. Skattekrediten som här avses används både mot gåvoskatten och kvarlåtenskapsskatten. Skattekrediten subtraheras från gåvoskatt som utgår på skattepliktiga gåvor. Den skattekredit som tillgodogjorts ett år reducerar således den totala skattekredit som kan användas under senare år. Den totala skattekrediten som använts gentemot gåvoskatt under livstiden reducerar slutligen den skattekredit som kan användas gentemot kvarlåtenskapsskatten. Den av lagstiftaren fastställda skattekrediten avseende skattepliktiga gåvor och kvarlåtenskap år 2003 uppgick till 345 800 dollar.
- 29 Mutén (1997).
- 30 26 U.S.C. Sec. 170(a).
- 31 26 U.S.C. Sec. 170(c) med hänvisning till Sec. 501(c)(3).
- 32 26 U.S.C. Sec. 501(h).
- 33 Det är värt att notera att den amerikanska lagstiftaren inte varit helt konsekvent, eftersom givare kan erhålla avdragsrätt även för donationer till privata stiftelser som inte är helt skattebefriade. I vissa fall beskattas nämligen privata stiftelser med en till två procent på årliga kapitalinkomster, men trots detta

kan de ta emot donationer med avdragsrätt för givaren. Eftersom skatten avses vara en kontrollavgift (Mutén 1997) så ligger avgörandet vad gäller givarens avdragsrätt till inkomsttaxeringen i mottagarens skattefrihet enligt reglerna i Sec. 501(c).

34 I realiteten beräknas beloppet på den skattskyldiges justerade bruttoinkomst (*adjusted gross income*). Generellt sett kan begreppet definieras som alla inkomster, oavsett från vilka källor de uppbärs, och uppräknings av inkomster i lagen är inte uttömmande. Se U.S.C. Sec. 61(a), Sec. 170(b)(1)(A), Sec. 170(c)(2) och Internal Revenue Service (IRS) Publication 501. Av förenklings-skäl har vi valt att jämföra med en i Sverige skattskyldigs taxerade förvärvsinkomst.

35 IRS Publication 1771.

Referenser

Englund, G. och C. Silfverberg (2001), *Beskattning av arv och gåva*. Tolfte upplagan. Stockholm: Norstedts Juridik.

Gäverth, L. (1996), "Beskattning av utdelning till annan än aktieägare (eller kuponginnehavare)", s. 592 i Skattenytt 1996.

Hagstedt, J.A. (1972), *Om beskattningen av stiftelser*. Stockholm: Norstedts Förlag.
Internal Revenue Service (2002), "Charitable Contributions – Substantiation and Disclosure Requirements", IRS Publication 501 och 1771, Rev. 3–2002. Hämtat från <<http://www.irs.gov>>.

Kellgren, J. (1999), "Om forskningsstipendiernas skattefrihet", s. 429ff i Skattenytt 1999.

Lodin, S.-O., G. Lindencrona, P. Melz och C. Silfverberg (2003), *Inkomstskatt – en läro- och handbok i skatterätt*. Nionde upplagan. Lund: Studentlitteratur.

Mutén, L. (1997), "Avdrag för bidrag till skattefria institutioner – de amerikanska erfarenheterna", Nordiska Skattevetenskapliga Forskningsrådets skriftserie, 34, 1997.

Påhlsson, R. (2000), "Avdrag för sponsring", s. 630ff i Skattenytt 2000.

Påhlsson, R. (2001), *Sponsring – avdragsrätt vid inkomstbeskattningen*. Uppsala: Iustus Förlag.

Påhlsson, R. (2003), *Avdrag för FoU-utgifter vid inkomstbeskattningen, Festskrift till Gustaf Lindencrona*. Stockholm: Norstedts Juridik.

Rabe, G. och J. Bojs (2003), *Det svenska skattesystemet*. Stockholm: Norstedts Juridik.

Riksskatteverket (2002), "Handledning för stiftelser och ideella föreningar", RSV 327, utgåva 3.

Tjernberg, M. (1999), *Fåmansaktiebolag – skatterättslig studie av alternativen särreglering och allmän reglering för beskattning av fåmansaktiebolag och dess ägare m.fl.* Uppsala: Iustus Förlag.

Pontus Braunerhjelm & Zoltan Acs

5

DONATIONER OCH TILLVÄXT:
FINNS DET NÅGRA SAMBAND?¹

EKONOMISK TILLVÄXT drivs av en rad olika faktorer och det säger sig självt att det är svårt att exakt identifiera den effekt som donationer kan tänkas ha på tillväxt. Genom att jämföra två system, det amerikanska och det svenska – vilka baseras på helt skilda förutsättningar och attityder avseende donationsverksamhet – syftar vi till att öka insikten om de kanaler genom vilka privata donationer kan tänkas påverka ekonomisk tillväxt.

Analysen kommer att genomföras i två steg. Vi inleder med detaljerade fallstudier av följande universitet och högskolor: Stanford University, University of Cincinnati, Case Western Reserve University, Stockholms universitet, Karolinska Institutet, Kungliga Tekniska Högskolan, Göteborgs universitet och Chalmers Tekniska Högskola. När det gäller donationsvolymen kommer också Handelshögskolan i Stockholm att ingå i analysen. De två universiteterna från delstaten Ohio, varav ett är privat och ett delstatligt, får anses representera det ”genomsnittliga” amerikanska universitetet.² Stanford är inkluderat eftersom det med alla mått mätt har en exceptionellt framgångsrik historia och dessutom har utvecklats till modell för många andra universitet.

Med utgångspunkt i fallstudierna försöker vi besvara följande frågor: Främjar privata donationer till forskning akademiskt entreprenörskap och samverkan med näringslivet i högre grad än skattefinansierad forskning? Sker detta genom en bättre spridning i ”forskningsportföl-

jen”? Bidrar donationer till fördjupade kontaktytor med det omgivande samhället? Med andra ord, kompletterar donationer statligt finansierad forskning genom att omfatta projekt som dels ligger närmare marknaden, dels faller utanför de traditionella, statligt finansierade, forskningsområdena?

För att få insyn i dessa mekanismer kommer vi att jämföra amerikanska och svenska universitet och högskolor med avseende på forskningens finansiering, företagsavknoppningar och kommersialisering av akademisk forskning. Vi fokuserar på de naturvetenskapliga fakulteterna och institutionerna vid de universitet som ingår i studien. Vi jämför också universitetens inriktning i utbildningen med näringslivsstrukturen i den näraliggande regionen för att få en uppfattning om huruvida det finns en ömsesidighet mellan dessa som avspeglas i regionala klusterbildningar.

Nästa steg är att komplettera dessa fallstudier med mer övergripande statistiska analyser av sambandet mellan donationer och tillväxt i Sverige och USA. För Sveriges räkning har vi ett begränsat antal observationer avseende regional tillväxt och donationer. Analysen för USA sträcker sig å andra sidan över tre decennier. Syftet är att identifiera effekten av donationer på tillväxt med hänsyn tagen till andra faktorer (investeringar, sysselsättningsförändringar, företagets satsningar på forskning och utveckling, entreprenörskap etc.) som också påverkar den ekonomiska utvecklingen.

Innan vi går in på de mer analytiska avsnitten vill vi påminna om de totala volymerna när det gäller donationsverksamheten i Sverige och USA. Som visades i kapitel 2 har Sverige cirka 14 000 stiftelser (år 2000) registrerade hos länsstyrelserna med ett tillgångsvärde (bokfört) på cirka 240 miljarder kronor. Totala svenska donationer uppskattas hamna runt åtta till tolv miljarder per år, varav cirka 20 procent (drygt två miljarder kronor) utgörs av privata donationer till forskning och utbildning.³

I USA fanns cirka 60 000 stiftelser (år 2001) med sammanlagda tillgångar på 4 550 miljarder kronor, samtidigt som donationsvolymen uppgick till cirka 2 300 miljarder kronor, varav cirka en fjärdedel till forskning.⁴ Den överväldigande delen (75 procent) av donationer i USA

kommer från privatpersoner, vilket förklarar den stora donationsvolymen i förhållande till stiftelsernas tillgångar: endast cirka 260 miljarder kronor kommer från stiftelser. Under en lång följd av år har donationsvolymen uppgått till imponerande 1,5–2,5 procent av BNP (2,4 procent år 2001).⁵ Den totala amerikanska donationsvolymen motsvarade ungefär den svenska bruttonationalprodukten (BNP) år 2002, som uppgick till 2 340 miljarder kronor. Per capita är donationsvolymen cirka fem till tio gånger större i USA än i Sverige. I tabell 1 sammanfattas donationers relation till andra ekonomiska storheter i Sverige och USA.

Tabell 1. Forskning och utveckling (FoU), donationsvolym och inriktning, samt forskningens finansiering i Sverige och USA, procentuell andel, 2001.

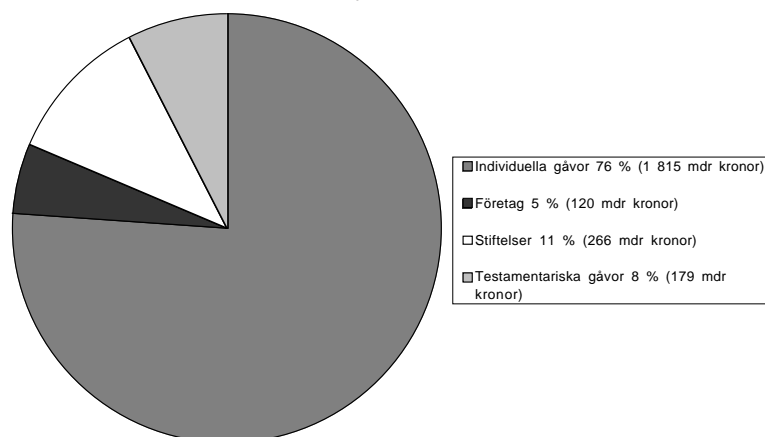
	Sverige	USA
FoU som andel av BNP	4,3	2,8
Näringslivets andel av total FoU*	72	68
Statlig finansiering av universitetens forskning	78	65
Donationer, som andel av BNP	0,3–0,5	2,4
Andel av privata donationer som riktas till forskning/utbildning	ca 20	ca 25

Källa: OECD, Foundation Giving Trends, SCB, egna beräkningar.

*Avser 1999.

Sammanfattningsvis måste man vara observant på att det finns betydande mätproblem som försvårar exakta jämförelser mellan länderna. Som noterades ovan kan till exempel inte enbart stiftelsekapitalet per capita i Sverige jämföras med motsvarande siffror i USA. En sådan jämförelse ger en felaktig bild av att donationsvolymen skulle vara ungefär lika stor i Sverige som i USA. Felet beror på att den viktigaste komponenten i amerikansk filantropi utelämnats: mer eller mindre förmögna privatpersoner som svarar för 75 procent av donationerna (se figur 1). I Sverige är den kategorin av donatorer försumbar, förmögna svenskar bildar i regel en stiftelse om de vill engagera sig i donationsverksamhet.

Figur 1. Donationsvolym i USA 2002 fördelad per finansierande sektor, 2 380 miljarder kronor.



Källa: AAFRC Trust for Philanthropy/Giving USA (2003).

Vad bestämmer tillväxt?

Tillväxtens drivkrafter ansågs länge härröra från kapitalackumulering – investeringar – och tillförsel av arbetskraft (den neoklassiska modellen). Så småningom lyftes andra faktorer fram: ekonomiers institutioner och regelverk, handel, demografiska faktorer, geografi och – framför allt – kunskap.⁶

Det stod i ett tidigt skede klart att investeringar och nytillskott av arbetskraft enbart förklarar en del av tillväxten. Robert Solow – sedermera mottagare av Riksbankens pris i ekonomi till minne av Alfred Nobel – beskrev detta som att en stor del av tillväxten kunde hänföras till ”den tekniska residualen” (Solow 1956). Med andra ord, den tillväxt som inte kunde förklaras av investeringar och arbetskraftsökning måste bero på en förbättrad teknik eller ett bättre utnyttjande av befintlig teknik. Idag anses kunskap vara den viktigaste drivkraften i ekonomisk tillväxt och sedan mitten av 1980-talet har den kunskapsbaserade tillväxtmodellen (endogen tillväxtteori) ersatt den mer mekanistiska syn som utgjorde grundstommen i neoklassisk tillväxtteori.

Den endogena tillväxtteorin kan sägas ta sin utgångspunkt i att också kunskap produceras av vinstmaximerande företag; den är inte slumpmässigt fördelad mellan företag och ekonomier. Detta innebär i sin tur att även om arbetskraft och investeringar hålls konstanta kan kunskapsinvesteringar leda till en högre tillväxttakt (Romer 1986, Lucas 1988, Aghion och Howitt 1998). I dessa sammanhang är kunskap ofta ett vagt definierat begrepp, som sträcker sig från basala utbildningsnivåer till avancerad forskning och skapandet av ny kunskap. När vi använder kunskap i tillväxtsammanhang syftar vi på kunskap som innefattar nya vetenskapliga rön, eller nya tillämpningar av redan känd kunskap. Tidigare forskning har visat att miljöer som stimulerar skapandet av sådan ny kunskap ofta karaktäriseras av mångfald, experimentlust och risktagande.⁷

Samtidigt som ny kunskap är ett viktigt villkor för tillväxt, är det inte tillräckligt. En central aktör för att förmedla och omvandla kunskap till kommersiellt gångbara verksamheter är entreprenören (Acs och Phillips 2002, Feldman och Francis 2002). Denne spelar följaktligen en viktig roll i tillväxtprocessen, något vi återkommer till i den följande analysen (Thurik och Carree 2003). Vi definierar entreprenörskap som en ekonomisk aktivitet där antingen ny kunskap skapats eller exploaterats för att producera nya varor och tjänster, eller där befintlig kunskap använts (kombinerats) på ett sätt som leder till nya varor, tjänster eller produktions- och distributionsformer.

Donationer och tillväxt

Hur kommer donationer in i ett tillväxtsammanhang? För det första bidrar privata donationer till ökade resurser för forskning och utbildning och ökar därmed möjligheterna att skapa ny kunskap. Detta är särskilt tydligt i USA där många av de mest kända universiteten – Harvard, Stanford, Chicago – härrör från privata donationer av framgångsrika och förmögna entreprenörer.

Men framför allt ligger donatorernas bidrag i att de tar lite större risker och inte är styrda på samma sätt som en statlig forskningsfinansiär (Toepler och Feldman 2003). Den senare är mer benägen att satsa på

forskningsområden som ligger nära huvudfåran i den akademiska världen – antingen för att regelverket så föreskriver eller för att minimera risken att dra på sig kritik från forskare som av ett eller annat skäl försvarar rådande ordning. Privata donationer breddar på det viset forskningen, mångfalden ökas, vilket också visats empiriskt i amerikanska studier. Detta har beskrivits som ”filantropins innovationsfunktion” eller ”samhälleligt venture capital”. Donationer tillåter följaktligen ett högre risktagande och mer av experiment, vilket anses ha bidragit till det amerikanska samhällets utveckling (Pfeffer och Salancik 1978, Letts, Ryan och Grossman 1997).

Tidigt insåg också det politiska etablissemanget i USA betydelsen av denna aspekt på filantropin. Redan 1965 noterade USA:s finansdepartement att forskningsinriktade stiftelser var ”synnerligen lämpliga att initiera nya idéer och aktiviteter, att testa nya och tidigare oprövade projekt som avviker från vedertagna föreställningar samt att agera snabbt och flexibelt”.⁸

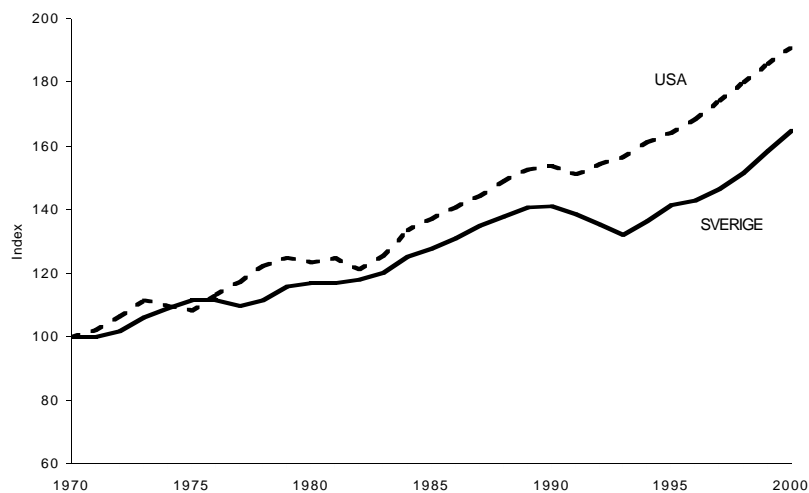
Donationer kan också påverka kulturen i olika kunskapsmiljöer och synen på att delta i kommersialisering av ny kunskap. Ett flertal studier på amerikanska universitet hävdar att sammansättningen av forskningsfinansieringen, tillsammans med konkurrensen om humankapitalet, långsiktigt har påverkat universitetens kultur och roll i kommersialiseringen av ny kunskap (Rosenberg 2003). De universitet som grundats i en donation från en entreprenör eller som är beroende av donationer för sin verksamhet skiljer sig ofta – dock inte alltid – från de universitet som bygger sin verksamhet på statliga eller delstatliga medel (Feldman och Desrochers 2003). Den ursprungliga donationen kan bidra till att hålla en entreprenöriell tradition levande i universitetsmiljön; man brukar i USA tala om ”det entreprenöriella universitetet” (Etzkowitz 2003).

Vi kan alltså föreställa oss en god cirkel där förmögna entreprenörer donerar till kunskapsuppbyggande miljöer (såsom universitet och forskningsinstitut) som producerar ny kunskap, vilken i sin tur exploateras av nya framgångsrika entreprenörer som så småningom donerar delar av sin förmögenhet och så vidare.

Amerikansk och svensk tillväxt: en tillbakablick

Som visas i figur 2 har USA haft en betydligt högre tillväxt än Sverige sedan mitten av 1970-talet, en utveckling som accentuerades under 1990-talet. Mer konkret kan skillnaden uttryckas på följande sätt: Mellan 1970 och 2000 fördubblades nästan BNP per capita i USA. I Sverige var motsvarande utveckling 30 procentenheter lägre.

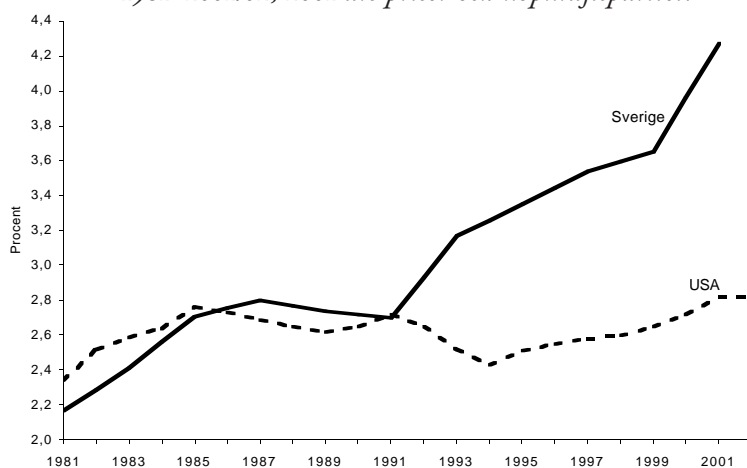
Figur 2. BNP per capita i Sverige och USA 1970–2000, köpkraftsparitet (1970=100).



Källa: OECD.

Enligt den endogena tillväxtteorin skulle mindre satsningar på kunskap i Sverige kunna vara en tänkbar förklaring till dessa skillnader i tillväxt. Men mätt som satsningar på FoU i förhållande till BNP, visar det sig att Sverige under lång tid satsat betydligt mer än USA i förhållande till storleken på ländernas ekonomier (figur 3).

Figur 3. FoU-utgifter i förhållande till BNP, Sverige och USA, 1981–2001/02, 2001 års priser och köpkraftsparitet.



Källa: OECD.

