



PEHR-JOHAN NORBÄCK OCH LARS PERSSON

Vem ska äga innovativa idéer under processen från uppfinning till kommersialisering?

Incitamenten till att innovera befrämjas av att de entreprenörer som tar fram immateriella tillgångar kan sälja dessa till etablerade företag, vilka sedan kommersialiserar dem. En fungerande uppköpsmarknad för småföretag förbättrar därmed möjligheterna till en snabb industriell utveckling.

Under senare år har entreprenörers roll för att ta fram innovationer betonats allt mer i den ekonomiska litteraturen. Det påpekas ofta att entreprenörsföretag erbjuder mer kreativa miljöer för att innovera än stora etablerade företag¹. I denna litteratur har entreprenören i hög grad setts som den som produktutvecklar idén och sedan kommersialiserar denna, som illustreras i Figur 1. Det har dock på senare tid växt fram en forskningslitteratur med ett alternativt och delvis kompletterande synsätt på entreprenörernas roll i innovationsprocessen. En huvudslutsats i denna litteratur är att incitamenten till att innovera befrämjas av att ägandet till de framtagna idéerna förändras under processen från grundidé till färdig produkt på marknaden, så att först riskkapitalister och sedan större etablerade företag tar en allt mer aktiv ägarroll – se Figur 2.

Denna nyare utgångspunkt är inspirerad av de nya mönster för innovationsprocessen som kan observeras i många branscher med hög innovationsbenägenhet. I sådana branscher är det nu mycket vanligt att innovationer och små innovativa företag säljs till större etablerade företag². I denna process spelar riskkapita-

lister en viktig roll, inte bara som finansiärer, utan även genom att mer aktivt delta i utvecklandet av de entreprenörsföretag som ofta etableras för att utveckla idéer. Riskkapitalister tillför t.ex. entreprenörsföretagen kunskaper om personalpolitik och marknadsföring. De lämnar sedan typiskt sett sitt engagemang i entreprenörsföretaget genom en s.k. exit, vilken ofta sker genom försäljning till stora etablerade företag.

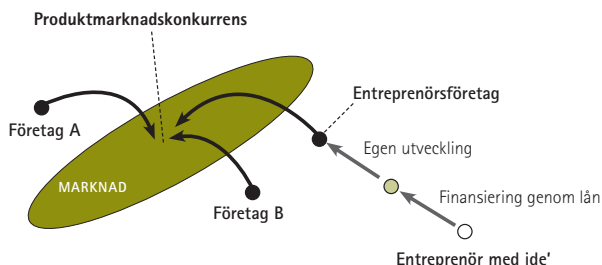
Den ökade betydelsen av exits genom försäljning till etablerade företag illustreras i Figur 3, som visar kvartalsvärdet av exits i USA över perioden 1999 – 2005 genom direkt försäljning till etablerade företag och genom börsintroduktion. Det framgår också av tabellen att försäljning blivit en allt viktigare exitstrategi för riskkapitalbolagen under denna period. Exempel på mer spektakulära uppköp av små innovativa företag är Ciscos uppköp av Cerent för 6,9 miljarder USD år 1999 och Ebays uppköp av Skype i september 2005 för en initial betalning om ca 20 miljarder kr.

Som vi kommer att argumentera för nedan, anser vi att det faktum att entreprenören har möjlighet att lansera sin innova-

1) För översikter över forskningslitteraturen, se t.ex. Acs och Audretsch (2006) och Bianchi och Henrekson (2005).

2) Baumol (2004) ger en utförlig bild över hur små entreprenörsföretag och stora företag har samverkat i den amerikanska innovationsprocessen där små entreprenörsföretag står för drastiska genombrottsinnovationer som sedan de etablerade företagen utvecklar med mer rutinmässig forskning och utveckling.

3) För en översikt över forskningslitteraturen, se t.ex. Gompers och Lerner (2001).



