

THE JOURNAL
OF THE
ECONOMIC
SOCIETY
OF FINLAND

E K O N O M I S K A
S A M F U N D E T S
T I D S K R I F T

INNEHÅLL

Edvard Johansson:

**Invandring, utvandring och arbetsmarknadsframgång
– lider Finland av brain drain?**

Finn Olesen:

**Heterodoks skepsis og matematisk formalisme
– en metodologisk kommentar**

Joacim Tåg:

**Policies och regleringar i telekommunikations-,
media- och teknologiindustrierna**

Henrik Virtanen:

Ensam är sällan stark – samarbete i exportringar

2

2 0 0 9

ÅRGÅNG 62 TREDJE SERIEN

FI-ISSN 0013-3183

2009 : 2

E K O N O M I S K A
S A M F U N D E T S
T I D S K R I F T

EKONOMISKA SAMFUNDET I FINLAND (grundat 1894)

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

Styrelse 2009

Styrelsemedlemmar: bergsråd Tor Bergman (ordförande), forskare Edvard Johansson (vice ordförande), professor tf Mats Hansson, styrelseordförande Kim Lindström, professor em. Leif Nordberg, ekon.dr, överlärare Carl-Johan Rosenbröijer, kansler em. Bertil Roslin, överlärare Annica Sandström, avdelningschef Kjell Peter Söderlund och direktör Henrik Winberg.

Sekreterare: ekonomie magister Johan Wikström
Svenska handelshögskolan, PB 479, 00101 Helsingfors
Telefon: +358 40 511 6825
E-post: johan.wikstrom@ekonomiskasamfundet.fi

Skattmästare: ekonomie magister Carsten Måsabacka
Svenska handelshögskolan
PB 479, 00101 Helsingfors.
Telefon: +358 9 4313 3324.
E-post: carsten.masabacka@hanken.fi.

Ekonomiska Samfundets hemsida: www.ekonomiskasamfundet.fi

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT (grundad 1913 och åter 1923)

Redaktörer: professor em. Leif Nordberg (Åbo Akademi), ED Ralf Eriksson (Åbo Akademi), PD Tom Björkroth (Konkurrensverket) och lektor Henrik Palmén (Svenska handelshögskolan)

Ansvarig utgivare: professor em. Leif Nordberg

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

Redaktionssekreterare:

Politics magister Malin Wikstedt (Svenska handelshögskolan)

Artikelbidrag sänds per e-post i överenskommet program till någon av redaktörerna.

Redaktionens adress:

professor em. Leif Nordberg, Åbo Akademi, Institutionen för samhällsekonomi och statistik, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo.
Telefon: 02-215 4163. Telefax: 02-215 4677
E-post: leif.nordberg@abo.fi

ED Ralf Eriksson, Åbo Akademi, Institutionen för samhällsekonomi och statistik, Fänriksgatan 3 B, 20500 Åbo. Telefon: 02-215 4529. Telefax: 02-215 4677. E-post: ralf.eriksson@abo.fi.

PD Tom Björkroth, Konkurrensverket, PB 332, 00531 Helsingfors
Telefon: 09-7314 3350. E-post: Tom.Bjorkroth@kilpailuvirasto.fi

Lektor Henrik Palmén, Svenska handelshögskolan, Institutionen för finansiell ekonomi och ekonomisk statistik, PB 479, 00101 Helsingfors.
Telefon: 09-431 33294. Telefax: 09-43133 393.
E-post: henrik.palmen@hanken.fi

Manuskripten skall vara utformade i enlighet med Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift som publiceras på omslagets insida.

Recensionslitteratur sänds till redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, Svenska handelshögskolan, PB 479, 00101 Helsingfors
Telefon: +358 40 352 1286.
E-post: redaktionssekreterare@ekonomiskasamfundet.fi

Prenumeration: Prenumerationspris 2009 (3 nummer): 25 Euro. Prenumerationen kan göras genom alla tidningsombud och bokhandlar eller direkt genom redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, adress ovan. Prenumerationen är för ett kalenderår.

Lösnummer och äldre årgångar: Lösnummerpris: 10 Euro. Lösnummer och äldre årgångar erhålls av redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, adress ovan.

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

Annonser: Redaktionssekreteraren, Malin Wikstedt, adress ovan. Bakpärm 500 Euro, 1/1 sida 330 Euro, 1/2 sida 250 Euro.

Ekonomiska Samfundets Tidskrift utges tre gånger om året av Ekonomiska Samfundet i Finland.