Förklaringar som framförts till den svenska så kallade FoU-paradoxen är att satsningar i absoluta tal snarare än i relativa tal är avgörande, liksom förekomsten av multinationella företag som exploaterar kunskapen i andra länder, export av patent etc. Dessa faktorer rymmer sannolikt en del av förklaringen.⁹ Mer troligt är dock enligt vår mening att det inte räcker med stora satsningar på FoU för att få igång tillväxt. Detta måste kombineras med generellt goda betingelser för att utnyttja och omvandla kunskap för samhällelig vinning. Visserligen står näringslivet i USA – precis som i Sverige – för merparten av de totala FoU-satsningarna (68 respektive 72 procent). Men i Sverige är dessa satsningar framför allt hänföra till ett fåtal storföretag, medan entreprenörer och mindre företag svarar för en betydligt större andel av FoU-satsningarna i USA.

Notera också att det förekommer betydande skillnader när det gäller universitetsforskningens finansiering. I USA finansierar offentlig sektor omkring 65 procent av forskningen medan motsvarande siffra i Sverige är 78 procent (tabell 1). Delvis förklaras denna skillnad av löpande donationer och sådana donationer som möjliggjort uppbyggnad av universitetens egna fonder.

Donationer, kunskapsuppbyggnad och tillväxt – en fallstudieanalys av amerikanska och svenska universitet

Genom att jämföra universitet som verkar utifrån skilda traditioner och finansiella strukturer ska vi studera om det förekommer skillnader mellan amerikanska och svenska universitets förmåga att bidra till att kunskap får kommersiell användning. Vi har också ambitionen att utreda om detta i sin tur kan kopplas till universitetens tidigare donationshistoria och donationspolitik.

En indikation på donationers bidrag till ny kunskap och kunskapsalstrande miljöer är att de amerikanska universiteten ofta härrör ur donationer: Chicago, Harvard, Johns Hopkins och Stanford är några välkända universitet som initierades av förmögna entreprenörer. Sverige har valt en annan väg, där staten spelat en tydligare och finansiellt viktigare roll för universiteten, även om det också här finns exempel på privata initiativ som varit viktiga – även avgörande – för universitetens framväxt.¹⁰

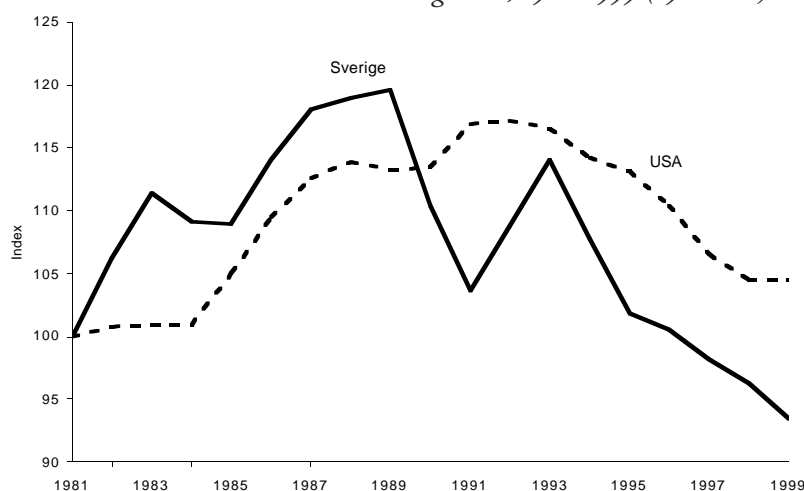
Båda dessa system är förenade med för- och nackdelar. Under 1800-talet, då den moderna universitetsformen utvecklades i USA, hade sannolikt donatorer och andra finansiärer ett alltför stort inflytande över universiteten.¹¹ Under 1900-talet har dock makten över universiteten successivt flyttats över till vad som snarast skulle kunna kallas ett välutbildat löntagarkollektiv – akademiker och professionella universitetsadministratörer – som kontrolleras av att de verkar i en intensiv konkurrensmiljö (Glaeser 2002).¹² Den evolutionära processen i den amerikanska universitetsvärlden förefaller ha gynnat mångfald, men den har också lett till en betydande skillnad i status och prestige mellan ”elit”-universitet och övriga universitet.

Den svenska modellen baseras på en mer standardiserad och centralistiskt styrd universitetsmiljö, vilket tidigt garanterade ett oberoende och en oväld i forskningen. Samtidigt synes frånvaron av konkurrens ha lett till en slags ”statsjästemannakultur” bland universiteten; samsynen i forskningsparadigmet och forskningens inriktning kan tidvis verka förstelnande. Detta avspeglas kanske inte i första hand i den vetenskapliga kvaliteten, utan snarare när det gäller kontaktytorna till det

omgivande samhället samt i spridning och kommersiell tillämpning av kunskap.

Genomsnittligt satsar också USA betydligt större summor på den högre utbildningen, drygt dubbelt så mycket i förhållande till EU och cirka 25 procent mer än Sverige (Aghion m.fl. 2003). Som framgår av figur 4 har de offentliga satsningarna på universitetsforskningen i relation till BNP trendmässigt fallit i Sverige sedan slutet på 1980-talet. Även i USA har en minskning noterats, dock inte alls lika markant som i Sverige och från högre nivåer i absoluta tal.

Figur 4. Offentliga forskningsutgifter relativt BNP i amerikanska och svenska universitet och tekniska högskolor, 1981–1999 (1981=100).



Källa: OECD Statistical Compendium.

Anm.: Siffrorna har indexerats för att underlätta jämförelsen. Den markanta uppgången i Sverige 1993 beror på fallande BNP.

Amerikanska universitet

Det mest berömda universitetet i USA – förmodligen i världen – när det gäller framgångsrik kommersialisering är Stanford University. Stanfords inriktning bottnar i visionen hos en person – Leland Stanford. Hans förmögenhet grundlades under den kaliforniska guldruschens

dagar i 1850-talets USA och befästes ytterligare med lyckosamma järnvägsinvesteringar under de följande decennierna. En del av vinsterna användes för att köpa mark i Palo Alto-området i Kalifornien, där Silicon Valley finns idag.

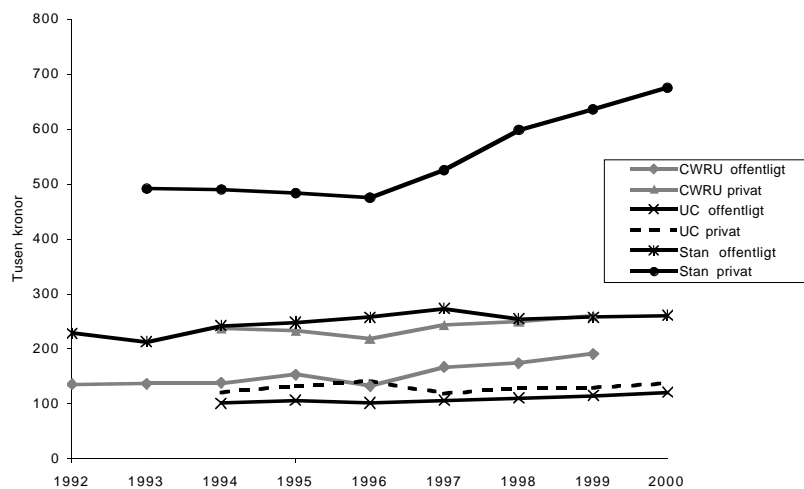
När paret Stanford förlorade sin son i tyfus 1884 bestämde de sig för att "Kaliforniens barn ska vara våra barn".¹³ Efter sonderingar hos befintliga universitet bestämde sig Leland Stanford för att bygga upp ett universitet som avvek från gängse normer när det gällde högre utbildning och som praktiserades på till exempel Cornell University, Harvard University och Yale University. Istället förordade han en utbildning som i betydligt högre grad var inriktad på praktiska färdigheter, vilket också uttrycks i universitetets stadgar från 1885 ("... att bereda studenterna för personlig framgång och direkt nytta i livet").¹⁴ Stadgarna sträcker sig dock betydligt längre än så beträffande universitetets roll, särskilt dess mer generella samhällsansvar ("... främja den allmänna välfärden genom att utöva ett inflytande för mänsklighetens och civilisationens räkning, lära ut frihetens välsignelser vilka är reglerade i lagen, och inpränta kärlek och vördnad för regeringens stora principer så som de härletts från de omistliga mänskliga rättigheterna till liv, frihet och strävan efter lycka").¹⁵ Traditionens makt kan vara betydande och vissa studier hävdar att dylika viljeyttringar har format universitetsatmosfären på Stanford och influerat studenter många generationer senare.¹⁶

Omfattningen av Leland Stanfords initiala donation var betydande. För det första donerades cirka 4 000 hektar mark till universitetet, och efter det att Leland Stanford avlidit 1898 donerade hans änka cirka 11 miljoner dollar.¹⁷ År 2002 hade Stanforduniversitetet ett kapital som motsvarade cirka 74 miljarder kronor och en årlig forskningsbudget på drygt 7,9 miljarder kronor, medan den totala omsättningen var ungefär det dubbla. Alltsedan familjen Stanfords ursprungliga donation har gåvor fortsatt att strömma in till universitetet. Under 2002 mottog universitetet motsvarade cirka 4,5 miljarder kronor i gåvor och donationer.

Terminsavgifterna från de 14 300 studenter som finns på Stanford utgör endast 15 procent av totala intäkter, och finansiering via statliga

medel begränsades till 28 procent år 2000. Fördelat på antal studenter visas utvecklingen av offentlig och privat finansiering under de senaste tio åren i figur 5.

Figur 5. Offentliga och privata intäkter till tre amerikanska universitet 1992–2000 per student, 2001 års priser och köpkraftsparitet.



Anm.: Case Western Reserve University (CWRU), University of Cincinnati (UC) och Stanford University (Stan).

Stanforduniversitetets kommersiella framgångar har lett till att det bildat modell för en rad andra universitet. Inget annat universitet i världen kan egentligen mäta sig med Stanford när det gäller kontakter med det omgivande näringslivet och förmåga att omvandla forskning till kommersiell framgång. För att belysa detta kan nämnas att under år 2000 offentliggjordes 252 nydanande uppfinningar, ansöktes om 240 patent och 98 tidigare ansökningar beviljades. Samtidigt uppgick licensintäkterna på tidigare patent till cirka 330 miljoner kronor.

Stanford har under åren också bidragit till en exceptionell kommersiell aktivitet i termer av nya företag och avknoppningar från universitetet och mer generellt genom att förse företag med kvalificerad arbetskraft. Många av dessa företag har utvecklats till världsledande på relativt kort tid. Av världens idag 100 största högteknologiska företag

som startats efter 1965 återfinns drygt trettio procent i Silicon Valley (till exempel Oracle, Sun Microsystem, Netscape, Cisco System, Intel, Fairchild Semiconductor, Excite och Yahoo).¹⁸ Detta vittnar om mycket goda växtbetingelser för små företag. Hela Silicon Valley bygger på förekomsten av små högteknologiska företag – 56 procent av företagen har färre än 20 anställda – och teknologibaserat nyföretagande, många med ursprung i Stanforduniversitetet och med en betydande potential att utvecklas till nya storföretag.

Vad är förklaringen till Stanfords exempellösa framgångar? En rad faktorer spelar naturligtvis in, men vi vill peka på två huvudförklaringar: dels omfattningen av den ursprungliga donationen som gav Stanford en synnerligen stark finansiell situation, dels entreprenören Lelands Stanfords vision om att universitetet skulle främja mer praktiskt inriktad utbildning. Den universitetskultur som bottenar i Stanforduniversitetets ursprungliga stadgar och som understryker vikten av att främja samhällets utveckling och välfärd förefaller genomsyra även dagens studenter. Detta verkar ha bidragit till en kontinuitet i donationerna sedan den ursprungliga donationen i slutet av 1800-talet, vilket i sin tur har medfört en mångfald av forskningsprojekten och en bibehållen entreprenörstradition.

Stanforduniversitetet står i en klass för sig oavsett vilken måttstock man mäter kommersialiseringen med. För att komma närmare en jämförelse med svenska universitet ska vi också studera två universitet i Ohio: det privata universitetet Case Western Reserve University och det delstatliga universitetet University of Cincinnati.

Case Western Reserve University (CWRU) härstammar från två högskolor som etablerades 1826 (Western Reserve College) respektive 1881 (The Case School of Applied Science), båda genom privatpersoners donationer. I slutet av 1800-talet samlokalisades dessa två högskolor i Cleveland, fick universitetsstatus och utvecklades snabbt till ledande vetenskapliga institutioner. Redan 1907 erhöll Albert Michelson (The Case School of Applied Science) Nobelpriset i fysik. Först 1967 integrerades dessa två enheter till CWRU.

CWRU var helt beroende av donationer för att komma igång. Också idag står donationer och andra gåvor för en betydande del av CWRU:s

intäkter, ungefär en femtedel av löpande intäkter. Under det senaste decenniet har denna intäktskälla blivit allt viktigare. År 2002 erhöll universitetet cirka 990 miljoner kronor (löpande priser) i donationer, en ökning från 600 miljoner kronor 1993. Privat finansiering svarade 1999 för cirka 58 procent av totala intäkter, medan resten kom från statliga och delstatliga källor. Fördelat per student framgår utvecklingen av offentlig och privat finansiering av figur 5.

Precis som Stanford har CWRU en avdelning som enbart arbetar med spridning och kommersialisering av teknik. Avdelningen Office for Technology Transfer sysselsätter fem personer (Stanford sysselsätter ett trettiotal). År 2000 offentliggjorde CWRU 54 nya uppfinningar, ansökte om 38 patent och fick 23 tidigare ansökningar beviljade. Licensintäkterna var dock betydligt blygsammare än Stanfords, knappt 10 miljoner kronor, och nystartade företag och avknoppningar är inte heller i paritet med vad som åstadkoms på Stanford.

University of Cincinnati (UC) rötter kan spåras tillbaka till 1819, då det beslutades att en högskola skulle sättas upp i södra Ohio. Också UC har varit beroende av privata donationer. Särskilt under mitten av 1800-talet erhöles betydande gåvor. Framst stöddes teknisk och medicinsk utbildning, områden där behovet av utbildning ansågs vara störst. Gradvis blev UC mer beroende av statlig och delstatlig finansiering, vilket kulminerade i och med att UC 1977 blev ett delstatligt universitet.

Universitetet tar emot cirka 25 000 studenter, ungefär dubbelt så många som Stanford och CWRU. Knappt hälften (47 procent) av intäkterna kom 2000 från statliga och delstatliga anslag, och endast en mindre andel utgörs av donationer och gåvor. (Se också figur 5 över intäkternas fördelning per student under perioden 1994–2000.) I absoluta tal handlar det dock fortfarande om imponerande belopp, cirka 1,3 miljarder kronor 2002, vilket innebär en ökning från drygt 320 miljoner kronor 1993. Framför allt är det företag som donerat medel, medan tidigare studenter mindre ofta framträder som betydande donatorer. UC är inte heller ett ledande forskningsuniversitet i USA, även om det återfinns bland de femtio mest forskningsintensiva i landet.

Under 1990-talet höll sig patentansökningarna kring 25–30 per år

och erhållna patent var runt tio. De kommersiella avtrycken i form av nya företag och avknoppningar förefaller vara blygsamma, ungefär två per år. Uppenbarligen är UC svagare än CWRU – och i än högre grad jämfört med Stanford – vad gäller kommersialisering och länkar till näringslivet. Istället är man mer inriktad på att utbilda ett stort antal studenter.

Svenska universitet

Vi har valt att jämföra de amerikanska universiteten med Göteborgs och Stockholms universitet. För att jämförelsen ska vara någorlunda rättvisande måste dock Göteborgs och Stockholms universitet kompletteras med de tekniska och medicinska högskolor som återfinns utanför universiteten. Därför har vi också inkluderat Chalmers Tekniska Högskola (CTH) i Göteborg samt Karolinska Institutet (KI) och Kungliga Tekniska Högskolan (KTH) i Stockholm. Också Handelshögskolan i Stockholm kommer att ingå i delar av analysen.

Traditionellt har inte svenska universitet omfattats av uppgiften att sprida kunskap till den kommersiella sektorn eller att på annat sätt delta i kommersialiseringsprocessen. Detta ändrades dock i början av 1990-talet när universitetens roll omdefinierades till följande tre områden: utbildning, forskning samt mer aktiv medverkan till spridning och kommersialisering av kunskap, den så kallade tredje uppgiften. Staten ställde också resurser till förfogande via teknikbroar, holdingbolag, innovationscenter och liknande, för att denna målsättning skulle kunna förverkligas. Holdingbolagen sattes upp under 1994 och 1995 på samtliga svenska universitet, några år därefter kom verksamheten igång.

En institutionell skillnad mellan Sverige och USA är att i Sverige råder det så kallade lärarundantaget, vilket innebär att forskaren äger rätten till sina uppfinningar och patent, medan det i USA är universiteten som har äganderätten.¹⁹ Bortsett från den skillnad som detta innebär för forskarna, är en följd effekt att dokumentationen kring kommersiella aktiviteter och framgångar är betydligt sämre i Sverige än i USA. Följaktligen är det mycket svårt att utvärdera resultaten av holdingbo-

lagens verksamhet. Vi saknar data på omfattningen av universitetens roll i kommersialiseringen av ny kunskap eftersom individen äger resultaten av sin forskning. Startas ett företag baserat i akademisk forskning av en universitetsanställd eller någon som just lämnat universitetet, faller det i regel utanför den statistik som universitetet kan förmedla. Givet dessa förbehåll kommer vi i det följande avsnittet att gå igenom de svenska universiteterna för att därefter göra en jämförelse med deras amerikanska motsvarigheter.

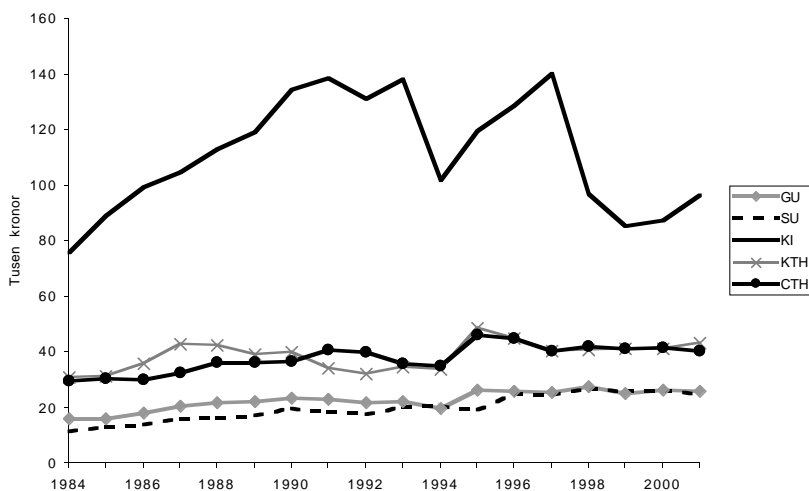
Stockholms universitet är statligt och tillhör de yngre i landet. Ursprunget står att finna i Stockholms högskola som startades 1878. I början av 1900-talet sköt utvecklingen fart i och med att högskolan fick rättighet att utexaminera doktorer. Samtidigt etablerades en juridisk och en humanistisk fakultet. Men det dröjde ända till 1960 innan Stockholms högskola blev universitet. Fyrtio år senare (2001) uppgick elevantalet till drygt 31 000 studenter (ungefär som University of Cincinnati) och intäkterna till närmare två och en halv miljard kronor.

Stockholms universitet (och dess föregångare) har under hela sin existens varit beroende av statlig finansiering. Beträffande statliga forskningsanslag visas i figur 6 – fördelat per student och korrigerat för inflation – att en ökning av de statliga anslagen har skett sedan mitten av 1980-talet.

Under de senaste åren har dock anslagen minskat. Samtidigt har en betydande ökning skett av privata forskningsbidrag (figur 7). Under perioden 1984 till 2001 ökade dessa (per student) med 154 procent, dock från mycket låga nivåer, och de utgjorde 2001 cirka 14 procent av offentliga anslag.

En central utbildnings- och forskningsinstitution i Stockholmsregionen är Karolinska Institutet (KI) som etablerades 1810. Under 1808–1809 låg Sverige i krig med Ryssland och ungefär en tredjedel av de sårade avled på dåtidens fältsjukhus. Uppenbarligen stod det skräligt till med fältmedicinarnas kunskaper och därför beordrade kung Karl XIII att utbildningen inom området skulle förstärkas.

Figur 6. Statliga forskningsanslag per student 1984–2001, 2001 års priser.