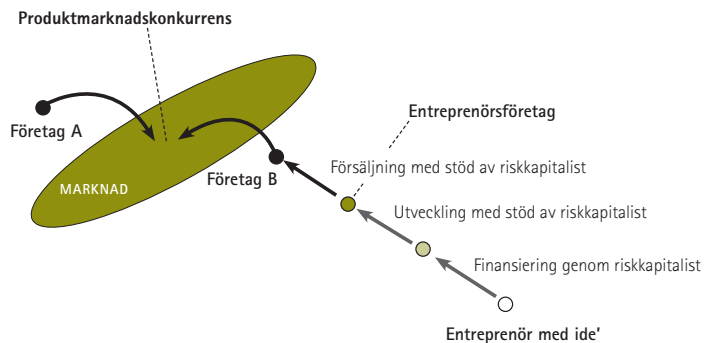
Figur 1: Kommersialisering genom nyinträde av entreprenörsföretag

tion på marknaden på *olika* sätt – t.ex genom eget marknadsinträde eller genom försäljning till etablerade företag – är centralt för att förstå innovationsprocessens funktionssätt.

Vad säger empirin om valet mellan försäljning och egen kommersialisering?

Vilka faktorer avgör huruvida en entreprenör väljer att samverka med de etablerade företagen istället för att konkurrera med dessa? Gans m.fl. (2002) tar sig an denna frågeställning med hjälp av ett unikt datamaterial över 118 nya amerikanska bolag som etablerades under första halvåret 1999. I den ena hälften av bolagen finansierades innovationsprocessen med federala medel. I den andra hälften fanns finansiering från privat riskkapital. Författarna kan därmed undersöka hur stöd och finansiering av riskkapital påverkar entreprenörens val mellan att kommersialisera själv eller söka samarbete med ett etablerat företag. Den statistiska analysen tar även hänsyn till att andra faktorer som kan vara viktiga för detta val, som specifika aspekter av entreprenörens projekt, grad av immaterialrättsligt skydd liksom specifika egenskaper hos den bransch entreprenören verkar i.

Gans m.fl. (2002) finner att sannolikheten för att en innovation kommersialiseras genom att entreprenörsföretaget köps upp av ett etablerat företag ökar om entreprenören är finansierad genom riskkapital. Författarna förklarar detta med att riskkapitalisterna kan förmodas ha god kännedom om marknadsaktörer och att de därigenom kan underlätta en effektiv handel i kunskapsstillgångar mellan entreprenörer och etablerade företag. En försäljning är också mer sannolik när etableringskostnaderna

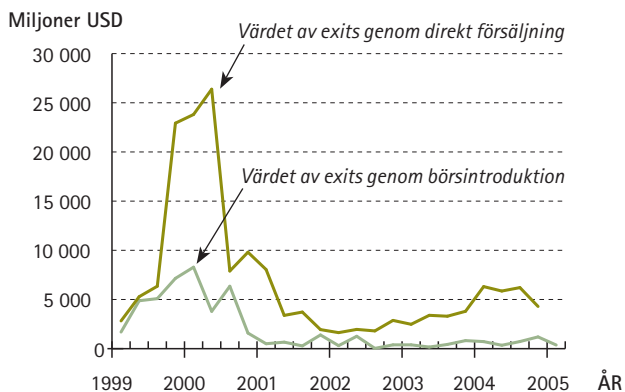


Figur 2: Kommersialisering med ägarbyten under innovationsprocessen

är höga, som t.ex. när det krävs stora marknadsföringsinsatser för att etablera sig, och när idén har gott immaterialrättsligt skydd. En förklaring till det senare är att om idén inte är skyddad finns det en risk att den ursprungliga ägaren sprider idén till andra aktörer efter att överlåtelsen skett och den nya ägaren kan då inte kan skydda sin äganderätt. Omvänt kan en försäljning utan patentskydd också vara svår att genomföra på grund av att en säljare kan ha svårt att förklara värdet av innovationen utan att avslöja den.

Det finns även andra nya empiriska forskningsstudier som betonar att riskkapitalister inte bara fungerar som finansiärer, utan även har en mer realekonomisk aktiv roll i utvecklandet av nya företag. Hellman m.fl. (2002) visar att amerikanska riskkapitalaktörer påverkar entreprenörsföretagets strategival, t.ex. genom att säkerställa att nystartade entreprenörsföretag bedriver aktiv personalpolitik och marknadsföring. Bottazzi m.fl. (2004) finner liknade belägg för europeiska riskkapitalbolag. Sammantaget tyder dessa nya studier på att framgångsrik riskkapitalverksamhet inte bara tillför nystartade entreprenörsföretag finansiering utan också kunskap i olika former.