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

Editors: Professor em. Leif Nordberg (Åbo Akademi University), Dr Ralf Eriksson (Åbo Akademi University), Senior research officer Tom Björkroth (Turku School of Economics and Business Administration), Lecturer Henrik Palmén (Hanken School of Economics).

Editorial Secretary: Malin Wikstedt (Hanken School of Economics)

The articles should be sent in electronic format to one of the editors: Professor emeritus Leif Nordberg, Åbo Akademi University, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Dr Ralf Eriksson, Åbo Akademi University, Fänriksgatan 3 B, FIN-20500 Åbo, Finland.

Senior research officer Tom Björkroth, Finnish Competition Authority, PB 332, FIN-00531 Helsingfors.

Senior lecturer Henrik Palmén, Hanken School of Economics, PO Box 479, FIN-00101 Helsingfors, Finland.

Books for review should be sent to:

The Editorial Secretary, Malin Wikstedt, Hanken School of Economics, PO Box 479, FIN-00101 Helsingfors, Finland.

Subscription: Subscription Price 2009 (3 issues): 25 Euro.

Orders may be sent to any subscription agent or bookseller or directly to the editorial secretary, Malin Wikstedt, address above.

Subscriptions are supplied on a calendar year basis.

Single Issues and Back Issues: Single Issue Price: 10 Euro. Single issues including back issues are available from the editorial secretary, Malin Wikstedt, address above.

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

EKONOMISKA SAMFUNDETS TIDSKRIFT

THE JOURNAL OF
THE ECONOMIC SOCIETY OF FINLAND

2009 : 2

Redaktörer: Professor em. *Leif Nordberg*
ED *Ralf Eriksson*
PD *Tom Björkroth*
Lektor *Henrik Palmén*

**Associerade
redaktörer:** Docent *Rita Asplund*
Professor *H.C. Blomqvist*
Professor *Markus Jäntti*
Professor *Martin Lindell*
Professor *Anders Löflund*
Professor *Rune Stenbacka*
Professor *Gunnar Rosenqvist*
Professor *Stefan Sundgren*
Professor *Lars-Erik Öller*

**Redaktions-
sekreterare:** Pol.mag. *Malin Wikstedt*

Editors: Professor em. *Leif Nordberg*
Dr *Ralf Eriksson*
Senior research officer *Tom Björkroth*
Senior lecturer *Henrik Palmén*

**Editorial
Secretary:** M.Sc. *Malin Wikstedt*

LEDARE

Tom Björkroth: Finanskrisen och Finland	55
---	----

ARTIKLAR

Edvard Johansson: Invandring, utvandring och arbetsmarknadsframgång – lider Finland av brain drain?	57
Finn Olesen: Heterodoks skepsis og matematisk formalisme – en metodologisk kommentar	75
Joacim Tåg: Policies och regleringar i telekommunikations-, media- och teknologiindustrierna	83
Henrik Virtanen: Ensam är sällan stark – samarbete i exportringar	89

FÖREDRAG

Erkki Liikanen: Om finanskrisen och centralbankspolitiken	99
---	----

RECENSION

William Easterly: The White Man's Burden (H.C.Blomqvist: Varför fungerar inte u-landsbiståndet?)	105
Ekonomiska Samfundet i Finland: Pris för bästa artikelbidrag	107
Contents in brief	108

Finanskrisen och Finland

Trots att dystra moln kunde iakttas vid horisonten redan tidigare, nådde den internationella finanskrisen Europa under sensommaren år 2007. Värdepapperiseringen av de sk. subprime lånen och bristerna i kreditriskbedömningen i Förenta staterna ledde snart till att förtroendet både inom och gentemot banksektorn i Europa började vittna. Med sitt kapital bundet i bostadslån, åtföljt av en åtstramning på penningmarknaden, fick den brittiska banken Northern Rock svårigheter att finansiera sin dagliga verksamhet. Något av en milstolpe i denna kris var att banken utsattes i september 2007 för en regelrätt bankrusning, något som inte hade upplevts i Britannien på över 100 år.

Stödet som behövdes för att rädda enskilda institutioner i Europa samt för att lugna oron och stabilisera banksektorn, väckte naturligtvis Europeiska kommissionens och speciellt konkurrensmyndigheternas intresse. Det fanns en risk för att konkurrensreglerna skulle förbises i samband med räddningen av enskilda banker och kommissionen måste därför ta aktivt ställning till de räddningsplaner som skisserades, främst på initiativ av ECOFIN, för en återhämtning från något som skulle visa sig bli en världsomfattande finanskris.