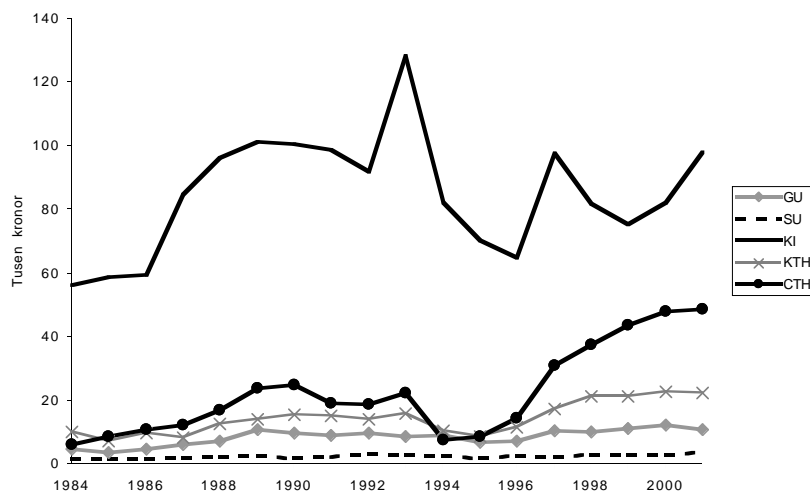


Källa: HSV:s årsrapporter och SCB. Anslag från andra aktörer än staten inom offentlig sektor (kommun, landsting etc.) ingår ej i ovan redovisade statistik.

GU (Göteborgs universitet), SU (Stockholms universitet), KI (Karolinska Institutet), KTH (Kungliga Tekniska Högskolan), CTH (Chalmers Tekniska Högskola).

KI fick snabbt ett betydande vetenskapligt renommé, inte minst genom Jöns Jacob Berzelius viktiga insatser inom den kemiska forskningen, vilket lade grunden till KI:s framtida inriktning. Redan 1861 erhöll KI universitetsstatus. Vid den tidpunkten fanns 133 studenter och åtta professorer på KI. Drygt trettio år senare förklarade Alfred Nobel i sitt testamente att Nobelpristagaren i medicin skulle utses av KI, vilket ytterligare bidrog till att stärka KI:s vetenskapliga legitimitet. Under de senaste etthundra åren har KI expanderat och innesluter idag en rad närallgande discipliner (tandläkare, sjukgymnaster etc.).

Figur 7. Forskningsbidrag från den privata sektorn per student
1984–2001, 2001 års priser.



Källa: Hsv:s årsrapporter och scb. Avser bidrag från svenska företag (ej uppdragsforskning), svenska organisationer utan vinstsyfte, utländska företag samt utländska organisationer utan vinstsyfte.

GU (Göteborgs universitet), SU (Stockholms universitet), KI (Karolinska Institutet), KTH (Kungliga Tekniska Högskolan), CTH (Chalmers Tekniska Högskola).

Antalet studenter uppgick 2001 till knappt 7 000 och forskning förekom på 28 institutioner i Stockholmsregionen medan omsättningen uppgick till ungefär tre miljarder kronor.

De statliga anslagen till KI:s forskning har trendmässigt minskat sedan början på 1990-talet (figur 6). Nedgången har varit särskilt påtaglig under slutet av 1990-talet, och 2001 var de reala anslagen per student mindre än 1990 och 1995. Forskningsanslagen från den privata sidan uppvisar ett motsvarande förlopp fram till mitten av 1990-talet (figur 7). Men under de senaste åren på 1990-talet kan en betydande ökning i privat finansiering konstateras, vilket delvis kompenserar minskningen i offentlig finansiering. Per student var privata forskningsbidrag ungefär i nivå med de statliga anslagen 2001 (ungefär motsvarande fördelningen i University of Cincinnati).

En annan synnerligen viktig utbildningsinstitution i Stockholmsregionen är KTH som startades som Teknologiska Institutet 1827. Syftet var att bidra med en praktisk utbildning inom teknologiska områden för att möta de behov som växte fram i hägnen av den tilltagande industrialiseringen. Forskning ansågs inte tillhöra de mer prioriterade uppgifterna. Denna diskrepans mellan utbildnings- och forskningsförespråkare ledde till återkommande konflikter. Redan 1865 föreslogs att KTH skulle få rätt att utexaminera doktorer, något som dock ledde till en sådan infekterad diskussion att det dröjde femtio år innan frågan togs upp på nytt. Idag råder dock ingen tvekan om KTH:s vetenskapliga renommé. År 2001 fanns cirka 2 000 forskare på KTH och närmare 13 000 studenter. Intäkterna uppgick till två och en halv miljard kronor.

Sedan mitten av 1980-talet har intäkterna ökat reellt, men det är noterbart att ökningen i första hand kan kopplas till privat finansiering. De statliga forskningsanslagen har minskat sedan 1995 och befann sig 2001 ungefär på 1990 års nivå (figur 6). Samtidigt har de privata anslagen ökat från och med mitten av 1980-talet, särskilt under senare hälften av 1990-talet (figur 7). Även här kan alltså konstateras att minskade statliga anslag delvis kompenseras för genom ökad tillförsel av privat, obunden forskningsfinansiering. Den senare motsvarade drygt femtio procent av statliga forskningsanslag 2001.

Sammanfattningsvis kan konstateras att Stockholmsregionens universitet och högskolor till överväldigande del har initierats och finansierats med statliga medel. I dessa avseenden skiljer sig Stockholmsregionen i viss mån från Göteborgsregionen. År 1887 konstaterade stadsfullmäktige i Göteborg att det sedan länge fanns behov av en högskola. Några år senare (1891) kunde också den nya högskolan invigas. Även om det förefaller som om stadsfullmäktige spelade en avgörande roll för att Göteborgs högskola skulle komma till stånd var det privata initiativ som banade väg för beslutet. Under de första tio åren var högskolan helt beroende av donationer. Särskilt Göteborgsfamiljerna Ekman och Röhss, men också andra källor och länder (såsom den amerikanska Carnegiestiftelsen) bidrog till högskolans finansiering. Relativt kort tid efter öppnandet fick högskolan universitetsstatus, även om det dröjde ända till 1954 innan högskolan formellt blev universitet. Under

åren har allt fler institutioner anslutits till Göteborgs universitet (Medicinska högskolan, Tandläkarhögskolan, Handelshögskolan i Göteborg), som idag är det näst största universitetet i Sverige.

År 2001 kunde 45 procent av de cirka 2 600 anställda kopplas till naturvetenskapliga discipliner, vilket är betydligt mer än i Stockholm. Studentantalet uppgick till knappt 30 000 och intäkterna nådde tre och en halv miljard kronor. De statliga forskningsanslagen var något högre per student 2001 jämfört med 1985, men sedan 1990 har ingen real ökning skett i anslagen från staten (figur 6). På motsvarande sätt förhåller det sig med de privata forskningsbidragen: de ligger ungefär på samma nivå 2001 som 1990 (figur 7). Dock kan noteras att nivån är ungefär dubbelt så hög jämfört med Stockholms universitet.

Göteborgs motsvarighet till KTH i Stockholm är Chalmers Tekniska Högskola (CTH), det enda utbildningsinstitut på universitetsnivå i Sverige som namngivits efter en person. Ursprunget är Chalmerska slöjdskolan som öppnade sina portar 1829. Denna var helt finansierad av de medel som Ostindiska Kompaniets direktör William Chalmers efterlämnat vid sin död 1811. CTH fokuserade från början på de naturvetenskapliga disciplinerna. Skolan växte snabbt och redan i slutet av 1830-talet erhöles mindre bidrag från staten. Så småningom integrerades CTH fullt ut i det statliga svenska universitetssystemet. Något av ett återvändande till rötterna skedde när CTH 1994 – efter 57 år som statligt lärosäte – återigen privatiserades, den här gången i stiftelseform.

År 2001 fanns 9 000 studenter på Chalmers, varav drygt tio procent var involverade i forskning. Hela fyrtio procent av Sveriges ingenjörer och arkitekter kommer från CTH. Antalet anställda uppgår till cirka 1 500 (2001) och intäkterna tangerar två miljarder svenska kronor, varav femtio procent används för forskning. De statliga forskningsanslagen har ökat endast marginellt i reala termer sedan 1990 (figur 6), fördelat per student. Däremot har en markant ökning skett i privat forskningsfinansiering sedan mitten av 1980-talet, med undantag för en nedgång efter de svenska krisåren i början av 1990-talet (figur 7). Mellan 1995 och 2001 ökade de privata forskningsbidragen med 475 procent. År 2001 översteg extern, obunden forskningsfinansiering den offentliga med drygt 8 000 kronor per student.

Amerikanska och svenska universitet: en jämförelse

Sammanfattningsvis kan konstateras att donationsvolymerna har ökat i såväl Sverige som USA. Samtidigt förekommer stora skillnader mellan länderna men också mellan universiteten i respektive land. De båda universiteten Stanford och CWRU, båda privata och initierade av förmögna personer, står idag i en klass för sig med avseende på donationsvolym (tabell 2). Notera den stora volym donationer som härrör från enskilda personer. Det är också anmärkningsvärt att trots att Stanfords donationsvolym översteg de andra lärosätena i början av perioden, har Stanford lyckats fördubbla intäkterna från donationer. Likaså är UC:s ökning imponerande under perioden 1993–2001.

Motsvarande fördelning finns inte för svenska universitet men den totala donationsvolymen visas i tabell 3. Som framgår har betydelsen av donationer ökat markant, även om nivåerna i regel är avsevärt lägre än vid de amerikanska universiteten.

Tabell 2. Donationers fördelning på givare, amerikanska universitet, 1993 och 2001, miljoner kronor, 2001 års priser och köpkraftsparitet.

	Case Western Reserve University		University of Cincinnati		Stanford University	
	1993	2001	1993	2001	1993	2001
Individer (alumni, föräldrar, övriga)	239	389	128	212	1 202	3 027
Stiftelser	228	388	90	82	335	984
Företag	135	880	143	522	385	404
Övriga	92	112	12	27	154	172
Totalt	694	1 170	373	844	2 076	4 588

Studeras donationer till samtliga universitet fördelat per elev vid respektive lärosäte framgår av tabell 4 att Stanford University (cirka 324 000 kronor per student) och Case Western Reserve University (192 000 kronor per student) återigen står i en klass för sig år 2001. Stockholms universitet är lika uppenbart sämst (4 000 kronor per student), följt av Göteborgs universitet (11 000 kronor per student).

Tabell 3. Totala privata donationer till vissa svenska universitet och högskolor, 1993 och 2001, miljoner kronor, 2001 års priser.

	Göteborgs universitet	Stockholms universitet	Karolinska Institutet	Kungliga Tekniska Högskolan	Chalmers Tekniska Högskola	Handelshögskolan i Stockholm
1993	217	89	367	165	190	45*
2001	332	114	667	288	435	385

Källa: Handelshögskolans årsrapporter samt Birgitta Stål (2003), Högskoleverket (1994, 2001).

*Avser 1994.

Tabell 4. Donationer (USA)/privata forskningsbidrag (Sverige) till åtta lärosäten 1993–2001 per student, tusen kronor, 2001 års priser och köpkraftsparitet.

År/ lärosäte	Stanford University	Case Western Reserve University	University of Cincinnati	Göteb. univ.	Stockh. univ.	Karolinska Inst.	Kungl. Tekn. Högsk.	Chalmers Tekniska Högskola
1993	151	77	17	8	3	128	16	22
1994	183	93	19	9	2	82	10	8
1995	189	72	21	7	2	70	9	8
1996	239	83	17	7	3	65	11	15
1997	233	82	18	10	2	98	17	31
1998	229	95	27	10	3	82	21	38
1999	230	83	19	11	3	75	21	44
2000	408	118	28	12	3	82	23	48
2001	324	192	36	11	4	98	22	49

Källa: Egna uträkningar baserade på HSV:s årsrapporter 1993–2001, SCB:s statistik över antal studenter 1990/1991–2001/2002 samt sammanställning av professor Zoltan Acs.

Anm.: Antalet studenter 1991–1996 är uppskattat genom antagande av en linjär utveckling av antalet studenter 1990–1997.

Jämfört med det delstatliga University of Cincinnati – som är ungefär lika stort som de svenska universiteten – lyckas de svenska universiteterna endast attrahera tio procent (Stockholms universitet) respektive trettio procent (Göteborgs universitet) i privat, obunden forskningsfi-

nansiering. Även om Chalmers Tekniska Högskola, Karolinska Institutet och Kungliga Tekniska Högskolan har lyckats förhållandevis bra jämfört med de svenska universiteten, är nivåerna betydligt lägre än för de båda privata amerikanska universiteten.

Universitetens roll i kommersialiseringsprocessen

Satsningar av universiteten

Vi konstaterade i ett tidigare avsnitt att Stanford står i en klass för sig när det gäller kommersialisering av universitetsbaserad kunskap. Också CWRU förefaller ha lyckats väl medan utfallet vid det delstatliga UC varit mer blygsamt. Frågan är hur de svenska lärosätena klarat sin nya roll som bro mellan forskning och kommersialisering? Och hur står de sig i förhållande till sina amerikanska motsvarigheter?

De dataproblem som tidigare berörts, tillsammans med lärarundantaget och den korta period som förflutit sedan svenska universitet fick ändrade mandat, innebär att analysen endast omfattar delar i en pågående utveckling. Likväl tror vi att vi har tillräckligt mycket material för att fånga upp den övergripande trenden och att sätta den i relation till utvecklingen vid de amerikanska universiteten. Vi börjar med att beskriva den universitetsrelaterade kommersialiseringen av ny kunskap under 1990-talet, det decennium då mandaten för de svenska universiteten ändrades. Därefter försöker vi fånga upp processen i ett längre perspektiv.

Det står helt klart att samtliga svenska lärosäten som inkluderats i studien på ett eller annat sätt har vidtagit åtgärder för att stärka kontakterna med näringslivet. Som noterats startades holdingbolag vid samtliga svenska universitet i början/mitten av 1990-talet. Vad som är mindre känt är hur väl dessa holdingbolag fungerat.

Om vi börjar med Stockholmsområdet kan konstateras att KI sedan länge haft förhållandevis nära relationer med främst företag inom läkemedelssektorn. Kontaktytorna till näringslivet var redan upparbetade. Under 1990-talet förstärktes dessa länkar genom en rad nya aktörer. Karolinska Holding AB (KIHAB), som startades 1995, hade 2002 fem dotterbolag. Dessa har i sin tur investerat i nystartade och mindre fö-

retag. Karolinska Innovations AB (KIAB) hade fram till och med 2002 investerat i sammanlagt 48 företag. KIHAB har också tillsammans med pensionsförvaltaren Alecta satt igång Karolinska Investment Fund (KIF) med ett kapital på en halv miljard kronor. Enligt tillgänglig information har KIF investerat i tolv företag. Men KI står också bakom andra initiativ såsom en inkubatorverksamhet i södra Stockholm (i Novums forskningspark i Flemingsberg) och samprojekt med andra universitet och företag.

Övergår vi till KTH hade deras holdingbolag 2002 sex dotterbolag samt 13 finansiella placeringar. Tillsammans med Stockholms universitet har man också engagerat sig i en inkubatorverksamhet där ett femtiotal företag – eller snarare idéer – testas. Dessutom har KTH tillsammans med andra parter (bland andra Industrifonden) bildat investeringsfonder med syfte att bidra till kommersialisering av ny kunskap. KTH har satsat hårt på informations- och kommunikationsteknologin (IKT) med en betydande närvaro i Sveriges ledande IKT-kluster i Kista. Dess betydelse för framväxten av det svenska IT-klustret är oomtvistligt.

Göteborgs universitets holdingbolag hade investerat i tolv företag i slutet av 2000, huvudsakligen företag som har en bas i medicinsk forskning.²⁰ Tre av dessa har dock till uppgift att stödja och ge råd till forskare verksamma vid universitetet. Göteborgs universitet har dessutom samarbete och saminvesteringar med CTH (Chalmers Licensing AB) men också med Lund och Stockholm. Övergripande förefaller Göteborgs universitet vara mer engagerat i kommersialiseringprocessen än Stockholms universitet, kanske beroende på en tydligare inriktning på naturvetenskapliga discipliner.

CTH är kanske det lärosäte som har satsat mest på att få igång en kommersialisering baserad i deras forskning.²¹ Chalmers Licensing arbetar främst med Chalmers forskare och sedan starten 1996 har 117 projekt utvärderats. Av dessa har 10–15 kommersialiserats (det vill säga patentet har sålts); dock har detta inte lett till några större intäkter. Chalmers Innovation har sedan starten 1999 varit involverad i 36 företag, varav cirka tjugo procent så sent som under 2002. Dessa företag sysselsätter omkring 190 personer och det investerade kapitalet uppgår

till cirka en halv miljard kronor. Drygt femtio beviljade patent – alternativt under utvärdering – uppges hittills ha emanerat från dessa företag.

Ett annat CTH-initiativ är Chalmers Invest AB som har investerat i 16 nystartade företag mellan 1992 och 2002, varav åtta kommer från Chalmers, fyra från Göteborgs universitet och resterande från varierande håll.

Denna mycket översiktliga beskrivning ger givetvis inte en full bild av hur universiteten klarat sin nya roll som bro mellan forskning och kommersialisering. Några tendenser kan dock urskiljas. Samtliga universitet och högskolor har definitivt etablerat olika kanaler och verksamheter för att underlätta att forskningen kommersialiseras, främst genom att tillhandahålla råd och råd, inkubatorer och såddkapital. Ofta sker detta i samarrangemang med privata aktörer och det är då investeringsvolymerna blir mer omfattande.

Den bild som tonar fram indikerar att Göteborgsområdet har varit mer aktivt när det gäller universitetens och högskolornas egna ansträngningar att underlätta kommersialiseringen. Till stor del har detta att göra med CTH:s aktiva satsningar på olika kommersialiseringformer. Inte desto mindre är detta en bedömning som baseras på ett partiellt dataunderlag. De relativt få år som det finns några data för, och den mycket fragmentariska dokumentationen av relativt stora satsningar på olika former av kommersialisering, gör att det är mycket svårt att entydigt uttala sig om utvecklingen.

En jämförelse mellan amerikanska universitet och KTH beträffande beviljade patent presenteras i tabell 5. Tyvärr har vi inte lyckats samla in data för de andra svenska lärosätena. Stanford befinner sig återigen i en klass för sig, men KTH förefaller klara jämförelsen väl med de två övriga amerikanska universiteten. Under perioden 1996–2002 har KTH ansökt om 260 patent och beviljats patent i 109 fall. Detta tyder på en betydande innovativ kapacitet som ligger väl i linje med de amerikanska universiteten. Notera att detta inte är liktydigt med att en kommersialisering ägt rum utan endast återspeglar framtagandet av så pass unika produkter att patent beviljats.

Tabell 5. Antal erhållna patent 1993–2002 för KTH, Stanford, UC och CWRU.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
KTH				21	7	17	15	15	19	15
Stanford	39	69	70	56	64	86	90	98		
UC	8	8	7	8	10	14	6	12		
CWRU	6	3	8	8	8	18	17	23		

Källa: KTH.

Går vi vidare till företagsetableringar är statistiken än mer svårtolkad. I USA hänför sig data enbart till de företag som avyttrats eller patent som licentierats ut av universitetens Office for Technology Transfers, alltså bara en delmängd av det totala antalet företagsetableringar. Vi har i tidigare avsnitt redogjort för den bristfälliga dokumentation som finns om svenska universitets egna ansträngningar att kommersialisera forskningsresultat. Den tillgängliga informationen tillåter ingen systematisk jämförelse. Stanfords framgångar är odiskutabla, därefter förefaller CWRU i USA och CTH i Göteborg ha lyckats bäst. Stockholms universitet har det sämsta utfallet.

Specialisering i utbildning/forskning och regionala klusterbildningar

Stockholm är starkt specialiserat på läkemedels- och telekomindustrierna, medan Göteborg är mer specialiserat på fordons- och maskinvaruindustrierna. Detta förefaller rimma väl med utbildningens specialisering. Frågan är vilka avtryck universitetens och högskolornas specialisering gjort på den närliggande produktionen: Har regionala kluster utvecklats?