Möjligheten att köpa innovativa företag påverkar också etablerade företags forskning och utvecklingsstrategier. Blonigen and Taylor (2000) visar att många amerikanska etablerade högteknologiföretag väljer att avstå från att forska internt och istället satsar på att köpa in innovationer. Vidare visar OECD (2000, 2002) i ett par översiktsartiklar att många etablerade företag gör företagsuppköp just för att få tillgång till ny teknologi. Lerner och Merges (1998) belyser vikten av detta i bioteknikbranschen.



Figur 3: Kvartalsvärdet av exits i USA över perioden 1999 – 2005 genom direkt försäljning till etablerade företag och genom börsintroduktion

Varför avstår entreprenörer från egen kommersialisering?

Den ovan beskrivna empirin pekar på att entreprenörer i hög utsträckning väljer att inte själva kommersialisera innovationer. En nyutkommen forskningsrapport av Norbäck och Persson (2006) studerar varför detta sker och vilka effekter denna form av innovationsstruktur har på innovationsincitamenten. För att belysa frågan om hur relationerna mellan entreprenörer, riskkapitalister och etablerade företag påverkar ekonomins förmåga att generera kommersialiserade innovationer kontrasteras tre stiliserade scenarier i studien:

- (i) *etablerade* företag tar fram innovationer och kommersialiserar dem;
- (ii) *entreprenörsföretag* tar fram innovationer och kommersialiserar dem, stöttade av riskkapitalbolag;
- (iii) *entreprenörsföretag* tar fram innovationer stöttade av riskkapitalbolag och säljer sedan sina kunskapsstillgångar till *etablerade företag* som kommersialiserar dem.

Studien visar att den sistnämnda marknadsstrukturen i särskilt hög grad stimulerar framtagandet av kommersialiserade innovationer och pekar på tre huvudskäl till detta.

För det första riskerar etablerade företag som tar fram nya produkter att konkurrera med sig själva, i den mån nya produkter minskar vinsterna på redan existerande produkter. Är denna effekt stark, blir incitamenten att innovera svaga. Entreprenörsföretaget tar dock inte sådan hänsyn. Tvärtom kan entrepre-

nörsföretaget utnyttja de etablerade företagens vilja att skydda sin marknadsposition genom att sälja innovationen till något av dessa. Ett etablerat företag kommer att vilja betala *inte bara för att själva kunna bruka tillgången, utan också för att hindra konkurrenter att göra detta*. Eftersom denna effekt blir starkare ju mer välutvecklad innovationen är finns det skäl för entreprenören att inte sälja på ett alltför tidigt stadium, utan med stöd av riskkapitalister utveckla innovationen fullt ut i syfte att stärka budkonkurrensen mellan de etablerade företagen. Det finns därför en tendens till att marknadsstrukturen (i), där etablerade företag står för framtagandet av innovationer, leder till färre innovationer än de två andra strukturerna där entreprenörsföretaget står för detta⁴.

För det andra så tjänar entreprenörsföretaget ofta på att sälja sina idéer istället för att själv kommersialisera då *egget inträde på produktmarknaden tenderar att öka produktmarknadskonkurrensen*. Detta medför att vinstmarginalerna pressas jämfört med att något etablerat företag står för kommersialiseringen. Detta talar för att marknadsformen (iii) är att föredra framför såväl formerna (i) som (ii).

Det tredje skälet till varför marknadsform (iii) stimulerar framtagandet av kommersialiserade innovationer är att etablerade företag kan förmodas vara *effektiva vad gäller kommersialiseringen* av idéer än mindre entreprenörsföretag⁵. Genom budkonkurrensen mellan de etablerade företagen kommer det säljande entreprenörsföretaget att få en stor del av den vinst som uppstår när de mer effektiva etablerade företagen kommersialiserar produkterna.

Slutsatsen av Perssons och Norbäck (2006) studie är därmed att den struktur där entreprenörer tar fram och säljer utvecklade innovationer till etablerade företag som kommersialiserar dem – struktur (iii) – är mest förmånlig ur entreprenörens synvinkel samt innebär att effektivitetshöjande ägarbyten sker under innovationsprocessen.