Från september 2007 till mitten av september 2008, en period som kan kallas den första fasen av krisen, godkände kommissionen en rad enskilda räddningsåtgärder. Ett godkännande av stödet till Northern Rock åtföljdes av en rad av beslut gällande brittiska och tyska finansinstitut.

Lehmann Brothers konkurs i september 2008 har ansetts vara mera en följd av än orsak till att krisen blev allt mer omfattande.

Ändå har man påpekat att denna konkurs på sätt och vis inledde finanskrisens andra fas. Det beror på att missförtroendet gentemot bankerna nu började sprida sig till och rubba även finansiellt solida banker. Krisen hade blivit ett allvarligt hot för stabiliteten i hela banksystem och ekonomier, något som kommissionen insåg i samband med beslutet gällande räddningspaketet till de danska bankerna.

Konkurrenslagstiftningen, snarare då tillämpningen av den än principerna, visade nu sin flexibilitet samtidigt som kommissionen i slutet av år 2008 gjorde det möjligt för sig att fatta snabbare beslut i ärenden som hängde ihop med finanskrisen bl. a. beträffande kapitalstöd till bankerna. Kommissionen fattade också beslut som gjorde det möjligt att tillämpa Romfördragets artikel 87 (3)(b) i samband med nationella räddnings- och stimulansåtgärder. Det handlade då om att definiera faran för en övergripande ekonomisk kris som en allvarlig störning. Enligt artikel 87 (3)(b) är stöd "för att avhjälpa en allvarlig störning i en medlemsstats ekonomi" förenligt med den gemensamma marknadens principer. Kommissionens snabba agerande har lett till att redan fram till slutet av mars 2009 har kommissionen godkänt ett stort antal individuella samt landsvisa räddningsåtgärder.¹

FINLAND

Den finländska banksektorn har tillsvidare inte visat tecken på att den skulle ha allvarligt drabbats av finanskrisen. Enligt Finanssektorns Centralförbunds statistik tyder resultaten från år 2008 ändå på att krisen haft betydelse för lönsamheten. År 2008 gjorde

¹ För utförliga uppgifter om vilka åtgärder som godkänts av den Europeiska kommissionen, se: *Report from the Commission. State aid Scoreboard-Spring 2009 Update-Special Edition on State Aid Interventions in the current Economic Crisis.* Brussels, 08.04.2009 COM(2009)164.

de finländska depositionsbankerna en sammanlagd rörelsevinst på över två miljarder euro. För de flesta bankerna sjönk rörelsevinsten märkbart och denna minskning var långt ifrån jämnt fördelad mellan bankerna. Bidragande orsaker till en försämrad lönsamhet var bl. a. att återfinansieringen blev dyrare i.o.m. finanskrisen, kreditförluster och sjunkande egendomsvärden, något som varje aktiesparare kunnat notera under fjolåret.

Måhända är den tidigare depressionen och bankkrisen ännu i färskt minne, eftersom vår regering, koordinerat med övriga medlemsstater, på senhösten 2008 höjde på depositionsskyddets tak från 25000 euro till 50 000 euro. Regeringen har även sedan dess agerat aktivt för att stabilisera finansmarknaden.

Som en relativt liten och öppen ekonomi har de realekonomiska följderna mycket att göra med den avtagande tillväxten på våra huvudsakliga exportmarknader. Uppsägningsinlagor inom exportsektorns företag har varit en bidragande orsak till att arbetslöshetsgraden stigit sakta men säkert. Oron för sysselsättningsläget kan också ha bidragit till att förtroendet bland konsumenterna och industrin i Finland, som ända till våren 2009 varit bättre än på Euroområdet i genomsnitt, nu avslöjar en ökande pessimism.

FRAMTIDEN?

Bankernas förväntningar tyder på att utlåningen kommer att minska år 2009. Det kan delvis bero på att utlåningen ökade mycket år 2008, när alternativ utländsk utlåning blev svårare. En tolkning av dessa förväntningar, är att den minskande utlåningen inte beror på flaskhalsar eller åtstramning, utan snarare på konsumenternas och företagets tilltagande försiktighet. Sparandet förväntas däremot öka. Dessa förväntningar ger en intressant koppling till Finlands Näringslivs undersökning, där de värsta flaskhalsarna i maj 2009 för de små och medelstora företagen ingalunda är tillgång till finansiering, utan snarare en otillräcklig efterfrågan och brist på kunnig arbetskraft.