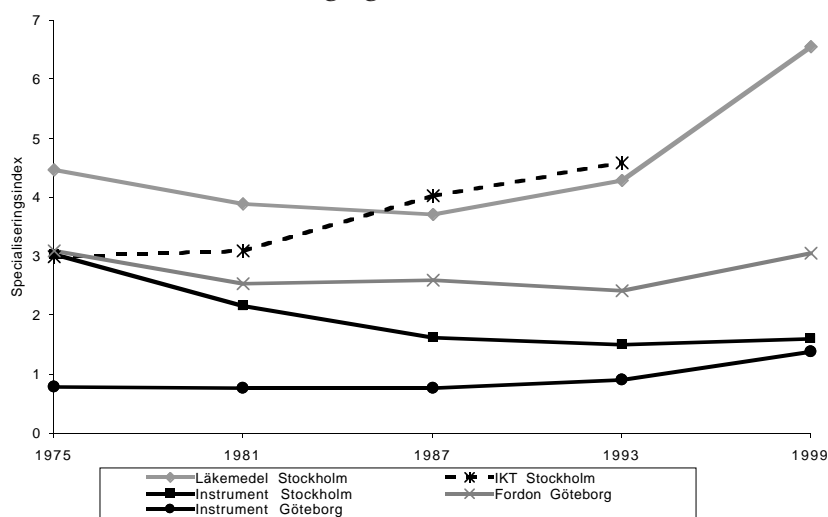
Eftersom universitetens upptagningsområde av studenter sträcker sig långt bortom den närliggande regionen, är en sådan effekt långt ifrån självskriven. Klusterbildningar kan förväntas uppstå först på lite längre sikt och vi kommer därför att vidga perspektivet till att omfatta perioden 1975–1999. Denna statistik tillåter inte någon tolkning av hur sambanden – från utbildning till industri eller tvärtom – ser ut. Sannolikt finns det en ömsesidig påverkan.²²

Vi begränsar jämförelsen mellan utbildningens och näringslivets specialisering till Göteborg och Stockholm. Genom att studera förändringen i ett så kallat specialiseringsindex får vi en uppfattning om hur stark specialiseringen är i förhållande till den genomsnittliga specialiseringen i landet. Storleken på dessa två regioner påverkar följaktligen inte graden av specialisering. Specialiseringsindexets konstruktion innebär att om en regions specialisering är samma som snittet för alla regioner i Sverige antar indexet värdet ett, är specialiseringen högre (lägre) än för rikssnittet blir värdet av indexet på motsvarande sätt större (mindre) än ett.

Baserat på den högre utbildningens specialisering i Göteborgs- och Stockholmsområdena i förhållande till andra svenska lärosäten har vi identifierat fyra industrier – huvudsakligen medicinsk och ingenjörsbaserad verksamhet – som kan förväntas efterfråga just den kompetensen. Om det finns någon koppling till det kringliggande näringslivet bör en indikation på detta vara att Göteborgs- och Stockholmsregionerna är specialiserade på följande industrier: kemisk industri (352), maskinindustri (382), fordonsindustri (384) och instrumentvaruindustri (385). På en något mer finfördelad nivå kan dessa i sin tur delas in i läkemedelsindustri (3 522), varubearbetningsmaskiner (3 824), kontorsmaskiner och datorindustri (3 825) samt övrig maskinvaruindustri (3 829).²³

Som visas i figur 8 kan betydande förändringar i specialiseringen konstateras såväl mellan regioner som över tiden. Stockholms specialisering i läkemedel/biotek och telekom verkar ha skjutit fart sedan 1980-talet: 1999 var Stockholmsområdet sex gånger starkare specialiserat i läkemedel och ungefär fem gånger starkare i telekom än rikssnittet (1993). I Göteborgsområdet är dessa klustertendenser svagare med undantag för fordonsindustrin som är tre gånger starkare specialiserad i Göteborg jämfört med rikssnittet. Däremot uppvisar Göteborgsområdet – trots en betydande forskning inom området och förekomsten av betydande företagsenheter – ingen specialisering inom läkemedelsindustrin (visas ej i figur 8).²⁴

Figur 8. Näringslivets regionala specialisering i Stockholms- och Göteborgsregionerna, 1975–1999.



Källa: SCB.

Kan vi relatera detta till storleken på privat finansiering och donationer? De satsningar på kommersialisering som universiteten är engagerade i har ofta en regional dimension, särskilt när det tekniska nyföretagandet är beroende av att vara nära ny kunskap som kontinuerligt utvecklas inom universiteten. Teknik- och forskningsbaserat nyföretagande är i sin tur alltmer beroende av donationer, eftersom lärosäten som specialiserat sig inom dessa områden blivit allt större mottagare av privat forskningsfinansiering. Sett i ett längre tidsperspektiv förefaller detta också få genomslag i en regions specialisering – särskilt tydligt i USA – men som visats ovan finns även indikationer på att samma mekanism verkar i Göteborgs- och Stockholmsområdena.

Donationer och tillväxt – en statistisk analys

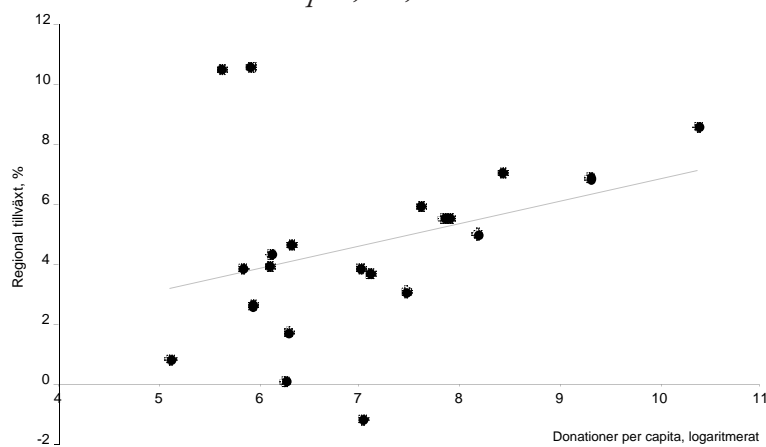
Vi kan konstatera att filantropins och den externa finansieringens roll ökat kraftigt under de senaste två decennierna i såväl Sverige som USA.

Våra fallstudier tyder på att mångfald i forskningsfinansieringen och ”universitetstraditionen”, där donationer utgör en viktig del, inverkar på kommersialisering och spridning av universitetsbaserad kunskap. Samtidigt måste frågan ställas vilka slutsatser som kan dras på basis av ett begränsat antal fallstudier? Finns det några starkare bekräftelser på att donationer har en positiv effekt på ekonomisk tillväxt? För att få ytterligare klarhet i dessa samband har vi utfört två statistiska analyser. Den första avser regional tillväxt i Sverige, medan den andra studerar hur donationer har påverkat tillväxten i USA under en trettioårsperiod.

Regional tillväxt och donationer i Sverige

Inledningsvis kan noteras att donationer och regional tillväxt förefaller samvariera (figur 9).²⁵ Det säger ingenting om sambandet utan endast att regional tillväxt är hög i regioner med ett betydande stiftelsekapital per capita.²⁶ En något mer sofistikerad statistisk analys (se appendix), där vi på regional nivå har tagit hänsyn till effekter av initial inkomstnivå, företagens FoU-satsningar, antal entreprenörer, utbildningsnivå, skatter och industrins specialisering, ger visst stöd för att donationer har en positiv effekt på regional tillväxt.²⁷

Figur 9. Samvariation mellan regional tillväxt och donationer per capita, län, 2000–2001.



Anm.: Donationer approximeras med regionalt privat stiftelsekapital per capita.

Nationell tillväxt och donationer i USA

Analysen av donationers effekt på USA:s tillväxt sträcker sig över betydligt längre tid än den svenska analysen. Här kan vi alltså uttala oss med något större tillförsikt om donationers effekt på tillväxt. Denna effekt – precis som andra satsningar på kunskap – kan förväntas uppstå efter det att en viss tid passerat. Vår ambition är att statistiskt undersöka större delen av 1900-talet, och vi har hittills samlat in data från 1929 fram till 1959.²⁸ Den statistiska analysen visar att för en rad olika specifikationer förefaller donationer ha en positiv effekt på USA:s tillväxt efter det att vi tagit hänsyn till effekten av investeringar, sysselsättningsökningar och företagets forskningssatsningar (se appendix).

Det finns en betydande intuition i detta resultat. Som nämnts tidigare bör – enligt modern tillväxtteori – satsningar på ny kunskap ha positiva tillväxteffekter. Få blir förvånade om vi skulle hävda att en nations satsningar på forskning och utveckling (FoU) bör öka tillväxten, och i USA riktas en förhållandevis stor andel av donationer till FoU. En ytterligare effekt kan hänföras till den ökade mångfald som donationer ger upphov till i den nationella forskningsportföljen. Som nämnts tidigare går amerikanska forskningsdonationer ofta till mer riskfyllda projekt än statlig och delstatlig finansiering som inriktas i högre grad på grundforskning. När dessa riskfyllda satsningar lyckas är det också möjligt att utslaget mätt som tillväxt blir betydligt kraftfullare än i grundforskning eftersom fler projekt ligger närmare kommersiell tillämpning.

Samtidigt räcker det inte med satsningar på ny kunskap och FoU. Det måste finnas aktörer som kan omvandla denna kunskap till kommersiellt tillämpbara produkter. Här finns i USA en betydande skillnad gentemot Sverige: dels ett entreprenörskap som stimuleras av en entreprenörsorienterad politik, dels en tradition hos många universitet att ha relativt nära kontakter med näringslivet (som visats i fallstudierna) utan att ovällden i forskningen hotas. Här finns betydande lärdomar att hämta för svenska universitet.

Slutsatser

Svensk universitetsforskning har blivit alltmer beroende av extern, obunden finansiering under det senaste decenniet. Det finns anledning att förvänta sig att denna utveckling kommer att fortsätta. Öknings-takten kommer dock att styras av bland annat skatter och rådande donationskultur.

Nivåerna på donationer till svenska universitet är betydligt lägre jämfört med donationerna till de amerikanska universitet som ingått i analysen. De amerikanska universiteten är också bättre rustade att omvandla akademisk forskning till kommersiella tillämpningar där mångfald i finansiering och universitetskultur är delar av förklaringen. Jämfört med Sverige har de amerikanska universiteten dessutom utvecklat tydliga strategier för att hålla donationskulturen levande och uppmärksamma dessa gåvors värde för forskningen. Givet att förutsättningarna är de rätta finns med all sannolikhet en betydande, outnyttjad "donationspotential" i Sverige.

Den statistiska analysen stöder tesen att donationer har en positiv effekt på tillväxt, regionalt såväl som nationellt. Flera skäl talar för att donationer till kunskapsalstrande verksamheter – som universitetsforskning – har en positiv effekt på tillväxt; de ger ett generellt ökat tillskott till forskning, en större spridning i forskningsportföljen och bättre kontakter med näringslivet. Tydliga förbättringar i kontakterna mellan universiteten och den kommersiella sektorn kan konstateras under senare år, särskilt när det gäller den teknikinriktade svenska universitets- och högskoleforskningen.

Donationer bidrar dessutom till att konkurrensen ökar mellan universiteten; förmågan att attrahera duktiga studenter och lärare, bli ledande inom vissa forskningsområden samt att omvandla forskning till kommersiella produkter är faktorer som påverkar donationsviljan. Mångfald, flexibilitet och konkurrens är nyckelfaktorer om svenska universitet ska kunna utvecklas till "entreprenöriella" universitet.

Appendix²⁹*Tillväxteffekter av donationer, regionalt i Sverige*

De variabler som tillämpas i analysen och som kan förväntas påverka regional tillväxt är definierade i tabell A1, medan resultaten presenteras i tabell A2. Bland de förra märks särskilt regionalt entreprenörskap och regional privat FoU. Andra tänkbara variabler är skatter, utbildning och specialisering i produktionen (kunskapsintensiv eller annan produktion). Alla förklarande variabler – utom genomsnittsinkomsten som antas fånga en regions utveckling och välstånd – hänförs till två år tidigare än den variabel som ska förklaras, det vill säga regional tillväxt. Skälet är att det förväntas ta viss tid innan dessa får ett genomslag på tillväxten. Den begränsade mängden observationer gör att vi inte kan inkludera alla variabler samtidigt i regressionerna.

Som framgår av resultaten (tabell A2) erhöles de mest signifikanta resultaten för donationers effekt på regional tillväxt när vi tagit hänsyn till privat FoU och entreprenörskap (övriga skattningsresultat visas inte). Resultaten understryker att det finns en korrelation mellan regional tillväxt och donationer.

Tabell A1. Definition av förklarande variabler.

Variabel	Definition	Förväntat värde
Regional tillväxt*	Procentuell förändring i arbetskraftens lönesumma mellan 2000 och 2001	Beroende variabel
Donation	Privat stiftelsekapital per invånare och region, bokfört värde, 1999, logaritmerat	Positiv, bidrar till kunskapsuppbyggnad
Entreprenörer	Andel egenföretagare i resp. region, 1999, logaritmerat	Positiv, exploaterar ny kunskap och bidrar till sysselsättning
FoU	Privat FoU, antal anställda per region, 1999, logaritmerat	Positiv, bidrar till ny kunskap
Initial inkomst	Regional genomsnittsinkomst, 2000, logaritmerat	–

Källa: SCB och Nutek.

*Se SCB (AM 56 SM 0301, s. 18–21) för en närmare motivering av variabelns definition.

Tabell A2. Regressionsresultat OLS.
Beroendevariabel: Regional tillväxt i Sverige 2000–2001.

Regression	1	2	3
Konstant	-103,62 (-1,55)	-35,30 (-0,37)	4,38 (0,29)
Donation	0,90 (1,61)	1,40* (1,98)	1,57** (2,81)
Initial inkomst	-1,21 (-0,27)	2,00 (0,44)	1,81 (0,41)
Entreprenör	23,26 (1,34)	9,43 (0,43)	–
FoU	–	-0,69 (-0,77)	-0,94 (-1,38)
Justerat R ²	0,12	0,18	0,22
F-värde	1,93	1,95	2,69*
Antal observationer	21	19	19

* Syftar på signifikans på tioprocentnivå, ** syftar på signifikans på femprocentnivå – t-värde inom parentes.

Tillväxteffekter av donationer, nationellt USA

Utgångspunkten är en Cobb-Douglas produktionsfunktion där investeringar, arbetskraft och FoU påverkar förändringar i tillväxt. Donationer förväntas positivt förändra produktionen efter det att vi tagit hänsyn till de andra variablerna. Variablerna är definierade i tabell A3 och resultaten framgår av tabell A4. Variablerna är justerade för inflationstakten (BNP-deflatorn).

Oavsett om skattningarna genomförs på årsvisa förändringar eller om de är logaritmiska (visas ej i tabell A4), framgår att donationsvariabeln alltid är positiv och uppvisar en starkt signifikant effekt på USA:s tillväxt. Även om resultaten för perioden 1929–1959 ger ett starkt stöd för att donationer har positiva tillväxteffekter på nationell nivå i USA vill vi understryka att resultaten är preliminära. Analysen kommer dock att utsträckas till att omfatta perioden 1929–2000. Det är dessutom en period som karakteriseras av stora svängningar i den ekonomiska aktiviteten i USA: depression, världskrig och ekonomisk åter-

hämtning inträffade under perioden. Det intressanta är att koefficienten för donationer förefaller vara stabil i samtliga skattningar. Vi kommer också att inkludera andra FoU-variabler, patentvariabeln är dock den variabel som är tillgänglig för den period som analyseras här. Vi vet också att den överväldigande delen av donationer som riktas till forskning går till universiteten.

Tabell A3. Definition av variabler.

Variabler	Definitioner	Förväntat värde på tillväxt
BNP tillväxt	Årlig procentuell förändring i BNP, 1929–1959. Källa: Bureau of Economic Analysis.	Beroende variabel
Kapitalstock	Årlig procentuell förändring av kapitalstocken, 1929–1959. Källa: Bureau of Economic Analysis.	Positiv
Arbetskraft	Antal anställda utanför jordbrukssektorn, 1929–1959. Källa: Bureau of Labor Statistics.	Positiv
Årliga, privata donationer	Årlig procentuell förändring av donationer från individer och stiftelser, 1929–1959. Källa: Internal Revenue Service tax files.*	Positiv
Privat FoU	Antal patent erhållna av företag, årsvis. Källa: U.S. Patent and Trademark Office.	Positiv

*Se Dickinson (1970).

Tabell A4. Regressionsresultat OLS.
Beroendevariabel: BNP-tillväxt i USA, 1929–1959.

Regressioner	1	2
	Årlig procentuell förändring	Årlig procentuell förändring
Konstant	-0,01 (-0,31)	-0,01 (-0,42)
Kapitalstock	-0,06 (-0,48)	0,07 (-0,52)
Arbetskraft	0,83*** (4,97)	0,81*** (4,78)
Årliga, privata donationer	0,51*** (3,67)	0,51*** (3,65)
Privat FoU	-	-0,02 (-0,54)
Justerat R ²	0,76	0,76
F	32,40	23,70
Antal observationer	30	30

*** Syftar på signifikans på enprocentsnivå – t-värde inom parentes.

Noter

- 1 Detta kapitel baseras på pågående forskning om sambandet mellan donationer och tillväxt. De resultat som rapporteras här är ett första led i detta mer omfattande arbete. För en mer detaljerad beskrivning av metod och analys hänvisas till Acs och Braunerhjelm (2004).
- 2 Ohio uppvisar stora likheter med Sverige vad gäller industristruktur, befolkning, företagens storleksfördelning etc. (Braunerhjelm och Carlsson 1999).
- 3 Total donationsvolym är beräknad utifrån den avkastning som forsknings- och utbildningsinriktade fonder (offentliga och privata, cirka 82 miljarder kronor) genererat (se tabell 2 och not 5 i kapitel 2). Detta motsvarar en avkastning på 3,7 procent. Exklusive pensionsstiftelser blir den totala avkastningen på stiftelsekapitalet (82 + 147 miljarder kronor) knappt 8,5 miljarder kronor. Baserat på detaljerad information från 10 000 stiftelser uppskattar Wijkström och Einarsson (2004) donationsvolymen till cirka sex miljarder kronor 2001/2002, varav cirka hälften härrör från stiftelser som är bland Sve-

riges 15 största. Till detta skall gåvor från allmänheten läggas. Enligt Stiftelsen för insamlingskontroll (www.insamlingskontroll.a.se) uppgick gåvor till s.k. 90-konton till cirka tre miljarder kronor år 2002. Övriga gåvor saknar vi statistik på (viss information finns dock, se t.ex. Wijkström och Lundström 2002). Osäkerheten är stor, men den totala donationsvolymen bör ligga i intervallet åtta till tolv miljarder kronor.

- 4 Se Foundation Giving Trends (2003).
- 5 Det kan jämföras med den mer omskrivna venture capital-marknaden som uppskattningsvis uppgått till 0,7–1 procent av BNP under senare år.
- 6 Se Barro och Sala-i-Martin (1998).
- 7 Se Braunerhjelm (2003) för en översikt av litteraturen.
- 8 US Department of Treasury (1965), författarens översättning.
- 9 Se till exempel Braunerhjelm och Thulin (2003).
- 10 Även i USA är dock statliga och delstatliga källor viktigast för finansieringen av universitetens forskning (Toepler och Feldman 2003).
- 11 Se Jencks och Riesman (2002) för en beskrivning av den amerikanska universitetsvärlden, där det ofta nyckfulla inflytandet från donatorer och privata finansierare under 1800-talet övergick till att universiteten själva tog makten på 1900-talet.
- 12 Glaeser tar också mer generellt upp frågan kring "corporate governance" i ideellt verkande, icke-vinstdrivande organisationer. Hans slutsats är att även om de personer som företräder dessa organisationer verkar i ett "ägarvakuum", har den amerikanska konkurrensen mellan universiteten lett till relativt väl fungerande organisationer. Dock är ofta dessa utlämnade till ledningspersonalens mer eller mindre personliga och idiosynkratiska styrning. Ett ökande "löntagarinflytande" kan bland annat ses i den ökande andelen forskning för professorer och den alltmer minskande andelen undervisning.
- 13 Jämför Knut och Alice Wallenberg, kapitel 3.
- 14 Översättning Christina Lönnblad.
- 15 Översättning Christina Lönnblad.
- 16 För en diskussion kring detta, se Feldman och Desrochers (2003) samt Rosenberg (2003).
- 17 Som exempel på att donatorns roll sträckte sig väl långt konstaterar Glaeser (2002) att Leland Stanfords änka krävde att en professor skulle avskedas på grund av dennes radikala politiska åsikter, vilket också skedde.
- 18 Detta kan ha ändrats under de allra senaste åren på grund av nedgången i IKT-sektorn.