Slutsatser och framtida forskning

I debatten har det ofta påpekats att ett av de stora tillväxtproblemen i den svenska industrin är att vi har för få små snabbväxande teknologibaserade företag. Detta innebär dock inte att det vore önskvärt att begränsa möjligheterna till uppköp av sådana företag. Tvärtom pekar den ovan refererade nya forskningslitteraturen på att en fungerande uppköpsmarknad för småföretag är en förut-

4) Faktum är att Kortum och Lerner (2000) finner att i branscher där riskkapitalister är verksamma har företagen en högre patentaktivitet. Vidare finner Hellmann och Puri (2000) att företag som stöds av riskkapital snabbare kommersialiserar nya produkter.

5) Det kan noteras att Barba Navaretti och Venebles (2005) visar att stora etablerade företag ofta har högkvalitativa företagsspecifika tillgångar som kan utnyttjas i kommersialiseringssfasen som t.ex marknadsföringskunskap, distributionsnät och kompletterande patent.

sättning för en snabb industriell utveckling. Det finns ett värde i att entreprenörsföretag har möjlighet att sälja sina innovationer. Dels ökar den förväntade avkastningen av att ta fram en innovation och dels får entreprenörsföretaget incitament att utveckla innovationen fullt ut i syfte att stärka budkonkurrensen mellan de etablerade företagen. *Möjligheten till försäljning av innovativa företag ökar alltså incitamenten till att innovera.*

Detta väcker en rad frågor om hur transaktioner ska kunna underlättas på denna typ av marknad. Hur påverkar exempelvis utformningen av beskattningen av olika typer av ägandeformer kostnaderna för företagsöverlåtelser mellan företag med olika ägandeformer? Hur påverkar avdragsmöjligheterna vid uppköp

entreprenörsföretagens val mellan försäljning och nyetablering? Hur påverkar utformningen och tillämpningen av konkurrensregler effektiviteten på denna typ av marknad? Schumpeter (1912) argumenterade för att drivkrafterna för innovationer som syftar till nyinträde hämmas då konkurrensstrycket ökar eftersom belöningen för ta fram en innovation då minskar. Men hur påverkas drivkrafterna för innovationer som syftar till *försäljning* av ökat konkurrensstryck? Kunskapen om dessa aspekter av innovationsmarknadens funktionssätt är mycket begränsad. I ett nytt flerårigt forskningsprojekt vid Institutet för Näringslivsforskning kommer vi att studera dessa frågor.

Referenser

- Barba Navaretti, Giorgio och Anthony J. Venables** (2004), *"Multinational Firms in the World Economy"* (with F. Barry, K. Ekholm, A. Falzoni, J. Haaland, K.H. Midelfart och A. Turrini), Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Bloningen, Bruce A. och Christopher T. Taylor** (2000), *"R&D Intensity and Acquisitions in High-Technology Industries: Evidence from the US Electronic and Electrical Equipment Industries"*, Journal of Industrial Economics, Vol. 48, no. 1, pp. 47-70
- Bottazzi, Laura, Marco Da Rin och Thomas Hellmann**, (2004), *"The Changing Face of the European Venture Capital Industry: Facts and Analysis"*, Journal of Private Equity, Vol. 8, no. 1.
- Gans, Joshua S., David H. Hsu och Scott Stern** (2002), *"When does Start-Up Innovation Spur the Gale of Creative Destruction?"*, RAND Journal of Economics, Vol. 33, no. 4, pp. 571-586.
- Gans, Joshua S. och Scott Stern** (2003), *"The Product Market and the Market for Ideas: Commercialization Strategies for Technology Entrepreneurs"*, Research Policy, Vol. 32, no. 2, pp. 333-350.
- Gompers, Paul, och Josh Lerner** (2001), *"The Venture Capital Revolution"*, Journal of Economic Perspective, Vol. 15, No. 2, pp. 145-168.
- Hellman, Thomas och Manju Puri** (2000), *"The Interaction between Product Market and Financing Strategy: The Role of Venture Capital"*, Review of Financial Studies, Vol. 13, No. 4, pp. 959-984.
- Hellman, Thomas och Manju Puri** (2002), *"Venture Capital and the Professionalization of Start-up Firms: Empirical Evidence"*, The Journal of Finance, Vol. 57, No. 1, pp. 169-197.
- Kortum, Samuel och Josh Lerner** (2000), *"Assessing the Contribution of Venture Capital to Innovation"*, RAND Journal of Economics Vol. 31, No. 4, pp. 674-692.
- Lerner, Josh och Robert P. Merges** (1998), *"The Control of Strategic Alliances: an Empirical Analysis of the Biotechnology Industry"*, Journal of Industrial Economics, Vol. 46, No. 2, pp. 125-156.
- Norbäck, Pehr Johan, och Lars Persson** (2006), *"The Organization of the Innovation Industry: Entrepreneurs, Venture Capitalists, and Oligopolists"*, CEPR Discussion Paper 3763, 2006.
- OECD** (2000), *"Science, Technology and Innovation in the New Economy"*, OECD Policy Brief, September.
- OECD** (2002), *OECD Small and Medium Enterprise Outlook*, OECD, Paris.
- Schumpeter, Joseph A.** (1912), *"Theorie der Wirtschaftlichen, Entwicklung"*, Leipzig: Duncker & Humboldt.