De realekonomiska utsikterna är ett steg dystrare, för Finlands Banks prognoser om den kommande utvecklingen ter sig allt annat än hoppgivande. För åren 2009 och 2010 prognosticeras en BNP tillväxt på -5% och -1,1%. Exporten avtar och väntas i år minska från ifjol med en femtedel och sedan ännu med 5 procent år 2010. När redan dessa siffror bådär för en kärv framtid borde minnerna bli speciellt allvarliga när de privata investeringarna, en av tillväxtens motorer, förväntas minska med ca 15 % under 2009 och sedan ännu med knappa 14 procent år 2010.

Man vill gärna dra paralleller mellan kriser. Jämfört med 1990 talets kris, verkar det som om krisens anatomi nu är en annan. Våra företag har tvingats konkurrera på exportmarknaden och möter inte samma utmaningar som efter Sovjethandelns fall. Finland är nu EU-medlem, våra banker är inte lika sårbara som under det tidiga 1990-talet och skuldsättningen, varken bankernas eller den offentliga sektorns, har inte varit lika stor och framförallt inte skett i utländsk valuta. Därför möter en Keynesiansk konjunkturpolitik inte lika stort motstånd, även om hotet om stora budgetunderskott kombinerat med en sjunkande bytesbalansandel är överhängande. Tillsvidare har finanskrisen inte motiverat till avsteg från ett strikt tillämpande av konkurrenslagstiftningen, men exemplet från Storbritannien och fusionen mellan Lloyds Trustee Savings Bank (Lloyds TSB) och Halifax Bank of Scotland (HBOS) bevisar att det inte alltid är klart, vem som representerar det allmänna intresset. I detta fall åsidosattes Office of Fair Trading och Competition Commission med en manöver, som väckt livlig diskussion. När lågkonjunktur allmänt antas erbjuda incitament till konkurrensbegränsande åtgärder, borde koordineringen av ländernas politiksektorer fungera speciellt bra både under själva krisen och i tiden av återhämtning.

TOM BJÖRKROTH
Politices doktor

EDVARD JOHANSSON

EKONOMIE DOKTOR

Denna artikel försöker ge svar på frågan om Finland är en vinnare eller en förlorare i den internationella konkurrensen om högkvalificerad arbetskraft. Resultaten av denna studie tyder på att Finland lider av brain drain i viss mån. Omfattningen av problemet är dock inte alarmerande stort, och det har inte förvärrats under de senaste åren. Även om Finlands invandrare i snitt har en betydligt lägre utbildningsnivå än Finlands befolkning generellt, är de bättre utbildade än t.ex. Sveriges eller Danmarks. Det oaktat är arbetsmarknadssituationen för finska invandrare lika dålig som för invandrare i Västeuropa i allmänhet. Detta innebär att assimilationspolitiken har misslyckats.

Invandring, utvandring och arbetsmarknadsframgång – lider Finland av brain drain?¹

INLEDNING

Globalt sett har världens befolkning blivit avsevärt mer internationellt mobil under de senaste 20–30 åren. I mitten av 1970-talet var nettomigrationen till OECD-länderna cirka 0.1% per år. År 2003 hade denna siffra stigit till 0.3% (OECD 2007). Migrationsflödena har blivit större i förhållande till tidigare årtionden men i ett längre perspektiv är en stor internationell mobilitet inget nytt. Utvandringen från Europa till Förenta Staterna förekom i mycket stor skala under slutet av 1800-talet och början av 1900-talet. En viktig förklaring till varför migrationsflödena blivit större är att den demografiska situationen i många OECD-länder är sådan att hela befolkningen, eller åtminstone befolkningen i arbetsför ålder snabbt håller på att bli äldre. I vissa länder såsom Tyskland har totalbefolkningen redan börjat minska.

I många länder ses därför en ökad immigration som ett potentiellt botemedel mot problem som förorsakas av ett minskande arbetskraftsutbud.

EU-länderna är speciellt exponerade för problem som orsakas av en åldrande befolkning. De facto har det hänt bara en gång under de senaste 15 åren att ett EU-land skulle ha haft ett fertilitetstal som överstiger 2.1 (Sverige 1992, OECD Health Database). Ett fertilitetstal större än 2.1 krävs för att befolkningen inte skall börja minska. I det finländska fallet får man gå tillbaks ända till slutet av 1960-talet för att hitta ett år då fertilitetstalet varit högre än 2.1. Detta åldrande är en av orsakerna till att de Europeiska länderna vill attrahera invandrare, och då speciellt välutbildade invandrare, samtidigt som man vill försöka förhindra att ens egna

* Forskare, Näringslivets forskningsinstitut ETLA, Lönnrotsgatan 4B 00120 Helsingfors. Email: edvard.johansson@etla.fi.
1 Författaren tackar Rita Asplund, Tom Berglund, Sixten Korkman, Nuutti Nikula, Leif Nordberg och Matti Sarvimäki för nyttiga kommentarer, samt TT-sätiö för finansiell understöd.

medborgare flyttar utomlands på en permanent basis.