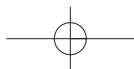
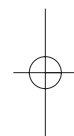
- 19 Den så kallade Bayh–Dole-akten från 1980 innebar att äganderätten överfördes till universiteten. Detta har i ett flertal studier framhållits som en central förklaring till ett bättre samarbete mellan amerikanska universitet och kringliggande näringsliv (se Carlsson och Fridh 2002).
- 20 Antalet uppges ha minskat till fyra stycken 2002.
- 21 Till skillnad från andra universitet kan Chalmers, eftersom det har en annan juridisk form (stiftelse), också investera i företag utanför Chalmers.
- 22 För en genomgång av tidigare studier rörande sambanden mellan universitet och klusterbildning, se Lawton Smith (2003) och Rosenberg (2003).
- 23 Respektive industris statistiska klassificering inom parentes.
- 24 Specialiseringskvoten underskrider ett, det vill säga Göteborgsområdets specialisering i läkemedelsindustrin är lägre än för riket.
- 25 Korrelationskoefficienten är 0,32.
- 26 Dessa stiftelsers verksamhet har ofta en regional inriktning, se kapitel 2.
- 27 Våra data tillåter endast en skattning av effekten av donationer på regional tillväxt mellan två år. Vi kan därför inte – även om vi tagit hänsyn till en rad andra faktorer som kan tänkas påverka regional tillväxt – hävda att vi visat på ett positivt samband mellan donationer och regional tillväxt i Sverige. Dock visas att hypotesen om ett sådant samband inte förkastas av den statistiska analysen.
- 28 För närvarande pågår arbetet med att uppdatera dessa data till år 2000.
- 29 Se Acs och Braunerhjelm (2003) för en mer genomgripande analys av relationen mellan tillväxt och donationer.

Referenser

- American Association of Fundraising Council (AAFC), AAFC Trust for Philanthropy/Giving US 2003. Hämtat från <<http://www.aafc.org>>.
- Acs, Z. och P. Braunerhjelm (2004), "University Based Knowledge, Philanthropy and Growth", uppsats, SNS.
- Acs, Z. och R. Phillips (2002), "Entrepreneurship and Philanthropy in American Capitalism", s. 189–204 i *Small Business Economics*, 19.
- Aghion, P. och P. Howitt (1998), *Endogenous Growth Theory*. Cambridge MA: MIT Press.
- Aghion, P., G. Bertola, M. Hellwig, J. Pisani-Ferry, D. Rosati, J. Vināls och H. Wallace (2003), "An Agenda For A Growing Europe. Making the EU Eco-

- conomic System Deliver”, Report of an Independent High-Level Study Group established on the initiative of the President of the European Commission.
- Barro, R.J. och X. Sala-i-Martin (1998), *Economic Growth*, Cambridge MA: MIT Press.
- Braunerhjelm, P. (2003), ”Academic Entrepreneurship. A Weak Link in European Innovation Systems”, uppsats, SNS.
- Braunerhjelm, P. och B. Carlsson (1999), ”Industry Clusters in Ohio and Sweden, 1975–1995”, s. 279–293 i *Small Business Economics*, 12.
- Braunerhjelm, P. och P. Thulin 2003, ”Can Countries Create Comparative Advantages?”, uppsats, SNS.
- Carlsson, B. och A.-C. Fridh (2002), ”Technology Transfer in United States: A Survey and Statistical Analysis”, s. 199–232 i *Journal of Evolutionary Economics*, 12.
- Dickinson, F. G. (1970), ”The Changing Position of Philanthropy in the American Economy”, s. 42 i *NBER Occasional paper*, 110. Distributed by Columbia University Press, New York.
- Etzkowitz, H. (2003), ”Research Groups as ’Quai-Firms’: The Invention of the Entrepreneurial University”, s. 209–227 i *Research Policy*, 32.
- Feldman, M. och P. Desrochers (2003), ”Research Universities and Local Economic Development: Lessons from the History of the Johns Hopkins University”, s. 5–24 i *Industry and Innovation*, 10 (1), March.
- Feldman, M. och Francis, J. (2002), ”Home Grown Solutions: Fostering Business Formation Through Science and Technology Policy”, uppsats, University of Toronto och Johns Hopkins University.
- Foundation Giving Trends (2003), (http://fdncenter.org/fc_stats/pdf/04_fund_sub/2001/10_01.pdf).
- Glaeser, E. (2002), ”The Governance of Not-for-Profit Firms”, *Discussion paper*, 1954, Harvard University, Cambridge MA.
- Högskoleverkets årsrapport (1993/1994), ”Tabell 8: Intäkter i forskning och forskarutbildning per finansjär”.
- Högskoleverkets årsrapport (2002), ”Tabell 22: Lärosätenas intäkter av bidrag till forskning och forskarutbildning per finansjär för budgetåret 2001”.
- Jencks, C. och D. Riesman (2001), *The Academic Revolution*. Somerset NJ: Transaction Publishers.
- Lawton Smith, H. (2003), ”Universities and Clustering”, uppsats, Coventry University, Storbritannien.

- Letts, C.W., W. Ryan och A. Grossman (1997), "Virtuous capital: What foundations can learn from venture capitalists", s. 36–41 i *Harvard Business Review*, 97.
- Lucas, R. (1988), "On the Mechanisms of Economic Development", s. 167–175 i *Journal of Monetary Economics*, 22.
- OECD (2000), "Basic Science and Technology Statistics", OECD, Paris.
- OECD Statistical Compendium (2003). Hämtat från <http://www.statistischesdatent.de/_shop2/index2.php?lang=en> 16 december 2003.
- Pfeffer, J. och G.R. Salancik (1978), *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York: Harper and Row.
- Romer, P.M. (1986), "Increasing Returns and Long-run Growth", s. 1002–1037 i *Journal of Political Economy*, 94 (5), October.
- Rosenberg, N. (2003), "America's University/Industry Interfaces 1945–2000", uppsats, Stanford University.
- Solow, R. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", s. 65–94 i *Quarterly Journal of Economics*, 70.
- SCB (2003), Statistiska meddelanden, "Forskning och utveckling inom universitets- och högskolesektorn 2001", UF 13 SM 0201.
- SCB (2003), Statistiska meddelanden, "Appendix till: Forskning och utveckling inom företagssektorn 2001", UF 14 SM 0301.
- SCB Hämtat från <<http://www.scb.se>>.
- Stål, B. (2003), "Donationer från företag och alumni till Handelshögskolan i Stockholm", Handelshögskolan i Stockholm, Stockholm.
- Thurik, R. och M. Carree (2003), "The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth", i Acs, Z. och D. Audretsch (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research*. Boston/Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Toepler, S. och M. Feldman (2003), "Philanthropic Foundations and the Innovation Function: Evidence From a Survey of University Researchers", uppsats, George Mason University och University of Toronto.
- US Department of Treasury (1965), "Treasury Department Report on Private Foundations", Government Printing Office, Washington DC.
- Wijkström, F. och T. Lundström (2002), *Den ideella sektorn*. Stockholm: Sober Förlag.
- Wijkström, F. och S. Einarsson (2004), "The Swedish Foundation Sector", Special report to The European Foundation Centre (EFC), The European Union Committee (EUC), and The Task Force "Research on Foundations", Handelshögskolan i Stockholm.



Christian Helgesson

6

DONATIONER I SVERIGE, FILANTROPI I USA

En intervjuserie med svenska och amerikanska donatorer¹

SYFTET MED detta kapitel är att identifiera de faktorer, förhoppningar och tankar som påverkar och kringgärdar ett donationsbeslut med utgångspunkt i svenska och amerikanska donatorers egna föreställningar. Vi kommer också i någon mån att redovisa omfattningen av amerikansk filantropisk verksamhet.

Vissa hävdar att grunden till USA:s framgångsrika ekonomiska utveckling är en kombination av entreprenörskap och filantropi.² Det hävdas också att filantropin i USA möjliggörs av ett ”implicit samhällskontrakt” som innebär att förmögenheter över en viss storlek bör återlämnas till samhället.³ Motivationen bakom en donation påverkar sannolikt valet av ändamål och i slutänden möjligheten att skapa ytterligare ekonomisk tillväxt.

Tre övergripande frågor ligger till grund för studien:

Vilka institutionella förhållanden (skatter etc.) anser respondenterna påverkar förmögenhetsuppbyggnad och tillväxt med tanke på att donationer kräver en viss förmögenhet?

Hur ser de ”implicita samhällskontrakten” ut i Sverige och i USA och vad innebär de för benägenheten att donera?

Vilka är de bakomliggande motiven till donationer? Vad får förmögenarna svenskar och amerikaner att donera?

För att få svar på dessa frågor har vi genomfört 24 semistrukturerade djupintervjuer med betydande svenska och amerikanska aktörer som har varierande bakgrund.⁴ Vissa har skapat sig en förmögenhet genom entreprenörskap (som Leif Lundblad och George Soros), andra har ärvt och förvaltar en familjeförmögenhet (som Lisbeth Rausing och Diana Rockefeller), några företräder stiftelser (som Barry D. Gaberman och Johan Stålhand) och andra företräder organisationer som forskar och utbildar i filantropi (Paula D. Johnson och Salvatore LaSpada). Gemensamt för de allra flesta är att de har skapat sig stora förmögenheter eller förvaltar stora förmögenheter som bygger på tidigare generationers framgång. Dessutom är de på något sätt engagerade i donationsverksamhet, även om det bland våra respondenter finns de som helt saknar donationserfarenhet.

I det följande redovisar vi respondenternas synpunkter på ovan ställda frågor. Vi varvar en sammanfattande beskrivning av de svar vi erhållit med direkta citat. Avslutningsvis görs en jämförelse mellan Sverige och USA baserad på respondenternas synpunkter. Självfallet är konklusionerna tentativa och beroende av de intervjuades värderingar. Notera att endast ett fåtal har intervjuats. Det bör kanske också påpekas att intervjuerna ger individuella synpunkter, inte faktiskt beskriver verkligheten.

Donationer i Sverige

Skatternas betydelse för förmögenhetsbildning och donationer

För både företag och privatpersoner krävs det naturligtvis ett ekonomiskt överskott för att man ska ha möjlighet att donera. Det måste skapas resurser som inte används i den affärsdrivande verksamheten. Enligt respondenterna beror den blygsamma svenska donationsvolymen i huvudsak på att det vid en internationell jämförelse finns få förmögenheter i Sverige. Föga förvånande finner respondenterna i första hand förklaringen till detta i det svenska skattesystemet och den politiskt dirigerade resursfördelningen.

Merparten av respondenterna ser inte bolagsskatten som något problem. Man anser att den i princip motsvarar en internationell nivå. Istället vänder man sig mot skatten på utdelningar och bristen på av-

dragsgillhet vid donationer. Skatten på utdelningar innebär dubbelbeskattning och begränsar därmed möjligheten att genom företagsbyggande skapa privata förmögenheter. Bristen på avdragsgillhet, både för privata donationer och donationer som tas av bolagens vinster, innebär också dubbelbeskattning och leder i många fall till att man avstår från att donera:

Företag som vissa år gör stora vinster skulle sannolikt tänka: "Nu passar vi på att donera", men med det skattesystem vi har tänker man inte så.

Det svenska systemet innebär att givmildhet beskattas, vilket i allra högsta grad försämrar situationen för de allmännyttiga ändamål som gynnas av donationer. Samtliga respondenter ansåg att den svenska donationsvolymen skulle öka om avdragsgillhet rådde:

Donationerna blir mindre när de inte är avdragsgilla. En donation på tio miljoner kronor hade vid skattefrihet motsvarat femton miljoner kronor.

Bortsett från resursförstärkningen till allmännyttiga ändamål anser respondenterna att avdragsgillhet ger en signal till människor om vikten av att visa engagemang och medkännande. Respondenterna påpekar att det i USA, och i viss mån i England, råder en anda där inte enbart de förmögna donerar utan även personer från andra samhällsklasser. Man påpekar också att donationer som tas av bolagsvinster är skattebefriade i USA. Generellt motverkas förmögenhetsuppbyggnad av arvs- och förmögenhetsskatterna i Sverige samt den höga reavinstkatten som gör att många väljer att registrera moderbolagen utomlands.

Flera respondenter påpekar dessutom att det svenska skattesystemet är godtyckligt. Man vänder sig främst mot den regel som instiftades 1992 som innebar att svenska storägare (de som då kontrollerade minst 25 procent av rösterna i ett A-listenoterat bolag) befriades från förmögenhetsskatt. Regeln är märklig på flera sätt. För det första "låstes" detta system, vilket innebär att personer som blivit storägare (enligt ovanstående definition) efter 1992 inte åtnjuter denna skattebefrielse. För det andra innebär det att de mest förmögna undslipper skatt medan personer med snävare ekonomiska ramar får betala förmögenhetsskatt.

Det svenska "implicita samhällskontraktet"

Den långvariga socialistiska hegemonin hävdas ligga bakom vårt skattesystem liksom allmänhetens syn på förmögenhet och förmögenhetsuppbyggnad. Samhällets syn på privata förmögenheter och uppbyggnaden av sådana har enligt respondenterna förändrats något under de senaste 20–30 åren. Under 1970-talet var trenden negativ och man visade snarast förakt för privata förmögenheter. Generellt sett menar många respondenter att vårt socialistiska arv medfört att det anses fint att tjäna stora pengar på en idrottskarriär eller en slumpmässigt förvärvad förmögenhet (lottovinst etc.), medan förmögenhetsuppbyggnad genom företagande betraktas med misstänksamhet. Bakgrunden till detta uppges vara en socialistisk/marxistisk föreställning om att kapitalister, till skillnad mot enskilda idrottsmän och lottovinnare, "exploaterar" andra människor (arbetare) för egen vinning. På motsvarande sätt är svensken skeptisk till alltför stor lönedifferentiering. Dessa föreställningar anses hämma tillväxtpotentialerna i Sverige.

Av intervjumaterialet framkommer att vissa respondenter avundas den generösa syn på framgång som råder i USA, men de anser samtidigt att det finns länder med sämre förhållanden än Sverige. Samtidigt uppges att den negativa synen på förmögenhetsbildning ändrades i Sverige under 1980- och 1990-talen. Allmänt tror respondenterna att chansen att bli en "populär kapitalist" ökar om man bidrar till att skapa en positiv bild av Sverige utomlands samt om man kopplar ihop företagsbyggande med värden som etik och miljö.

Respondenterna menar att synen på ägande och lönedifferentiering måste förändras. Enskilda aktörers framgång får ofta positiva spridningseffekter – en nations rikedom vilar på ett fundament av framgångsrika individer. Vi måste också inse att kapitalets globalisering innebär att Sverige konkurrerar på en internationell arena. Totaleffekten av det svenska skattesystemet gör svensk kapitalförsörjning dyrare än utländsk, eftersom konkurrenterna i länder med lägre skatter kan nöja sig med lägre vinster och således också ta ut lägre priser på sina produkter.

Varför donera? Förhållningssätt, motiv, ändamål och volymer

Frågan om huruvida en individ ska donera eller inte föregås ofta av en överläggning om var marginalnyttan av individens kapital är störst:

Man måste se frågan i ett helhetsperspektiv – var gör mina pengar mest nytta, som donation eller som kapital i en verksamhet som ger tusentals människor jobb? Mina val speglar delvis det jag uppfattar som mest samhällseffektivt.

En annan respondent resonerar i termer av ansvar och plikt:

Man kommer till världen för att göra nytta och man vill lämna den i ett bättre tillstånd än den var när man kom.

Som ovanstående citat antyder diskuterar de allra flesta aktörer donationer i altruistiska termer. Det altruistiska förhållningssättet medför att donationer är ett realistiskt alternativ i aktörens begreppsvärld. Men även ett entreprenörmässigt förhållningssätt, där donationen ses som ett medel för att på sikt gynna egna intressen, möjliggör spridning av privat kapital.

Oavsett vilket förhållningssätt enskilda personer bekänner sig till, är man inte automatiskt beredd att donera. Individen behöver utöver sitt förhållningssätt ofta ett väldefinierat motiv. I intervjumaterialet kan man urskilja åtminstone fem motiv till att individer väljer att donera, motiv som naturligtvis kan kombineras.

Det första motivet handlar om en vilja att skapa förändring. Man vill möjliggöra projekt som annars inte hade fått finansiering och därmed också identifiera och definiera nya problemområden.

Nästa motiv anknyter delvis till det första och handlar om att man anser att välfärdssystemet inte fungerar effektivt. Syftet är att underfinansierade och ineffektiva verksamheter ska fungera bättre, till exempel utbildning och sjukvård. Ur intervjumaterialet framväxer en bild av ett välfärdssystem som enligt respondenterna blivit alltmer urholkat de senaste 10–15 åren:

Svenskarna är världens mest lurade folk! Vi tror att vi är rika, vi tror att vi har en bra sjukvård, en bra välfärd, men egentligen är vi fattiga.

Vissa respondenter har uppfattat en tydlig ökning av antalet ansökningar om pengar till enskilda människors behov de senaste åren. Dessa luckor i välfärdssystemet försöker man fylla genom donationer.

Det tredje motivet handlar om att ge tillbaka till samhället. Man vill ge tillbaka något till den ort, det universitet eller motsvarande, som bidragit till att skapa förutsättningar för förmögenheten eller på annat sätt stött aktören.

Det fjärde motivet anknyter till det entreprenörmässiga förhållningssättet. Man instiftar till exempel olika pris som delas ut till aktörer inom den profession där företaget verkar. Detta är tänkt att ge status och respekt för professionen. Man kan tillsätta donationsprofessurer inom det egna verksamhetsområdet för att på så sätt gynna kompetensutvecklingen i den branschen. Evenemang som anknyter till den egna verksamheten sponsras. Man grundar en stiftelse i syfte att hålla ihop en företagsgrupp eller för att uppnå skattefrihet. Insatser som på något relativt konkret sätt kan gynna företagets eller branschens utveckling vidtas.

Det femte motivet handlar om barnlöshet. Bristen på arvingar gör att man istället väljer att donera sina pengar till specifika ändamål.

Det går inte att utifrån intervjumaterialet dra några bestämda slutsatser om hur olika motiv kopplas till olika ändamål – oavsett motiv bestäms ändamålet av donatorns personliga intresse. Ändamålen varierar mellan till exempel forskning, utbildning, vård, kultur, miljö och idrott. Eftersom donationskulturen inte är så utvecklad i Sverige, kan man tolka intervjumaterialet så att det inte är någon större skillnad på personliga donationer och företagsdonationer. Hur donationen ska organiseras/administreras blir främst en fråga om att hitta en teknisk lösning för att uppnå skattefrihet. I USA är donationsvolymerna så omfattande att företagen ofta har en tydligare strategi i dessa frågor än i Sverige. I de svenska företagen tas visserligen de flesta donationsbeslut av styrelsen, men bakgrunden till donationsbeslutet är i de allra flesta fall en personlig rekommendation från ägaren, ordföranden eller i vissa fall

vd:n. Respondenterna anser också att donationer ofta förekommer i samband med högtider – exempelvis när företaget, ägaren, ordföranden eller vd:n fyller jämna år, vid ordförandens eller vd:ns avgång, någons bortgång etc.

Donationer utgör inte sällan grundplåten till stiftelser. Mindre stiftelser drivs ofta av ett starkt personligt engagemang, och delar ut pengar utifrån detta. Större stiftelser, exempelvis de 25 Wallenbergsstiftelserna, är så stora på den svenska marknaden att man försett dem med en central administrativ enhet. Dessa stiftelser drivs naturligtvis också enligt donatorns vilja, men den stora volymen gör att man responderar på ansökningar snarare än aktivt identifierar och definierar nya problemområden.

De flesta donatorerna säger sig inte vilja vara ett komplement till den allmänna välfärden. Företrädesvis doneras till projekt som inte har annan finansiering och som annars inte skulle ha kunnat starta. Ogärna doneras till ospecificerade ändamål eller till allmännyttan representerad av offentlig sektor. I regel kan donationen kopplas till ett starkt personligt önskemål. Många är ute efter att skapa förändring, vilken riskerar att bli mindre påtaglig om man bidrar till något som redan har finansiering. Här kan man ana att donatorns personliga välbefinnande har betydelse i sammanhanget. En respondent säger:

En donation måste betyda något för både givare och mottagare. Man donerar delvis av egoistiska skäl, man får en känsla av att man gör något bra.