Katariina Hakkala

Hur påverkas produktion och sysselsättning av produktionsflytt? Nya forskningsresultat från USA

En ny studie av forskarna Amiti och Wei visar att produktionsflytt utomlands inte har lett till nettoförluster av arbeten i USA eftersom nya arbetstillfällen har skapats genom den ökade arbetsproduktivitet som detta har medfört.

En ofta framförd uppfattning i den ekonomisk-politiska debatten i framför allt USA, men även Europa, är att ökad import av tjänster från låglöneländer allvarligt skadar sysselsättningen. En ny studie av Mary Amiti och Shang-Jin Wei på Internationella Valutafondens forskningsavdelning undersöker om farhågorna har besannats beträffande effekter av utflyttning av produktion ("offshoring") på arbetstillfällen i USA. Studien är ett viktigt bidrag till litteraturen då det finns få tidigare studier av arbetsmarknadseffekter av offshoring i USA.

Offshoring kan påverka sysselsättningen på flera olika sätt. Å ena sidan kan ökade inköp av importerade varor och tjänster konkurrera ut inhemskt producerade varor med minskad efterfrågan på arbetskraft i importlandet som resultat. Å andra sidan kan offshoring av olönsamma delar av produktion öka produktiviteten i de delar som stannar kvar i hemlandet, och därigenom öka efterfrågan på andra kategorier av arbetskraft. Som ett exempel kan ett företag öka sin produktivitet genom att ersätta delar av sin IT-personal med importerade IT-tjänster och sedan anställa ny FoU-personal tack vare effektivitetsökningarna. I de flesta tidigare forskningsstudier har man bortsett från dessa positiva produktivitetseffekter och endast försökt att skatta de negativa effekterna på sysselsättning.

För att svara på frågan om offshoring tenderar att minska sysselsättningen estimerar Amiti och Wei effekter av offshoring av tjänste- och varuproduktion på efterfrågan av arbetskraft, samt analyserar om offshoring har påverkat produktivitet på ett sätt som kan kompensera för de eventuella negativa effekterna på arbetskraftsefterfrågan. Det finns inga direkta mått på graden av produktionsutflyttning och Amiti och Wei använder ett indirekt mått baserat på förändringen i användandet av importerade insatsvaror. Den statistiska analysen tar även hänsyn till att andra

faktorer än produktionsutflyttning kan påverka sysselsättningen.

Produktionsflytt kan generera viktiga produktivetsvinster

Amitis och Weis studie visar att offshoring av tjänster har ökat arbetsproduktiviteten både i tillverkningsindustrin och i tjänstebanscher i USA. Offshoring av tjänster står för 11–13 procent av arbetsproduktivitetsökningarna under perioden 1992–2000. Produktiviteten har inte påverkats av offshoring av materiella insatsvaror i samma utsträckning; effekten var mellan 3 och 6 procent. Hur förklaras den positiva effekten av utlokalisering av tjänster på produktivitet? Det är sannolikt att företagen har utlokaliserat deras minst effektiva delar till låglöneländer, vilket innebär produktivetsökningar hos den arbetskraft som stannar kvar. Det förefaller även sannolikt att större besparingar kunnat göras för tjänsteimport jämfört med varuimport, vilket skulle kunna förklara skillnaderna mellan de två produktslagen.