Utformingen av ett lands ekonomiska institutioner påverkar urvalet av vilka invandrare som vill flytta till ett land. I ett berömt papper från 1987 argumenterar George Borjas för att om korrelationen mellan en individs produktivitet i utvandringslandet och invandringslandet är positiv och om inkomstojämlikheten i det mottagande landet är större än i det sändande landet kommer migranterna att komma från den mindre produktiva delen av befolkningen i det sändande landet (Borjas, 1987). På samma sätt kommer också de som utvandrar från ett land med en sammanpressad inkomstfördelning att komma från den produktivare delen av befolkningen. Det existerar också färsk empirisk evidens för att det finns ett positivt samband mellan migranternas utbildningsnivå och inkomstskillnaden mellan hög- och lågutbildade i det mottagande landet. (Grogger och Hanson, 2008).

Dessa argument är av betydelse för ett land som Finland, som har en sammanpressad inkomstfördelning internationellt sett. Detta gäller speciellt för inkomsterna efter skatt. Följdaktligen är det skäl att fråga sig huruvida Finland är eller blir en förlorare i den internationella konkurrensen om högkvalificerad arbetskraft. Är det så att de som flyttar bort från Finland för det mesta har god utbildning, medan de som flyttar till Finland mestadels är lågutbildade?²

Målet med denna studie är att ta fram ny information om denna fråga genom att studera trenderna i emigration till och från Finland under de senaste 20 åren. Artikeln fokuserar speciellt på "humankapitalinnehållet" i migrationsströmmarna. Är emigranterna bättre utbildade än immigranterna, och i så fall hur mycket? En substantiell del av studien ägnas åt att försöka approximeras utbildningsnivån för immigranterna till Finland. Detta låter sig inte göras så lätt, eftersom tillförlitliga data inte egentligen existerar. För individer som är födda i Finland

finns det detaljerad information angående examina, vart man flyttar o.s.v. För individer som är födda utomlands är informationen mycket bristfällig.

Studien är upplagd på följande sätt. I nästa avsnitt ges en generell översikt över migrationsflödena till och från Finland under de senaste 20 åren. Det tredje avsnittet innehåller en approximation av "humankapitalinnehållet" i migrationsflödena. Det fjärde avsnittet diskuterar aspekter av invandrarernas arbetsmarknadsframgång i förhållande till den infödda befolkningen. Den avslutande delen innehåller diskussion samt en del aspekter angående framtidens immigration och emigration i Finland.

2. MIGRATION TILL OCH FRÅN FINLAND UNDER DE SENASTE 20 ÅREN

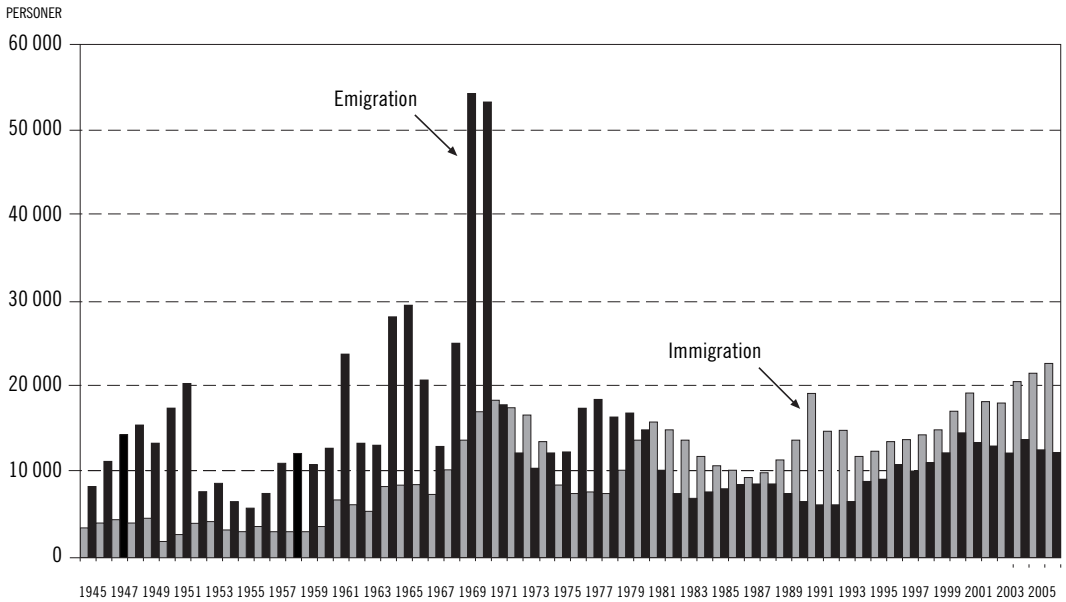
Finland har traditionellt varit ett emigrantland. I början av 1900-talet utvandrade många till USA och under 1950–1960- och 1970-talen flyttade många till Sverige. Under de senaste 20–30 åren har Finland dock förvandlats till ett immigrantland (Figur 1). På grund av denna immigration har antalet utlandsfödda ökat avsevärt. Detta gäller i ännu högre grad för befolkningen i arbetsför ålder (Figur 2). Det oaktat är ändå andelen av befolkningen som är utlandsfödd låg i ett internationellt perspektiv (Figur 3).