En annan risk med att donera till organisationer som redan har finansiering, till exempel ett universitet, är att pengarna kanske inte kommer att användas effektivt. Det är ofta svårt att få veta vad pengarna används till och om de används enligt donatorns vilja. Det är också svårt att se resultatet. Ett exempel på detta är att pengar går till administrativa kostnader istället för till de ändamål de var avsedda för.⁵ Donatorer vittnar ytterligare om de problem som uppstår när varje donerad krona innebär en motsvarande minskning av offentliga medel, en slags substitution. En respondent förklarade att en förfader till denne slutade donera till svenska ändamål av detta skäl. Vitsen med donationen

var ju att ändamålet skulle gynnas, inte hamna i status quo. Även idag vittnar donatorer om att regeringen räknar med en viss volym donationer till framför allt universitetens forskning och utbildning och anpassar högskoleanslagen efter detta.

I Sverige handlar oftast privata donationer och företagsdonationer om ad hoc-åtgärder. Man ser ett behov, brinner för en fråga eller känner tacksamhet och vill ge tillbaka. Det händer att dessa donatorer ger till samma organisation flera gånger, men många gånger ger man engångsstöd, ibland för att sedan identifiera nya problemområden att donera till.

För stiftelser är situationen annorlunda. På grund av utdelningskravet är de mer strukturerade än andra typer av svenska donatorer, men de når inte upp till de strategiska nivåer som kännetecknar de stora amerikanska stiftelserna. Sveriges begränsade storlek gör att de stora svenska stiftelserna på ett naturligt sätt återkommer till samma mottagarorganisationer år efter år.

Problem

Betydelsen av donationsmottagarens organisation är stor. Man agerar ofta i ”känd terräng”. Skälet till detta är att man vill att pengarna ska användas enligt donatorns vilja på ett effektivt sätt. De flesta mottagarorganisationer verkar sköta förvaltningen av donationerna på ett bra sätt. Missnöje finns dock med universitetens krav att en växande andel av donationen ska täcka administrativa kostnader. En respondent förklarade:

Vi betalar för mikroskopet men inte för kostnaden för gräsklippningen utanför rektors rum, den får han betala själv. Kan de inte ställa upp på dessa villkor drar vi tillbaka donationerna.

När det gäller donationer från de stora stiftelserna anser en respondent att universiteten kommit till sans och accepterat stiftelsernas förbehåll. Donationerna går nu direkt och enbart till ändamålet och redovisas på ett fullgott sätt. Detta är dock omtvistat. Mindre stiftelser, företag och privata donatorer har en annan syn på frågan. En privat donator som

bekostat en professur förklarar att ”pengarna försvann i ett svart hål”. I ett annat fall sökte en institution på ett större universitet, i konkurrens med andra, en donation från en stiftelse. Stiftelsen bedömde i slutändan ett av universitetet som mest kvalificerat för forskningen och beviljade donationen. Universitetets svaga engagemang gjorde emellertid att stiftelsen senare drog tillbaka donationen:

Vi var tvungna att göra så, annars hade vi inte varit konsekventa. Man hade inte i det läget kunnat ge pengarna till den institution som kom ”tvåa” vid ansökningsproceduren.

Konsekvensen blev att denna forskningsinriktning gick miste om elva miljoner kronor.

Stiftelserna känner en viss osäkerhet inför framtiden. Det finns anledning att slå vakt om vissa aspekter som riskerar att försämrats. Ett upplevt hot härstammar från Finansdepartementets utredning från 1995⁶ – nu visserligen avskrivna – som utmynnade i ett förslag om att slopa stiftelsernas skattefrihet på realisationsvinster vid försäljning av värdepapper. Farhågor finns att dessa frågor återigen kommer att väckas till liv. Ett annat hot rör frågan om huruvida donatorer ska betala mottagarens administrativa kostnader. Idag kan man kringgå detta men det finns risk för lagstiftning. Stora problem hotar då stiftelserna: att betala för administrativa kostnader går ofta emot donatorns vilja. Stiftelsen kan inte gå emot donatorns vilja, men man kan heller inte underlåta att ge donationer, eftersom stiftelsen förlorar sin begränsade skattskyldighet om man inte delar ut 75–80 procent av sin avkastning.

Filantropi ”The American Way”

Bakgrund

Den 19 september 2001 donerade den amerikanske entreprenören Ted Turner de drygt 31 miljoner dollar som den amerikanska kongressen inte var villig att betala till Förenta Nationerna (FN). Fyra år tidigare, 1997, donerade han 1 miljard dollar till samma organisation. I CNN:s program Larry King Live förklarade han sitt beteende:

När jag läste bokslutet i januari var jag värd 2,2 miljarder dollar. När jag sedan läste ett nytt bokslut i augusti visade det sig att jag var värd 3,2 miljarder dollar. Jag är inte fattigare nu än jag var för nio månader sedan och världen har fått det lite bättre. Vad är vitsen med att ha förmögenheten på banken? Det är ett ganska patetiskt sätt att hantera en förmögenhet på. Ju mer gott jag väljer att göra, desto mer pengar kommer tillbaka. Man måste lära sig att ge.⁷

I USA donerar ”alla”, detta är respondenterna eniga om. Fenomenet filantropi i USA handlar alltså inte enbart om donationer från några få förmögna utan om en samhällsrörelse. Som framförs nedan finns i USA, enligt respondenterna, ekonomiska incitament för förmögenhetsuppbyggnad och filantropi. Samtidigt uppger de flesta att de ekonomiska incitamenten bara är en delförklaring till den utbredda filantropin i USA. Filantropin sägs till stor del bottna i landets kultur och historia.

USA:s historia är till stor del präglad av invandring. Respondenterna påpekar att högmotiverade invandrare med entreprenöriell läggning lämnade förtryck och ekonomiskt armod för friheten och möjligheterna som Amerika symboliserade. Att genomföra resan till USA i mitten/slutet av 1700-talet och början av 1800-talet var, med alla risker det innebar, i sig en entreprenöriell prestation av rang.

Med tiden ökade invandringen och de nyanlända sökte sig ofta till bygder där de kunde finna landsmän. Dessa bygder blev så småningom mer och mer utpräglat nationella (vi känner ju till svenskbygderna) och kom att innebära trygghet och nätverk för nyanlända invandrare.

Det faktum att koloniseringen av USA började innan staten bildades medförde ett behov av privata initiativ – det fanns ingen centralmakt att förlita sig på. Detta innebar att man kände stort ansvar och engagemang för sin bygd. Respondenterna menar att det historiska arvet av entreprenörskap, engagemang och medkännande till stor del har präglat designen av de amerikanska ekonomisk-institutionella ramarna.

*Ekonomisk-institutionella förutsättningar
– det implicita samhällskontraktet*

Av intervjumaterialet framgår att vissa institutionella förhållanden i USA kan anses ha haft effekt på den djupt rotade filantropiska kulturen. För de riktigt stora donationerna krävs en viss förmögenhet; enligt respondenterna finns det i USA få ekonomiska barriärer för förmögenhetsbildning. Detta avspeglas också i den enskilde amerikanens syn på förmögenhetsbildning generellt och personligen. Respondenterna vittnar om att de flesta amerikaner är övertygade om att de själva eller deras barn någon gång kommer att bli förmögna. Att värna om friheten att få förvärva en förmögenhet är således ett sätt att värna om sig själv och sina barn.

Istället talar man om vissa sociala barriärer för förmögenhetsbildning. Bostadssegregationen är ett stort problem – en stor del av amerikanens kapital är bundet i fastigheter och svårigheter för vissa grupper att få lån innebär svårigheter att få tillgång till värdiga bostäder. Vidare har vissa nationaliteter, som *Hispanics*, svårt att bryta sig ur segregation och diskriminering.⁸ Sydasiater och vissa sydamerikanska grupper, till exempel kubaner, har i detta avseende lyckats bättre. Respondenterna är eniga om att skillnaden beror på olika utbildningsnivåer.

Det faktum att det amerikanska skattesystemet inte innehåller någon förmögenhetsskatt möjliggör för individer att bygga upp mycket stora förmögenheter. Men varför återgår stora delar av dessa förmögenheter till samhället? Ett svar är att historia och kultur fostrat ett medmänskligt engagemang hos amerikanen. Andra skäl har med institutionella förutsättningar att göra.

För mindre donationer erbjuder det amerikanska skattesystemet avdragsrätt.⁹ Systemet innebär ett incitament för individuell filantropi men respondenterna är osäkra på betydelsen av detta för låginkomsttagaren. Det kräver en viss administrativ ansträngning för, i normalfallet, mycket små gåvor. För den lite större privata och mer filantropiskt riktade donationen är det naturligtvis stimulerande att slippa dubbelbeskattning enligt svensk modell.

För stora donationer skapas ofta stiftelser, liksom i Sverige. Stiftel-

serna är skattebefriade förutsatt att de delar ut minst fem procent av sina tillgångar årligen.¹⁰ Kapitalutdelningar till både amerikanska och internationella ändamål är möjliga och vanligt förekommande, till skillnad från i Sverige. Här har det hittills varit tveksamt om kapitalutdelningar till utlandet ska godkännas som underlag för begränsad skattskyldighet.¹¹

Den ekonomiska mekanism som knyter ihop systemet är arvsskatten. Den relativt höga arvsskatten, som naturligtvis beror på förmögenhetens storlek, kan uppgå till 50–55 procent.

Systemet liknar det som Andrew Carnegie skissade på i slutet av 1800-talet.¹² Individen är fri att skapa sig en stor förmögenhet (ingen förmögenhetsskatt). Men förmögenheten är inget entreprenören eller dennes barn äger, man är endast dess förvaltare (den höga arvsskatten). För att slippa skatta bort förmögenheten skapar man då en stiftelse, vilket innebär en återinvestering i samhället. Tanken med stiftelserna är delvis att entreprenören ska skiljas från kontrollen över förmögenheten. Det finns naturligtvis sätt att kringgå detta, exempelvis genom att låta andra familjemedlemmar styra stiftelsen – ett tydligt exempel är Bill and Melinda Gates Foundation som styrs av Bill Gates far.

Erfarenheter från ”fältet”

Vilka andra motiv, bortsett från institutionella incitament som avdragsrätt och arvsskatt, får då amerikaner att donera?

De fem motiv som identifierades i den svenska intervjuundersökningen går igen i den amerikanska: önskan att skapa förändring, att komplettera välfärdssystemen och att ge tillbaka till exempel till den bygd eller det universitet som varit förutsättningen för förmögenheten. Andra motiv är ett entreprenörmässigt förhållningssätt till filantropi samt brist på arvingar. Men utöver dessa kan ur intervjumaterialet urskiljas ytterligare några motiv.

Filantropi är även ett sätt för nyrika att klättra i samhället – ett sätt att nå högre status.¹³

En annan respondent förklarade:

Att ge är en del av den amerikanska modellen – en kulturell norm. Men också, om du vill ha respekt – ge pengar. Då blir du inbjuden till alla möjliga evenemang, du blir omskriven i media etc. Filantropi ger status.¹⁴

Respondenterna ansåg också att företag då och då startar stiftelser för att balansera ett dåligt rykte.¹⁵ Men filantropin i USA präglas samtidigt av något mer altruistiska motiv. Här är religion och familjevärderingar mycket centrala:

Jag engagerar mig i filantropi eftersom jag anser att det är rätt och bra. Det är vad Gud skapade oss för att göra – att hjälpa människor.¹⁶

I mitt fall är filantropin rotad i familjevärderingar. Jag hade mer pengar än jag kunde göra av med och kände ett starkt behov av att hjälpa andra människor, att öppna dörrar och skapa nya möjligheter.¹⁷

På ett strategiskt plan anser respondenterna att samhället kan delas upp i tre sektorer. ”Non-profit”-sektorn kompletterar den politiska sfären och näringslivet. ”Non-profit”-sektorn handskas å ena sidan med frågor som kan anses för känsliga och riskabla för den politiska sfären. Respondenterna är dock medvetna om att det kan uppstå ett legitimitetsproblem när vissa delar av ett samhälle är beroende av privat förmögenhetsspridning.

Den stora fördelen med filantropi är snabbt och tålmodigt kapital, nackdelen är bristande ansvarsskyldighet – legitimitet.¹⁸

”Non-profit”-sektorn handskas å andra sidan också med frågor som inte ger tillräckliga vinster för näringslivet.

En central komponent i båda dessa avseenden är stiftelserna. När vi nedan diskuterar stiftelsernas strategier är det viktigt att inse att det är de cirka 2 000 största av Amerikas dryga 60 000 stiftelser som arbetar efter väldefinierade strategier och att endast cirka 580 stiftelser ger internationella kapitalutdelningar.¹⁹ Resterande stiftelser arbetar mer på ad hoc-basis, har inga eller få anställda och således begränsade möjligheter att få det genomslag de större stiftelserna eftersträvar. Över sjuttio procent av filantropin i USA avser individuellt givande. Mindre än

två procent av den amerikanska filantropin ägnar sig åt internationella problemområden och cirka femton procent av stiftelsernas kapitalutdelningar går till internationella ändamål.²⁰ Av dessa utdelningar går en del till organisationer i USA som arbetar med internationella frågor, och en del går direkt utomlands. Mindre stiftelser och enskilda individer är emellertid ingalunda obetydliga – de fyller en oerhört viktig funktion på det lokala planet. De hjälper till att finansiera institutioner som gör nytta i människors närområde, såsom lokala bostadsprogram och brandförsvaret.

De större stiftelserna arbetar efter långsiktiga och globala strategier. Man koncentrerar emellertid sina resurser till ett begränsat antal problemområden och geografiska områden – fokusering är centralt för att uppnå resultat. Man sätter upp ett långsiktigt mål, exempelvis inom området mänskliga rättigheter. Stiftelsen gör som ett första steg efterforskningar om vilka regioner, länder, branscher, organisationer etc. man bör arbeta med för att få största möjliga genomslag för sitt program. Man ger därefter ett stort antal kapitalutdelningar och bidrar med resurser och kompetens i form av organisatoriskt och administrativt stöd till olika aktörer som på ett eller annat sätt bidrar till att målet uppfylls.

Vi ger upprepade utdelningar som ska implementera en strategi som ska lösa ett problem.²¹

De större stiftelserna jobbar i stort sett enbart proaktivt. Man identifierar och definierar problemområden snarare än svarar på ansökningar om ekonomiskt bistånd. Däremot är man noga med att utarbeta strategier i nära samarbete med lokalbefolkning och lokalt verksamma organisationer, eftersom dessa trots allt har störst insikt om vad problemen består i samt vilka möjliga lösningar som finns.

Utbildning – för effektiv och rationell filantropi

I USA utbildas framför allt förmögna entreprenörer, arvtagare eller stiftelsemedarbetare för att utvecklas till effektiva och rationella filantroper. En uppskattning av utbildningsutbudet, gjord av Ford Foundation, visar att det finns ett trettiootal organisationer som erbjuder nät-

verk, kurser och/eller ”workshops” i strategisk filantropi.²² Utöver detta finns det en uppsjö konsultföretag som ägnar sig åt liknande rådgivning. De stora stiftelserna har ofta interna utbildningsenheter där man utbildar personal och klienter – till exempel GrantCraft inom Ford Foundation, The Philanthropy Workshop inom The Rockefeller Foundation och The Philanthropy Advisors inom familjen Rockefeller.

Vad anses då viktigt om man vill bli en effektiv och rationell filantrop? Utgå från den enskilde filantropens värderingar. Koncentrera resurser och verksamhet på särskilda problemområden. Stora bidrag till få ändamål möjliggör stort genomslag. Lyssna noga på vilka problem aktörer på det lokala planet ser och på deras förslag om hur dessa ska lösas. Basera all verksamhet på kunskap genom efterforskning. Välj dina partners noga. Klargör vilken enhetsnivå den enskilde filantropen vill arbeta mot – regioner, länder, institutioner, organisationer, individer etc. Ge aldrig större bidrag än mottagarorganisationen kan använda effektivt (*absorption capacity*). Ge inte hela donationsbeloppet på en gång utan portionera ut och utvärdera. Bortsett från dessa generella tips skapas individuella program och unika lösningar för varje enskild klient.

Storlek och volymer

Hur stora är då de amerikanska stiftelserna? USA har omkring 60 000 stiftelser. De sammanlagda tillgångarna för 2001 uppgick till 477 miljarder dollar.²³ Ungefär 15 procent av stiftelsernas utdelningar 2001 – 2,5 miljarder dollar – gick till internationella ändamål.²⁴ Detta motsvarar 24 miljarder kronor och kan jämföras med Sveriges biståndsbudget som för 2003 uppgår till cirka 19 miljarder kronor.²⁵ 400 amerikanska stiftelser har tillgångar på 100 miljoner dollar eller mer, drygt 40 stiftelser har tillgångar på 1 miljard dollar eller mer.²⁶

Totalt sysselsätter de amerikanska stiftelserna drygt 17 500 personer. Cirka 57 000 av stiftelserna saknar anställda med lön och de resterande drygt 3 200 stiftelserna har i genomsnitt 5,4 anställda. 30 stiftelser hade 50 anställda eller mer.²⁷

Som exempel på storleken på de amerikanska stiftelserna kan nämnas att den största stiftelsen i undersökningen, Ford Foundation, i maj

2003 hade tillgångar till ett marknadsvärde av 9,5 miljarder dollar (Amerikas tredje största stiftelse 2001 med avseende på tillgångar) och sammanlagt 550 anställda.²⁸ År 2002 gjorde Ford Foundation 2 500 kapitalutdelningar till ett sammanlagt värde av 557 miljoner dollar (näst störst i USA 2001 med avseende på utdelningsvolym).²⁹ Genomsnittet per utdelning från New York-kontoret låg på cirka 300 000 dollar och motsvarande siffra för stiftelsens tolv lokalkontor ute i världen låg på cirka 150 000 dollar.

Den näst största stiftelsen i undersökningen, The Rockefeller Foundation, hade i maj 2003 tillgångar till ett marknadsvärde av 2,6 miljarder dollar (2001 rankad som nummer 14 med avseende på tillgångar) och sammanlagt 200 anställda. Stiftelsen gjorde 2002 cirka 1 000 kapitalutdelningar till ett värde av cirka 140 miljoner dollar (rankad som nummer 19 år 2001 med avseende på utdelningsvolym). Rockefellerstiftelsens årliga kapitalutdelningsvolym motsvarar då drygt 1,3 miljarder svenska kronor och överstiger således endast marginellt den sammanräknade kapitalutdelningsvolymen från de svenska Wallenbergstiftelserna.³⁰

Värt att poängtera i detta fall är dock att The Rockefeller Foundations band till familjen Rockefeller har varierat i styrka under åren. Det finns en mängd andra "Rockefellerstiftelser" – exempelvis The Philanthropy Advisors och The Rockefeller Family Fund – som är mer direkt knutna till familjen och som även de har ett ansenligt filantropiskt engagemang. Den filantropiska betydelsen av John D. Rockefellers arv är således mer betydande än enbart The Rockefeller Foundations verksamhet.

Carnegie Corporation of New York hade i maj 2003 tillgångar till ett marknadsvärde av 1,7 miljarder dollar (rankades 2001 som nummer 28 i USA med avseende på tillgångar) och 65 anställda. År 2002 gjordes 288 kapitalutdelningar till ett sammanlagt värde av 85–90 miljoner dollar (kom 2001 på plats 39 med avseende på utdelningsvolym).

Slutsatser

Den begränsade svenska donationsvolymen anses till stor del bero på avsaknad av förmögenheter. Möjligheterna till förmögenhetsuppbyggnad anses främst motverkas av det svenska skattesystemet. Det handlar enligt respondenterna inte om bolagsskatt utan snarare om förmögenhetsskatt, skatt på utdelningar, dubbelbeskattning, brist på avdragsrätt vid donationer samt arvs- och gåvoskatter. Tillsammans skapar dessa ett aggregerat skattetryck som hämmar förmögenhetsuppbyggnad.

I USA har man ingen förmögenhetsskatt. Avdragsrätten gör att donationer stimuleras, enligt respondenterna. Man har en hög arvsskatt som stimulerar privat förmögenhetspridning via stiftelsebildningar. Allmännyttiga stiftelser i USA är skattebefriade förutsatt att de delar ut fem procent av sina tillgångar årligen, medan motsvarande regler i Sverige innebär att 75–80 procent av avkastningen över en femårsperiod måste doneras.