Farhågorna om förlorade arbetstillfällen är överdrivna

Amitis och Weis empiriska analys finner inte några starka negativa effekter på sysselsättningen av produktionsutflyttning. Som ovan nämnts kan detta bero på att den effektivisering som utflyttningen leder till medför ökad efterfrågan på andra typer av arbetskraft. Studien undersöker dock inte vilka typer av nya arbeten som har ersatt de utlokaliserade jobben.

Referens

Mary Amiti och Shang-Jin Wei. 2006. "Service Offshoring, Productivity and Employment: Evidence from the US", CEPR Discussion Paper No. 5475.

Daniel Waldenström

Toppinkomsternas utveckling under 1900-talet

Inkomsterna i västvärlden var mycket ojämnt fördelade före första världskriget men sammanpressades kraftigt efter andra världskriget, för att åter divergera i framför allt de anglosaxiska länderna under de senaste decennierna. Detta visar ny forskning kring inkomstfördelning som sammanfattas i en uppsats av Thomas Piketty och Emmanuel Saez.

Forskningen om inkomstfördelning har tills nyligen riktat huvudintresset mot de lägre inkomstnivåerna. Ett antal tämligen färskastudier av toppinkomster och toppförmögenheter i västvärlden har med uppseendeväckande resultat ändrat på denna ordning. Fokuseringen på toppen av inkomstfördelningen motiveras främst av att det i de flesta länder inte finns några historiska uppgifter över inkomsternas storlek och fördelning för tiden före andra världskriget, annat än för de med allra högsta inkomster. I en nyutkommen uppsats sammanställer Thomas Piketty (Paris-Jourdan) och Emmanuel Saez (UC Berkeley) några av huvudresultaten från litteraturen.

Sammanpressning fram till 1980

Den nya forskningen har lett till en delvis ny bild av inkomstutvecklingen i den industrialiserade västvärlden. Före första världskriget var inkomsterna mycket ojämnt fördelade. T.ex intjänade den rikaste procenten både i USA och i Sverige ungefär en femtedel, och den rikaste promillen en tiondel, av alla inkomster inklusive löner och kapitalinkomster före skatter och transfereringar. Dessa inkomster var alltså ca 20, respektive 100 gånger större än medelinkomsten. Under mellankrigstiden inleddes en sammanpressning av inkomsterna, men det stora fallet i toppinkomsternas andel skedde i samband med andra världskrigets omfattande kapitalförstörelse, som i första hand minskade kapitalinkomsterna i toppen. Efter kriget fortsatte inkomstutjämnningen i alla undersökta länder. Den främsta orsaken var den ökade progressivitet i inkomstbeskattningen som minskade inkomstskillnaderna efter skatt. Författarna bedömer även att inkomstskillnaderna före skatt minskade på grund av att det ökade skatteuttaget hämmade drivkrafterna för lönearbete. Denna utveckling fortsatte fram till slutet av 1970-talet, då inkomsterna förmodligen var som jämnast fördelade

under hela 1900-talet. Topprocenten erhöll då ca fem procent av totalinkomsterna, att jämföras med ca 20 procent i början av seklet.

Trenden bryts i anglosaxiska länder

Perioden mellan 1980 och 2000 har dock sett mycket olika ut i olika industrialiserade länder. Piketty och Saez visar att i anglosaxiska länder som USA, Storbritannien och Kanada har toppinkomsttagarnas andel mer än fördubblats under dessa år. Den främsta orsaken är stora löneökningar i toppen, delvis drivna av optionsprogram men även av rena kontantlöneökningar. Som en kontrast mot detta står utvecklingen i kontinentaleuropeiska länder som Frankrike, Holland och Tyskland där inkomstskillnaderna istället ligger kvar på de historiskt låga nivåerna från åren kring 1980.