En intressant aspekt angående migrationen till Finland är den stora andelen återflyttare (Figur 4). Det är också intressant att notera att antalet återflyttare steg markant runt år 2000, och har hållits på en nivå av ca. 7 000 personer sedan dess. Det bör dock noteras att denna grupp innehåller dels personer som bott utomlands en lång tid samt sådana som bott utomlands bara en kort tid³.

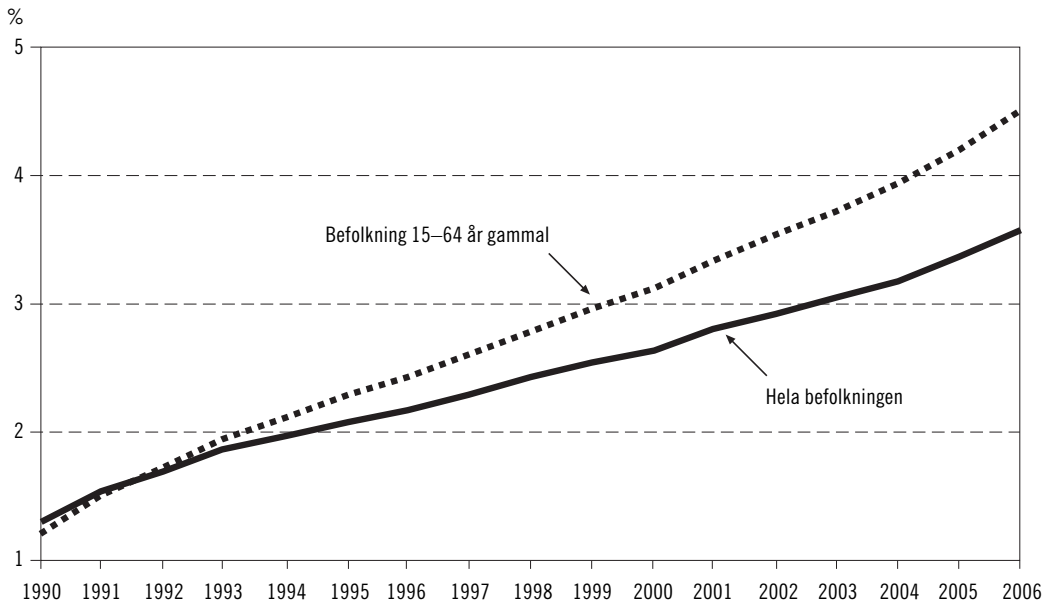
Ytterligare en intressant detalj att notera är att även om invandrarna från länder utanför OECD är ungefär dubbelt så många som de som invandrar från ett OECD-land, så har invandringen från OECD-länder ökat

² Pirttilä (2004) innehåller en analys av utvandring från Finland under 1990-talet.