Samhällskontraktet är mer utpräglat i USA, samtidigt som synen på individen och statens uppgifter skiljer sig åt. Det svenska skattesystemet och allmänhetens syn på förmögenheter och förmögenhetsuppbyggnad tros bland svenska respondenter böttna i en långvarig socialistisk hegemoni. Detta uppges ha lett till att staten anses bäst lämpad för det allmännyttiga ansvaret till priset av ett allt mindre medborgerligt engagemang. Den filantropiska kulturen och de institutionella ramarna i USA har historiskt präglats av motiverade invandrare, entreprenörskap, engagemang för omgivningen och individens eget ansvar. Det krav på privata initiativ som ett samhälle utan centralmakt en gång ställde präglar det amerikanska samhället än idag.

De svenskar som trots allt donerar gör oftast detta utifrån ett altruistiskt förhållningssätt, även om det finns de som ser donationen som ett led i ett entreprenörskap. Oavsett vilket förhållningssätt man har, behöver aktören ett väldefinierat motiv för att donera. Ur det svenska intervjumaterialet kan urskiljas minst fem motiv. Där finns viljan att skapa förändring, att bidra till vad man uppfattar som bristande välfärd och att ge tillbaka till samhället. Så finns det entreprenörmässiga motivet och avslutningsvis är avsaknad av arvingar också ett skäl att donera.

De fem ”svenska” motiven går igen hos de amerikanska aktörerna, men ytterligare motiv tillkommer: man engagerar sig i filantropi för att ”klättra på den sociala stegen”. Intressant att notera är att ingen av de svenska respondenterna angav social ställning som motiv för donationer, medan alla amerikanska respondenter poängterade denna drivkraft. Slutligen spelar även religion och familjevärderingar en central roll inom amerikansk filantropi.

Appendix

Respondenter i intervjuerien

I Sverige har följande aktörer intervjuats (i den ordning de medverkade): *Lisbet Rausing*, Imperial College; *Dan Sten Olsson*, Stena AB; *Fredrik Lundberg*, L E Lundbergföretagen AB; *Carl-Johan Bonnier*, Bonnier AB; *Rune Andersson*, Mellby Gård AB; *Marcus Storch*, Tobiasstiftelsen; *Antonia Ax:son Johnson*, Axel Johnson AB; *Stefan Persson*, H&M; *Leif Lundblad*, Seal System AB; *Melker Schörling*, Securitas AB m.fl.; *Jacob Wallenberg*, SEB; *Johan Stålhand*, AB Svensk Stiftelseförvaltning; *Edvard Söderberg*, Torsten och Ragnar Söderbergs stiftelser.

I USA har följande aktörer intervjuats (i den ordning de medverkade): *George Soros*, Soros Management Fund; *Barry D. Gaberman*, Ford Foundation; *Vartan Gregorian*, Carnegie Corporation of New York; *Gordon Conway*, The Rockefeller Foundation; *Salvatore LaSpada*, The Philanthropy Workshop (The Rockefeller Foundation); *James G. Morgan*, Heritage Financial Consultants; *Diana Rockefeller*, Rockefeller Philanthropy Advisors; *Mario Morino*, Venture Philanthropy Partners; *Eric Wanner*, Russell Sage Foundation; *Stanley A. Weiss*, Business Executives for National Security (BENS); *Paula D. Johnson*, The Philanthropy Initiative (TPI) och Global Equity Initiative, Harvard University.

Noter

- 1 Vi vill rikta ett varmt tack till alla dem som bidragit till detta kapitel genom att ställa sin tid till förfogande för intervjuer och förmedla sina insikter om drivkrafter och förutsättningar för filantropisk verksamhet.
- 2 Se Acs och Phillips (2003).
- 3 Chernow (1999).

- 4 De intervjuade representerar de allra största stiftelserna i Sverige och USA. För en förteckning över de intervjuade, se appendix.
- 5 En utförligare diskussion om problemet med mottagarens administrativa kostnader förs nedan.
- 6 SOU 1995:63.
- 7 CNN, 19 september 1997, författarens översättning.
- 8 Invandrade latinamerikander.
- 9 För utförligare information om den amerikanska avdragsrätten, se kapitel 4.
- 10 I en motion som just nu cirkulerar i USA:s representanthus föreslås att utdelningarna från de amerikanska stiftelserna ska motsvara fem procent av stiftelsens tillgångar. Som det är nu kan stiftelsens administrativa kostnader – löner, lokalhyror och resor – ingå i dessa fem procent. Om förslaget går igenom bedömer man att den genomsnittliga amerikanska stiftelsen årligen får spendera ytterligare 0,4 procent av sina tillgångar. Diskussionen handlar nu om huruvida detta förslag på sikt skulle erodera stiftelserna (*New York Times*, 8 juni 2003).
- 11 Scandinavia–Japan Sasakawa Stiftelsen mot Skattemyndigheten i Stockholm. Kammarrätten slog i en dom den 6 juni 2003 fast att nationella hänsyn inte ska påverka stiftelsernas skattefrihet vid kapitalutdelningar. Skattemyndigheten överklagade emellertid domen den 7 augusti 2003. Målet har nu förts upp till Regeringsrätten. Målet var vid denna boks publicering inte slutligt avgjort.
- 12 Carnegie (1889).
- 13 Författarens översättning.
- 14 Författarens översättning.
- 15 Se också kapitel 7 som hänvisar till forskning där detta skäl framkommit.
- 16 Författarens översättning.
- 17 Författarens översättning.
- 18 Författarens översättning.
- 19 Johnson (2001).
- 20 AAFRC och The Foundation Center (a).
- 21 Författarens översättning.
- 22 Ford Foundation (2002).
- 23 The Foundation Center (b).
- 24 The Foundation Center (a). Avser enskilda utdelningar på 10 000 dollar eller mer. Kapitalutdelningar understigande 10 000 dollar är i denna statistik inte

medräknade. 2,5 miljarder dollar motsvarar 15 procent av 16,8 miljarder dollar, vilket är den totala volymen för de amerikanska stiftelsernas utdelningar på 10 000 dollar eller mer.

- 25 SIDA.
- 26 The Foundation Center (c).
- 27 The Foundation Center (d).
- 28 The Foundation Center (e). Bill and Melinda Gates Foundation rankas som nummer 1 med tillgångar på cirka 33 miljarder dollar.
- 29 The Foundation Center (f). Bill and Melinda Gates Foundation rankas som nummer 1 med en utdelningsvolym på drygt 1,1 miljarder dollar.
- 30 Wallenbergsstiftelserna delade 2002 ut totalt 1,1–1,2 miljarder kronor.

Referenser

- Acs, Z. och P. Braunerhjelm (2003), "Donations and Growth: What are the Evidence?", uppsats, SNS.
- American Association of Fundraising Council (AAFRC), AAFRC Trust for Philanthropy/Giving USA 2003. Hämtat från <<http://www.aafrc.org>>.
- Carnegie, A. (1889), *The Gospel of Wealth*. Nytryck (1998), Bedford MA: Applewood Books.
- Chernow, R. (1999), *Titan: The Life of John D. Rockefeller Sr.* New York: Random House.
- CNN, Larry King Live, 19 september 1997.
- The Foundation Center, FC Stats. Hämtat från <<http://www.fdncenter.org>>.
- Summary of Domestic and International Grant Dollars (2001).
 - Aggregate Financial Data by Foundation Type (2000).
 - Top Foundations Ranked by Assets (2001).
 - Foundation Staffing (2002).
 - Top 100 US Foundations by Asset Size (2001).
 - Top 100 US Foundations by Total Giving (2001).
- Johnson, P. (2001), *Global Social Investing – A Preliminary Overview*. Boston: The Philanthropic Initiative.
- Kammarrätten (2003), "Scandinavia–Japan Sasakawa Stiftelsen versus Skattemyndigheten i Stockholm", dom i Kammarrätten 6 juni 2003, målnummer 1255–02 och 8812–02. Regeringsrätten, målnummer 4642–03.

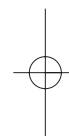
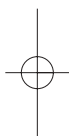
Khan, F. (2002), "Workshops and Courses On the Craft of Grant Making", uppsats, Ford Foundation.

New York Times, "The Life and Death of Foundations", 8 juni 2003.

SCB. Hämtat från <<http://www.scb.se>>.

SIDA. Hämtat från <<http://www.sida.se>>.

SOU 1995: 63, "Slutbetänkande av stiftelse- och föreningsskattekommittén".



Johanna Romare

7

KAN DONATIONER MOTIVERAS
MORALISKT?

I DENNA ANTOLOGI har donationer lyfts fram som något gott och eftersträvansvärt. Eftersom donationer vanligtvis kopplas samman med begreppet filantropi, som ju betyder människokärlek, ligger detta synsätt nära till hands och det styrks också av intervjustudien i kapitel 6. Donatorerna själva beskriver sina motiv som altruistiska, de har en vilja att förändra samhället till det bättre.¹ Andra motiv som anges är plikt-känsla, eller att de – av tacksamhet – vill ge något tillbaka till det samhälle som skapat förutsättningarna för deras förmögenhetsbygge.² För att öka donationsbenägenheten har det i föregående kapitel diskuterats om ett nytt samhällskontrakt bör initieras där donationer ingår. Ett sådant kontrakt skulle sätta större press på förmögna personer att donera till allmännyttiga områden som forskning.

Syftet med det här kapitlet är att klargöra donationers moraliska status utifrån olika etiska perspektiv. En första fråga är huruvida något fruktbart egentligen kan sägas om donationers moraliska status. Eller, om vi vänder på frågan: Om bilden av donationer är ensidigt positiv, bör inte donationer på alla sätt befrämjas? Det kanske till och med kan sägas vara en moralisk plikt för förmögna människor att donera. Att donationer är något gott kan följaktligen innebära att samhället har en förpliktelse att befrämja donationer.

Att undersöka donationers moraliska status handlar därför om att identifiera de faktorer som är av moralisk betydelse och klargöra för-

hållandet mellan dessa faktorer och en eventuell förpliktelse att donera/befrämja donationer.

Tre moraliska förhållningssätt

Utifrån tre olika förhållningssätt behandlas här frågan om det kan vara en moralisk plikt att donera. Beroende på vilket förhållningssätt som tillämpas kan frågan komma att besvaras på olika sätt. En pliktetisk teori betonar aktörens (donatorns) motiv för handlingen, medan en utilitaristisk teori betonar handlingens (donationens) konsekvenser som avgörande för dess moraliska status. Samhällskontraktsteorin å sin sida lägger vikten vid hur samhällets normer och institutioner bör vara utformade för att vara rättvisa, exempelvis hur och om samhällets resurser ska omfördelas. Gemensamt för de tre normativa etiska teorierna är att de har ett slags ”moraliskt minimiinneåll”, som innebär att moraliska handlingar är de handlingar som styrs av förnuftet – snarare än känslorna – samtidigt som de intressen hos dem som berörs av handlingen ges lika vikt.³

Pliktetik

Är det en moralisk plikt för förmögna människor att donera? I intervjustudien har vi sett att flera av respondenterna beskriver sina motiv som altruistiska, samt att förmögna entreprenörer motiveras av en plikt att ge något tillbaka till det samhälle som gjort deras framgång möjlig.

Pliktetiken representeras här av filosofen Immanuel Kant (1724–1804) som ansåg att en handlingens moraliska status bestäms av om handlingen är utförd av plikt eller inte. Moral handlar enligt denna syn om att följa absoluta regler eller förpliktelser. Den grundläggande tanken är att vi för att handla moraliskt rätt måste frigöra oss från våra känslor och enbart handla förnuftigt. Pliktetiken handlar dock inte om att en teori påtvingar aktörer några föreskrivna förpliktelser utan om att aktörerna själva, genom sitt förnuft, följer de plikter som de inser måste gälla. Kant talar därför om att vi på detta sätt är våra egna moraliska

lagstiftare. Vad som är plikt inser den enskilda aktören genom det så kallade kategoriska imperativet:

Handla i enlighet med den maxim som du samtidigt skulle vilja blev upphöjd till allmän lag.

Det kategoriska imperativet säger dock inte att alla handlingar som är utförda i enlighet med en plikt är moraliskt riktiga. Enligt pliktetiken har en handling moraliskt värde om – och endast om – den är motive-rad av den goda viljan, en vilja att handla pliktenligt. Det är alltså möjligt att handla i enlighet med en plikt utan att handla moraliskt riktigt. Här följer ett exempel på detta:

Låt oss säga att en aktör anser följande vara en plikt: *Förmögna aktörer bör donera sitt ekonomiska överskott till välgörande ändamål.* Det är lätt att tänka sig aktörer som önskar att en sådan uppfattning ska upphöjas till allmän lag. Men för att en handling ska kallas för moraliskt rätt räcker det inte att man handlar pliktenligt, aktören måste även ha de rätta motiven för handlingen. Aktören, i det här fallet donatorn, måste vilja donera för att han eller hon inser att det är en plikt. Om en donator har ett intresse i att donera, till exempel för att skaffa sig goodwill, handlar donatorn inte moraliskt rätt. Vad som här har sagts innebär dock inte att handlingar som inte motiveras av den goda viljan (plikten) är omoraliska. De kan vara goda handlingar såtillvida att de är pliktenliga eller ger goda konsekvenser. Omoraliska är enbart de handlingar som står i strid med det som plikten föreskriver. Handlingar som är förenliga med plikten men som även motiveras av egenintresse kan därför sägas vara utan moraliskt värde – de är varken moraliskt rätta eller omoraliska.

I ett pliktetiskt sammanhang kan det således sägas att donationer i syfte att uppnå goodwill eller PR, till exempel för att reparera ett tve-laktigt rykte, inte kan accepteras som moraliskt rättfärdigade handlingar då de motiveras av aktörens egenintresse. En pliktetiker har således en mycket snäv tolkning av vad ett moraliskt riktigt handlande innebär, vilket blir tydligt om vi betraktar vad Kant själv hade att säga om välgörenhet och egenintresse:

Att vara välgörande, varhelst man kan, är en plikt, och dessutom finnes det många själar så medlidsamt stämnda, att de utan någon annan fåfångans eller egenlystans bevekelsegrund finna en inre tillfredsställelse uti att sprida glädje omkring sig och kunna glädja sig åt andras tillfredsställelse, för såvitt den är deras eget verk. Men jag påstår, att i detta fall en dylik handling, så pliktenlig, så älskvärd den än är, likväl icke har något verkligt sedligt värde utan är jämställd med andra böjelser, till exempel med ärelystnaden, vilken, om den lyckligtvis riktar sig på det, som verkligen är allmännyttigt och pliktenligt, är hederlig samt värd beröm och uppmuntran men icke högaktning; ty maximen saknar det sedliga värdet, som ligger i, att sådana handlingar utföras *av plikt* och icke av böjelse.⁴

Vad kan vi dra för slutsatser om donationers moraliska status utifrån ett pliktetiskt perspektiv? Det förefaller som om många förmögna individer anser att de faktiskt har en skyldighet att donera. En sådan plikt medför att det är omoraliskt att inte donera. I intervjustudien konstateras att de flesta donatorer uppger altruistiska motiv för sina donationer – vilket vi har sett är en förutsättning för att en handling utförs av plikt, det vill säga är moraliskt rätt. Generellt är det dock svårt att hävda att enbart altruistiska motiv styr svenska donatorer, även om enskilda donatorer naturligtvis kan ha det. Som framgår av intervjustudien finns ofta ett egenintresse med i motivbilden – allt ifrån en känsla av att ha gjort något bra till att donationsverksamhet är en möjlighet att beviljas skatteavdrag. Närvaron av egenintresse omöjliggör enligt pliktetikern att dessa donationer samtidigt kan vara altruistiska – det ligger i begreppens betydelse. Om man således vill hävda något generellt om donatorers skäl att donera är det mer rimligt att hävda att det är fråga om blandade motiv; det finns både en vilja att göra gott eller en plikt-känsla och ett egenintresse.

Det finns andra skäl som talar för att donationer inte generellt kan motiveras av altruism. Det handlar om en aktörs anseende och om skattemässiga effekter av donationer. Det har visats att företag som varit inblandade i kriminella eller andra tvivelaktiga aktiviteter men som senare ger bidrag till filantropiska syften, upplever färre skador på sitt namn och varumärke än de som ger mycket lite eller inga pengar.⁵ Eller att donationer i USA kan förklaras av skatterättsliga fördelar, det vill

säga motivet för donationsverksamheten är i många fall egentligen skatteplanering.⁶ Sammantaget kan konstateras att flertalet donatorer inte motiveras av Kantiansk pliktetik, snarare är motiven blandade och i vissa fall till stor del av egenintresse.

Att diskutera donationsaktiviteter och donationers möjligheter att främja välfärd och ekonomisk tillväxt utifrån ett pliktetiskt perspektiv kan dock vara mindre fruktbart än att göra det utifrån andra teorier eftersom pliktetiken ingenting säger om vad som är en lämplig välfärdsolitik. Kant bryr sig heller inte om huruvida den ekonomiska tillväxten ökar eller inte som ett resultat av donationer till forskning och utbildning. Likaväl som det kan föreskrivas att det är en plikt att donera, kan det vara en plikt att ha ett så högt skatteuttag som möjligt.

Utilitarism

Till skillnad från pliktetiken kan utilitarismen vara mer vägledande i en diskussion kring donationsmoral och ekonomisk tillväxt i ett samhälle. Enligt ett utilitaristiskt förhållningssätt bestäms en handlings moraliska status av de konsekvenser som handlingen ger upphov till – motivet för handlingen är alltså inte av betydelse. Den moraliskt rätta handlingen är den handling som, jämfört med alla alternativa handlingar, leder till bäst konsekvenser, vilka beskrivs i termer av lycka eller nytta för största möjliga antal individer. I utilitarismen är det inte den enskilda aktörens nytta eller lycka som ensidigt ska maximeras, utan aktören måste vara opartisk i sitt val av handlingsalternativ. Alla som kan tänkas beröras av handlingen måste tas med i beräkningen. Kommer deras lycka eller lidande att öka som en konsekvens av handlingen? Om den sammanlagda lyckan överväger det sammanlagda lidandet är handlingen moraliskt legitimerad. Den sammanlagda lyckan kan vi för enkelhetens skull här kalla ”välfärd”.

Vad kan utilitarismen säga om donationers moraliska status? Som det tidigare antydde kan en utilitaristisk kalkyl jämföra olika politiska åtgärder för att se vilka åtgärder som maximerar välfärden. Braunerhjelm och Acs (kapitel 5) finner indikationer på ett positivt samband mellan donationer och ekonomisk tillväxt, vilket antyder att det är

rimligt att anta att donationer kan motiveras av en utilitaristisk teori. Ekonomisk tillväxt kan utifrån ett utilitaristiskt perspektiv ses som något instrumentellt gott, som ett medel till ökad välfärd. Donationer som ett medel till ökad välfärd måste dock vägas mot andra medel, till exempel ett ökat skatteuttag och omfördelning. Visserligen leder detta till lägre välfärd för dem som mest drabbas av det högre skatteuttaget men det lägger inte utilitarismen någon större vikt vid. Några får offras för andras lycka så länge välfärden – som enligt utilitarismen är en mental upplevelse – ökar.

Samtidigt kan ett ökat skatteuttag utifrån ett utilitaristiskt perspektiv leda till lägre välfärd på lång sikt. Bland annat riskerar den svarta sektorn att öka, vilket i sin tur kan leda till färre jobb, osäkerhet bland anställda och eventuellt ett högre uttag av sociala bidrag. Ett annat långsiktigt problem med ett högre skatteuttag är att svenska företag flyttar utomlands till ett bättre skatteklimat – med resultatet att skattebaserna, såväl som den ekonomiska tillväxten, minskar. Ett ökat skatteuttag kan utifrån ett utilitaristiskt perspektiv bedömas som ett riskprojekt, då det på lång sikt riskerar att minska välfärden.

Om donationer är det medel som, jämfört med andra alternativ, maximerar den ekonomiska tillväxten, kan det sägas vara moraliskt rättfärdigt av samhället att göra de förändringar som krävs för att öka individers donationsbenägenhet.

Med de antaganden som gjorts om donationer, ekonomisk tillväxt och välfärd är det inte bara staten som utifrån ett utilitaristiskt perspektiv föreskrivs att agera för att främja donationer. Om donationer till forskning och utbildning i förlängningen är det som, jämfört med alternativa metoder, mest effektivt leder till maximering av nyttan, bör de individer som har möjlighet att donera göra det. Utilitarismen föreskriver således handlingar för både samhälle och individer.