Exakt vad som förklarar denna divergens framkommer inte i den forskning som Piketty och Saez sammanfattar. I studien diskuterar de dock några troliga förklaringar. En sådan är att den teknologiska utvecklingen gjort att en ny global arbetsmarknad skapats för kompetenta företagsledare vilket inneburit att deras löner ökar kraftigt. Varför detta enbart skulle gälla den engelskspråkiga världen är dock oklart, med tanke på att globaliseringen varit mindre språkbunden inom de flesta andra områden. En annan men svårbevisbar orsak kan vara att sociala normer gentemot samhällselig ojämlikhet skiljer sig mellan de anglosaxiska och de kontinentala länderna i Europa.

Referens

Thomas Piketty och Emmanuel Saez. 2006. "The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective", NBER Working Paper nr. 11955.

Per Skedinger

Lägre vinster när lagstadgade minimilöner infördes i Storbritannien

Vinsten minskade betydligt, sysselsättningen förblev oförändrad och lönerna för de lägst betalda ökade när lagstadgade minimilöner infördes i Storbritannien 1999. Det visar en ny studie av Mirko Draca, Stephen Machin och John Van Reenen.

En omfattande forskningslitteratur belyser minimilönens påverkan ur arbetstagares synvinkel. Ett flertal studier visar t.ex. att lönerna för de allra lägst betalda ökar och i lönefördelningar observeras ofta en ansamling av löntagare – en ”spik” – just vid minimilönen. Även sysselsättningseffekter har analyserats, men med mer varierande resultat. Många studier för utvecklade länder med relativt låga minimilöner, som USA och Storbritannien, pekar på inga eller obetydliga sysselsättningseffekter, medan flera studier för länder med betydligt högre minimilöner, som Frankrike och Sverige, antyder stora negativa effekter.

Mycket lite forskning har dock berört minimilönens påverkan på företagets lönsamhet. Denna kunskapslucka är särskilt förvånande beträffande länder som USA och Storbritannien. Om lönerna ökar och sysselsättningen bara påverkas marginellt när minimilönen ökar, vilket tycks vara fallet för dessa länder, förefaller det sannolikt att det är företagets vinster som tar stöten. Den begränsade forskning som har studerat minimilönens roll för lönsamheten har dock hittills endast beaktat indirekta mått på lönsamhet, och då huvudsakligen aktiekurser.

Stort vinstfall

En färsk studie av Mirko Draca, Stephen Machin och John Van Reenen använder dock ett direkt vinstmått för att analysera hur införandet av den nationella lagstadgade minimilönen som infördes i Storbritannien 1999 påverkade företagen. I studien utnyttjas två olika datamaterial där företag kan följas över tiden. Det ena avser en utpräglad låglönesektor – privata vårdhem

och äldreboenden – medan det andra datamaterialet innehåller företag i samtliga sektorer. Studien visar att lönerna ökade och vinsterna minskade som en konsekvens av att minimilönen infördes i Storbritannien. I det första datamaterialet – den privata vårdhemssektorn – hade hela 40 procent av de anställda initialt en lön som understeg minimilönen på 3,6 pund per timme. År 1999 fick drygt 30 procent en lön lika med den nya minimilönen, alltså uppstod en tydlig ”spik” i lönefördelningen vid denna lön. För genomsnittsföretaget i vårdhemssektorn minskade vinstmarginalen med närmare 25 procent till följd av minimilönens införande, medan motsvarande siffra för låglöne-företag i övriga sektorer, det andra datamaterialet, är 10 procent.

Det kan dock inte påvisas att den minskade lönsamheten ledde till utslagning av företag. Ett skäl till detta skulle kunna vara att minimilönelagen ledde till en omfördelning av ”övervinster” i låglönesektorena från företagen till löntagarna. Men den undersökta perioden (tre år som längst) kan också vara för kort för att ett ökat utflöde av företag ska hinna sätta spår i datamaterialet. Dessutom är det fullt möjligt att inträdet av nya företag minskade till följd av minimilönens införande, något som inte undersökts i studien.

Referens

Mirko Draca, Stephen Machin och John Van Reenen. 2006.

”Minimum Wages and Firm Profitability”, IZA Discussion Paper No.1913.