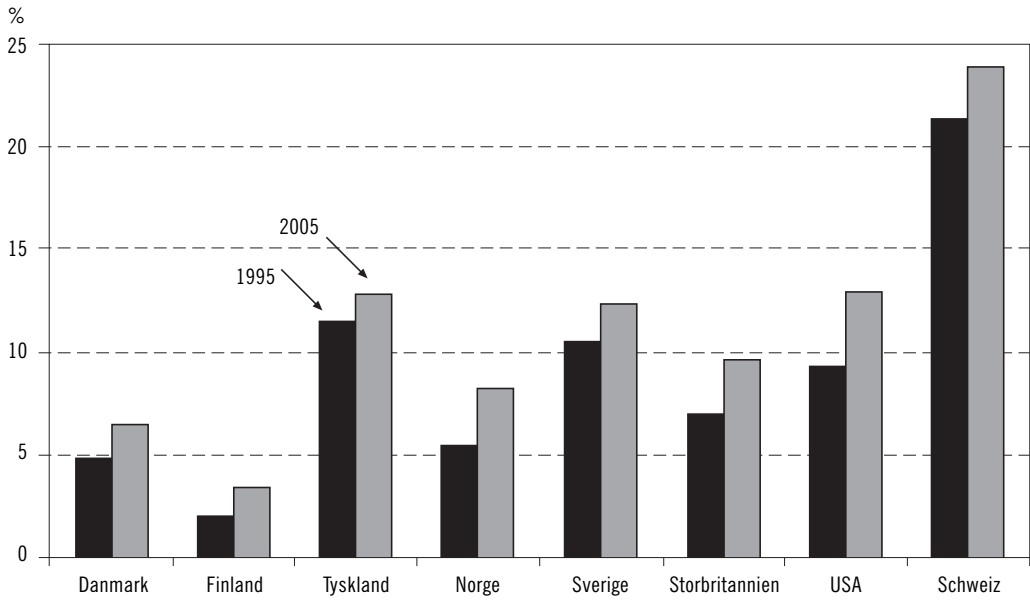
³ Definitionen på en invandrare som används i detta papper är en person som flyttar till Finland och blir registrerad i det finska befolkningsregistret. Denna definition används också i OECD (2007).



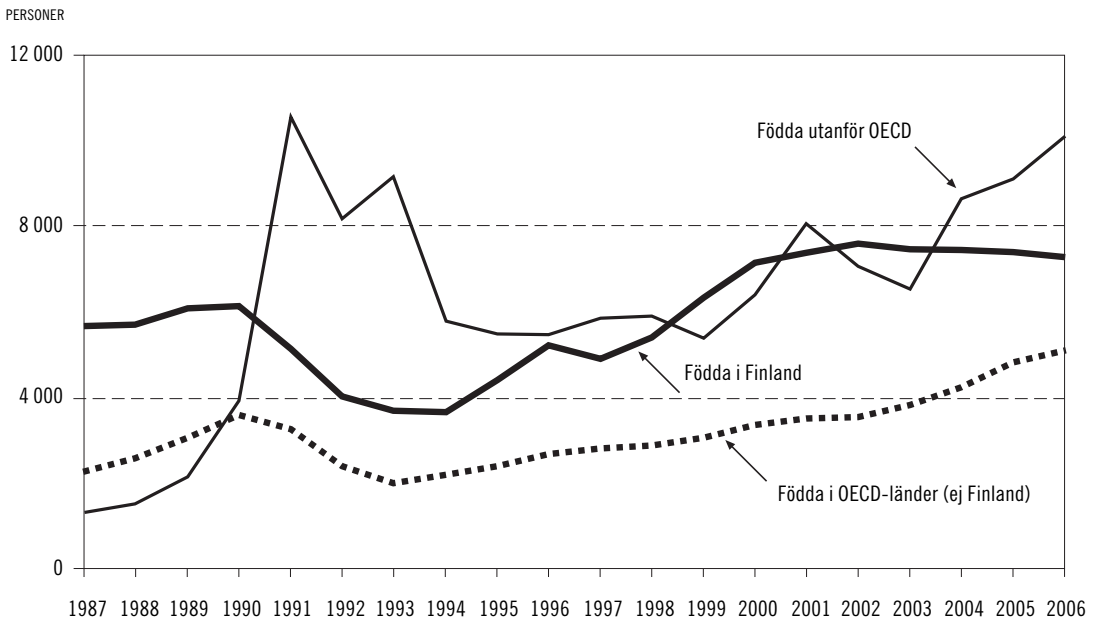
Figur 1. Immigration till och emigration från Finland.



Figur 2. Andelen utlandsfödda av befolkningen.



Figur 3. Andelen utlandsfödda av befolkningen i vissa OECD-länder 1995 och 2005.



Figur 4. Immigration till Finland per ursprung.

Tabell 1. Fördelning av immigranter till Finland per destinationsland 2001–2006.