Den utilitaristiska slutsatsen är dock inte tillräcklig för att hantera många av de centrala problem som finns i välfärdsproblematiken. Det är rimligt att anta att det finns andra sätt att öka tillväxten på och därmed maximera samhällets välfärd. Utilitarismen tar inte ställning till om det ena eller det andra sättet att skapa välfärd är att föredra ur ett moraliskt perspektiv. Frågan är om filantropiska verksamheter är att fö-

redra framför andra sätt att öka den ekonomiska tillväxten. Kritiker på vänsterkanten har ifrågasatt om donationer är välgörande för mottagaren och om donationer verkligen kan fungera som ett medel till ökad välfärd. Man menar att välgörenhetshandlingar är paternalistiska aktiviteter som döljer de fundamentala fel som finns i ett kapitalistiskt samhällssystem. Kritikerna menar att staten bör utjämna klass- och inkomstskillnaderna i samhället istället för att befrämja donationer då donationer fungerar som en stoppkloss istället för att lösa upp ovan nämnda skillnader.⁷

En annan invändning är att det kan ifrågasättas om forskning och utbildning kommer att hålla samma standard som tidigare. Kommer uppfattningen att kunskap har ett egenvärde att bestå eller blir vetenskaperna reducerade till den ekonomiska tillväxtens ”hjälpgumma” och resultera i att endast de kunskapsområden som är instrumentellt viktiga för näringslivet främjas genom donationer? Dessutom kan det vara så att forskning som fokuserar att tillfredsställa näringslivets och den ekonomiska tillväxtens behov, kan komma att gå ut över icke-tillväxtbefrämjande, men ändå nyttobaserad, forskning.

Samhällskontraktsteori

Antologins intervjustudie antyder att i USA ”donerar alla”. Det hävdas också att den amerikanska donationsbenägenheten har sin grund i ett underförstått samhällskontrakt, som innebär att förmögenheter över en viss storlek bör återgäldas till samhället. Likaså tyder intervjuerna med svenska donatorer på att det inte finns samma underförstådda överenskommelse att donera vid bortgång eller vid förmögenhetsuppbyggnad, vilket respondenterna hävdar är ett resultat av höga skatter. Höga skatter leder till färre och mindre förmögenheter, vilka som tidigare sagts är en förutsättning för donationsförmågan. Det är också rimligt att anta att svenska potentiella donatorer tycker att de redan har betalat sin del till samhället via beskattningen och att ytterligare bidrag till samhällseliga nyttigheter, exempelvis forskning och utbildning, inte omfattas av deras förpliktelser.

Moralfilosofiska samhällskontraktsteorier antar att moral består i en

uppsättning regler om hur människor får behandla varandra – regler som varje rationell människa kan acceptera därför att de innebär välfärd för alla parter. Motiven för att anta reglerna är oftast grundade på egenintresse; man försäkras sig om att själv bli behandlad av andra människor på bästa sätt. Det kan handla om att i ett ojämlikt samhälle se till att de sämst ställda får det så bra som möjligt, som en försäkring om man själv skulle hamna i denna situation. Teorin ska inte sammanblandas med utilitarism. Medan utilitarismen enbart fokuserar maximering av nytta eller upplevelser av lycka, handlar samhällskontraktsteorierna om hur ett rättvist samhälle och en rättvis fördelning av samhällets resurser bör se ut. Det är därför tänkbart att en samhällskontraktsteori kan lösa några av utilitarismens problem – främst problem som rör rättvis distribution och rättfärdigande av förmögenhetsbygge.

Huruvida en samhällskontraktsteori innebär att förmögenheter över en viss storlek bör doneras, beror på om det finns samhällsregler som överensstämmer med detta handlande. Den amerikanske filosofen John Rawls menar att det i ett samhälle är rationellt att välja sådana regler som maximerar välfärden för de sämst ställda. Rationaliteten ligger i det faktum att vem som helst kan drabbas av handikapp, sjukdom eller fattigdom. Således ligger det i varje individs intresse att acceptera ett sådant kontrakt. Rawls menar att de grundläggande reglerna – eller principerna – för ett samhälles konstitution, som rationella individer skulle välja, är följande:⁸

Första principen – Varje människa ska ha lika rätt till det mest omfattande system av grundläggande friheter som är förenligt med ett motsvarande system av friheter för alla.

Andra principen – Sociala och ekonomiska ojämlikheter ska införas (a) om de är till största möjliga fördel för de sämst ställda i samhället, och (b) bara om de knyts till ställningar och positioner som alla kan konkurrera om på lika villkor.

Enligt Rawls ska övriga regler i samhället vara förenliga med dessa principer. Det är främst den andra principen som är relevant för diskussionen om donationers moraliska status, då den talar om resultatet av ekonomisk verksamhet. Det kan därför sägas – i enlighet med Rawls

andra princip – att ekonomiska aktiviteter som medger förmögenhetsbyggande kan rättfärdigas om de är till största möjliga nytta för de sämst ställda i samhället, exempelvis om en del av förmögenheten omfördelas genom donationer. Donationer kan således sägas fungera som ett medel för att rättfärdiga ekonomiska ojämlikheter och förekomsten av förmögenheter.

Samhällskontraktet i USA kan sägas gå ut på att låga skatter tillåts (vilket främjar entreprenörskap och förmögenhetsbygge) på villkor att de som blir förmögna förbinder sig att betala tillbaka till samhället i form av donationer. Denna typ av fördelning legitimeras som rättvis från fördelningssynpunkt av Rawls samhällskontraktsteori, då donationers moraliska status beror på i vad mån donationshandlingen överensstämmer med den uppsättning regler som accepteras i samhället.

Rawls teori har dock inte gått helt fri från kritik. Främst riktas den mot att kontraktet från rättvisesynpunkt inte behandlar de behov som kan finnas utöver tillfredsställandet av de grundläggande sociala nytigheterna. Detta är en kritik som kan knyta an till diskussionen om donationer riktade till forskning och utbildning. Det finns en risk att den externfinansierade forskningen mer får formen av uppdragsforskning. Faran med uppdragsforskning är främst att donatorn kan komma att vilja påverka resultaten i undersökningen till sin fördel genom att mörklägga sådana resultat som är till nackdel för uppdragsgivaren. Det finns en risk att finansierare drar tillbaka anslag, alternativt hotar med stämning, om forskare publicerar material som missgynnar uppdragsgivaren/finansieraren. Ibland behöver det inte vara missgynnande forskningsresultat som leder till att företag drar tillbaka sina anslag. För några år sedan hotade företaget Nike att dra tillbaka miljondollarstöd från tre amerikanska universitet som de stödde finansiellt, då studentföreningar vid dessa universitet hade kritiserat företagets löner och arbetsförhållanden (barnarbete förekom i vissa produktionsländer).⁹

Ett tidigt svenskt exempel, där en bidragsgivare drog tillbaka anslaget vid en publicering som missgynnade finansieraren, är Vipeholmsundersökningen som genomfördes 1945–1955 och syftade till att få kunskap om kolhydraternas påverkan på tandhälsan.¹⁰ Denna undersökning var inte ren uppdragsforskning utan kom till på regeringens

och riksdagens initiativ. Studien delfinansierades av Svenska choklad- och konfektyrfabrikantföreningen, som motiverade sitt bidrag genom att säga att för "(choklad)industrin var det helt naturligt av avgörande intresse att få utrett om stegringar i kariesfrekvensen kunde konstateras vid konsumtion av sådana mängder sötsaker, som i genomsnitt förekomma i Sverige".¹¹

År 1952 presenterades de första resultaten av undersökningen – en avhandling av Claes Lundquist. Forskningsresultaten visade på betydligt större samband mellan hög kariesfrekvens och sockerintag än vad Choklad- och konfektyrfabrikantföreningen hade räknat med. Chokladindustrin blev naturligtvis bestört av detta resultat. Lundquists avhandling var baserad på en första etapp i undersökningen – där en mer än måttlig konsumtion av sötsaker och dylikt hade intagits av försökspersonerna – och var endast en i raden av snart framlagda avhandlingar med i princip samma resultat. Chokladindustrin krävde därför att inga resultat skulle presenteras innan en mer fullständig studie var genomförd (vilket var planerat), det vill säga en studie som baserades på en mer normal konsumtion av sötsaker – annars skulle bidragen till forskningen dras tillbaka. Forskningsresultaten publicerades dock och Choklad- och konfektyrfabrikantföreningen verkställde sitt hot och drog tillbaka sitt anslag.

Ett nutida amerikanskt exempel på konflikt mellan forskare/universitet och företag är publikationen av en hiv-studie utförd vid University of California, San Fransisco (UCSF) och Harvard University av medicinprofessorn James O. Kahn med flera. Studien ifråga rörde bland annat bromsmedicinen Remune, producerad av läkemedelsföretaget Immune Response Corporation (IRC), ett företag som även bidrog med 35 procent av Kahns lön från UCSF. Kahns studie visade att Remune hade få positiva effekter på patienternas sjukdomsförlopp. När Kahn beslöt att publicera resultaten av Remunestudien menade IRC att dessa var att betrakta som hemligstämplade och att en publicering skulle komma att kosta UCSF sju miljoner dollar i skadestånd. Kahn valde trots hot om skadestånd att publicera studien då han i sin roll som en av världens främsta inom forskningsområdet kunde lita på att UCSF skulle stödja honom.¹²

Dessa exempel visar att det finns vissa problem med forskningsfinansiering som liknar uppdragsforskning, även om det fungerar väl i de allra flesta fall. Det visar bland annat ovällden och kvaliteten i den amerikanska forskningen (se kapitel 5). Inget av exemplen ovan handlar om ren uppdragsforskning utan är fall där ett företag gått in och generellt stöttat universitetet finansiellt eller bidragit finansiellt till en mer specifik studie. Vid ren uppdragsforskning handlar det naturligtvis om att finansiären betalar forskaren för att utföra en tjänst. Det blir dock mer problematiskt när gränserna är mer diffusa som i fallen ovan, där exempelvis ett företag bidrar med en del av en forskares lön eller har skänkt pengar till laboratoriematerial. Vad som är väsentligt att fråga sig är om sådana anslag medför att finansiärer har rätt till inflytande över vad som publiceras av universitetets forskare. Framför allt aktualiseras detta då det uppstår meningsskiljaktigheter om vem som har rätt till forskningsresultaten, forskaren eller finansiären.

Donationsetik

Vi har sett att en utilitaristisk teori kan föreskriva donationer och sådana aktiviteter och förändringar som främjar donationer under förutsättning att donationer är den aktivitet som maximerar den ekonomiska tillväxten. Utifrån ett samhällskontraktsperspektiv kan donationer, som komplement till en välfärdspolitik, betraktas som ett rättvist fördelningsystem. En rimlig slutsats av dessa två etiska teorier är att en donationsmoral bör initieras, även om vi sett att flera problem kring rättvisa och rättigheter kvarstår.

En donationsetik kan innebära två saker: För det första att man försöker förändra förmögna människors donationsbenägenhet. Denna innebörd kommer jag att kalla donationsmoral. För det andra att man skapar riktlinjer – en etisk kod – för hur man donerar på ett moraliskt godtagbart sätt. Denna innebörd kommer jag att kalla donationsetik. Respektive innebörd behandlas separat.

Mot en donationsmoral

Att donationsbenägenheten är betydligt större i USA än i Sverige har flera gånger påpekats i denna antologi. Som skäl till detta anges flera faktorer, bland andra följande:

- I USA uppmuntras och möjliggörs förmögenhetsbygge i betydligt högre grad än i Sverige.
- Donationer befrämjas i USA av skatteavdrag för donationer.
- Samhällskontraktet i USA innebär att förmögenheter över en viss storlek bör återgå till samhället.

Hur kan man skapa en sådan donationsmoral i Sverige? Det vill säga, hur kan vi implementera sådana normer i samhället såväl som hos potentiella donatorer? Som tidigare sagts är en första förutsättning att det finns potentiella donatorer, det vill säga att det finns personer med förmögenheter. Förutsättningarna för detta är exempelvis lägre förmögenhetsskatt. Samtliga respondenter i intervjustudien menade dessutom att de gärna skulle donera mer om det var avdragsgillhet för donationer. Även här kan staten gå in och främja donationer genom att möjliggöra sådan avdragsgillhet.

Sänkta skatter och ökade avdragsmöjligheter medför dock vissa moraliska krav på individer med förmögenheter. Vi såg att det samhällskontrakt som vi kan urskilja i USA är moraliskt försvarbart därför att det ställer krav på alla parter. Låga skatter och andra tillväxt- och förmögenhetsfrämjande åtgärder kan försvaras moraliskt under förutsättning att de som blir förmögna förbinder sig att betala tillbaka till samhället i form av donationer. På detta sätt blir donationer ett komplement till välfärden. Vi har dock sett att attityden bland svenska potentiella donatorer är att de inte vill vara ett sådant komplement och att de inte vill donera till ospecificerade ändamål. Helst donerar man till något som ligger nära egna intressen.

Ett svenskt samhällskontrakt som gynnar donationsfrämjande aktiviteter förutsätter att oviljan till att vara ett komplement till välfärden omprövas av potentiella donatorer. Det kan dock finnas rimliga för-

klaringar till denna ovilja. Om skattesatserna är mycket höga och man har betalat sin skatt, har man därmed även uppfyllt sin del i det svenska samhällskontraktet. De donationer som en förmögen person gör utöver detta måste då anses vara frivilliga.

Det kan därför sägas att en donationsmoral, som överensstämmer med det samhällskontrakt USA uppfattas ha, endast kan skapas om det sker eftergifter från såväl statens som kapitalistens sida. Det finns dock problem med sådana eftergifter som rör möjligheter till skatteavdrag och lägre förmögenhetsskatt. Sådana åtgärder leder till att statens intäkter minskar, vilket kan vara problematiskt på flera sätt. Knäckfrågan är om en ökad donationsbenägenhet kommer att kunna kompensera denna förlust av statliga intäkter, det vill säga hur tillväxten påverkas och därmed möjligheten till fortsatt hög välfärd.

Mot en donationsetik

Jag har på flera ställen i texten pekat på risker med ett samhällssystem där privata donationer fungerar som ett komplement till offentlig finansiering. Ett av problemen rörde risken att exempelvis forskningsmedel inte fördelas efter behov utan efter donatorns intresse. Ett annat problem var riskerna med uppdragsforskning.

Dessa problem är dock inte omöjliga att lösa. Ett sätt att säkerställa att forskningsmedel delas ut på ett lämpligt sätt och att uppdragsforskningen inte medför intressekonflikter är att utforma en etisk kod för donationer. En sådan etisk kod kan innehålla regler och riktlinjer för hur man bör donera, vad det är lämpligt att donera till samt hur man donerar rättvist. På motsvarande sätt måste mottagaren av en donation ha en beredskap för hur man ska förhålla sig till den. En etisk kod kan även reglera hur man går tillväga vid intressekonflikter mellan forskare och företag. En förutsättning för en sådan fungerande kod är dock att den kan antas av dem som den är avsedd för – donatorerna.

Slutsatser

I detta kapitel har donationers moraliska status behandlats utifrån tre olika förhållningssätt: pliktetik, utilitarism och samhällskontraktsteori. Vid en första anblick var det naturligt att fråga sig om det alls var relevant att göra en sådan undersökning eftersom donationer är en positivt laddad företeelse som oftast sammankopplas med begrepp som altruism och filantropi – begrepp som gör att det ligger nära till hands att betrakta donationer som något entydigt gott. Undersökningen kunde dock motiveras med frågan om donationshandlingar, i kraft av att vara något gott och beundransvärt, bör föreskrivas som en moralisk plikt för förmögna människor.

Enligt pliktetiken innebär moraliskt goda handlingar att följa absoluta regler eller förpliktelser som aktören själv, genom sitt förnuft, inser måste gälla. Dessa handlingar måste vara utförda av plikt och utsluta egenintresse. Även om donatorer ofta framställer sina motiv som altruistiska innebär det inte att altruism är det enda motivet. Som visats kan även egenintresse vara en stark drivkraft för donatorer. Att diskutera donationer och dess möjligheter att främja välfärd och ekonomisk tillväxt är således mindre fruktbart ur ett pliktetiskt perspektiv, eftersom närvaron av ekonomiska motiv (av egenintresse) ofta är mer eller mindre oundvikliga.

En utilitaristisk teori kan föreskriva donationer och sådana aktiviteter och förändringar som främjar donationer, under förutsättning att donationer är den aktivitet som, jämfört med andra alternativ, maximerar den ekonomiska tillväxten och i förlängningen de flestas välfärd. Utilitarismen är dock inte tillräcklig för att hantera många av de centrala problemen i välfärdssystemet, exempelvis frågan om rättvis fördelning.

Utifrån ett samhällskontraktsperspektiv kan donationer, som komplement till en välfärdspolitik, betraktas som ett rättvist fördelningssystem, även om centrala problem kvarstår. Dessa problem förefaller dock inte vara oöverstigliga utan borde kunna stävjas med hjälp av en etisk kod för donationer.

Noter

- 1 Med altruistiska handlingar menas sådana handlingar där aktören motiveras av att göra något gott och välgörande för någon annan på sin egen bekostnad.
- 2 Några av respondenterna anger dock att ett motiv bakom att donera kan vara egenintresse även om inte egna pekuniära intressen är avgörande.
- 3 Rachels (1986).
- 4 Kant (1785).
- 5 Williams och Barrett (2000).
- 6 Argandoña (1991).
- 7 Argandoña (1991).
- 8 Rawls (1971).
- 9 Warde (2001).
- 10 Fallet är hämtat ur Bo Peterssons *Forskning och etiska koder* (1994). Förutom att Vipeholmsundersökningen är ett bra exempel på att bidragsgivare dragit tillbaka anslag när misskrediterande forskningsresultat publicerats, är den kanske främst ett exempel på omoralisk forskning. Kariesstudien utfördes på Vipeholmsanstalten med förståndshandikappade som försökspersoner – i syfte att genom omåttligt intag av sötsaker framkalla karies. Ingen tandvård utfördes på studieobjekten under den period de deltog i studien (i genomsnitt fyra år).
- 11 Petersson (1994).
- 12 Young Kreeger och Park (2003).

Referenser

- Argandoña, A. (1991), "Sponsorship and Charity: The Ethical Arguments", i Harvey, B., H. van Lujik och G. Corbetta (red.), *Market Morality and Company Size*. Dordrecht: Kluwer Academic Publishers.
- Kant, I. (1785), *Grundläggning av sedernas metafysik*. Svensk översättning 1997, Göteborg: Daidalos.
- Kreeger, K. Young och P. Park (2001), "When Corporations Pay for Research", i *The Scientist* 15 [11]: 29, 28 maj <http://www.the-scientist.com/yr2001/may/prof_010528.html>. Hämtat 25 september 2003.
- Petersson, B. (1994), *Forskning och etiska koder: En introduktion till forskningsetik*. Nora: Nya Doxa.

- Rachels, J. (1986), *The Elements of Moral Philosophy*. Andra upplagan 1993, New York: McGraw-Hill.
- Rawls, J. (1971), *A Theory of Justice*. Reviderad upplaga 1999, Oxford: Oxford University Press.
- Warde, I. (2001), "For sale: US academic integrity", i *Le Monde diplomatique*, mars 2001 <<http://www.mondeodiplo.com/2001/03/11academic>>. Hämtat 25 september 2003.
- Williams, R.J. och D.J. Barrett (2000), "Corporate Philanthropy, Criminal Activity, and Firm Reputation: Is There a Link?", s. 341–350 i *Journal of Business Ethics*, 26, 4.

Går Sverige mot ett system där privata donationer i stigande utsträckning måste komplettera offentlig finansiering? I boken okuserar forskare från olika discipliner på donationer till högre utbildning och forskning. Vad innebär det för forskningens oväld och kvalitet om inslaget av privat forskningsfinansiering ökar? Bli det bättre möjligheter till kommersiell exploatering av forskningsresultat? Påverkas tillväxten? Är det dags att omvärdera filantropins roll i det svenska samhället?

Den svenska, skattebaserade modellen som bygger på att välfärdsystem, utbildning och akademisk forskning finansieras via katter utsätts för allt hårdare påfrestningar. Globalisering medför att inkomster och förmögenheter i högre utsträckning kan undandras beskattning.

Iden anglosaxiska världen förväntas förmögenheter återföras till samhället via donationer. I USA uppgår den årliga donationsvolymen till nivåer som motsvarar Sveriges bruttonationalprodukt. Innan det är dags för "den sista fracken" – kistan – är det i USA snarare regel än undantag att donera delar av förmögenheten.

Pontus Braunerhjelm och **Göran Skogh** är professorer i nationalekonomi vid Linköpings universitet.

SNS
FÖRLAG