Immigranter födda i Finland		Immigranter födda inom OECD		Immigranter födda utanför OECD	
Land	Antal	Land	Antal	Land	Antal
Sverige	15523	Sverige	5605	Ryssland	12551
Norge	4597	Turkiet	2542	Estland	9987
Storbritannien	3122	Tyskland	2389	Kina	2756
USA	2883	Storbritannien	2315	Thailand	2650
Tyskland	2827	USA	2025	Indien	1737
Spanien	2631	Frankrike	1064	Serbien*	1549
Danmark	1535	Norge	949	Iran	1471
Frankrike	868	Spanien	889	Irak	1037
Nederländerna	826	Italien	810	Somalia	877
Belgien	800	Nederländerna	701	Ukraina	794
Schweiz	704	Danmark	644	Etiopien	739
Estland	617	Polen	638	Egypten	694
Italien	554	Japan	617	Pakistan	669
Kanada	485	Kanada	507	Vietnam	607
Australien	455	Ungern	469	Kenya	538
Kina	446	Australien	430	Lettland	411
Irland	445	Schweiz	428	Rumänien	390
Österrike	344	Belgien	284	Filippinerna	387
Ryssland	284	Irland	284	Libanon	375
Luxemburg	220	Grekland	279	Marocko	373

* Inklusive Kosovo and Montenegro

något under de senaste 6–7 åren (Figur 4).

Tabell 1 listar de vanligaste länderna varifrån återflyttare, invandrare från OECD, och invandrare från utanför OECD kom ifrån under tidsperioden 2001–2006. Sverige är det överlägset viktigaste landet vad beträffar återflyttande och invandring från OECD. Detta är förmodligen ett resultat av att utvandringen till Sverige var mycket omfattande under 1960- och 1970-talen, samt av att många flyttar fram och tillbaks mellan Finland och Sverige för kortare perioder på

grund av jobbrelaterade orsaker. Det att Sverige toppar listan för immigration från OECD-länder kan också ha att göra med egentlig återflyttning, eftersom återflyttare som är födda i Finland kanske har med sig familjemedlemmar som är födda i Sverige.

Ryssland och Estland dominerar fullständigt invandringen från länder utanför OECD. Detta är av speciellt intresse och kommer att diskuteras närmare i avsnittet om humankapitalinnehållet i migrationsflödena. Efter dessa två länder följer några av

de folkrika länderna i Asien, Kina, Indien och Thailand. Det är också värt att notera att undantaget Estland så finns det väldigt få immigranter i Finland från Lettland och Litauen. Denna situation är helt annorlunda än situationen i t.ex. Storbritannien. (Blanchflower m.fl. 2007).

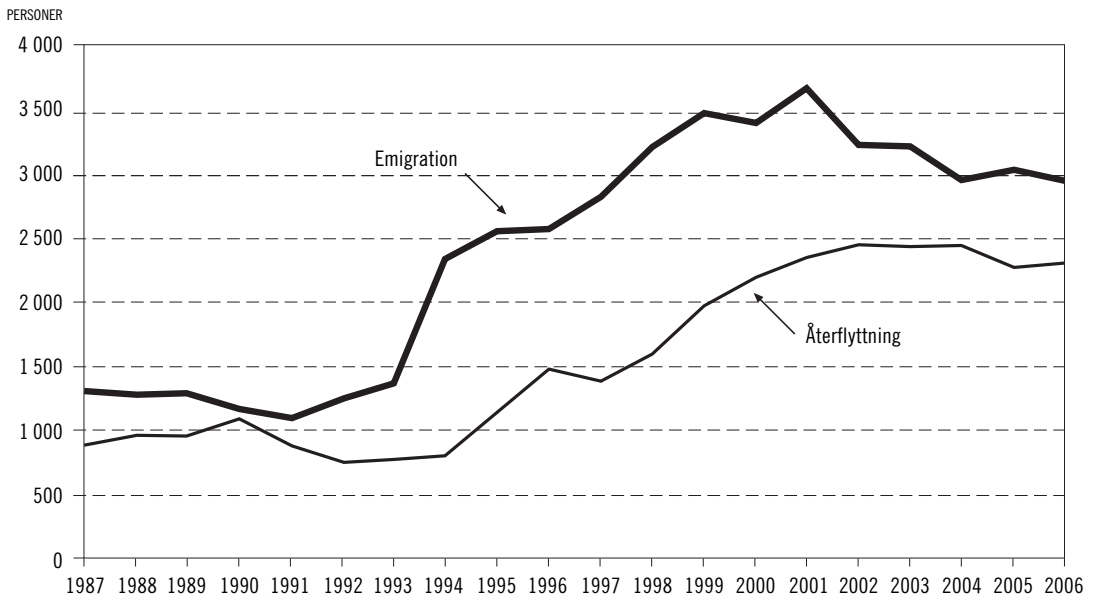
3. BRAIN DRAIN OCH HUMANKAPITAL-INNEHÅLLET I MIGRATIONSSTRÖMMARNA

3.1 Inrikes födda

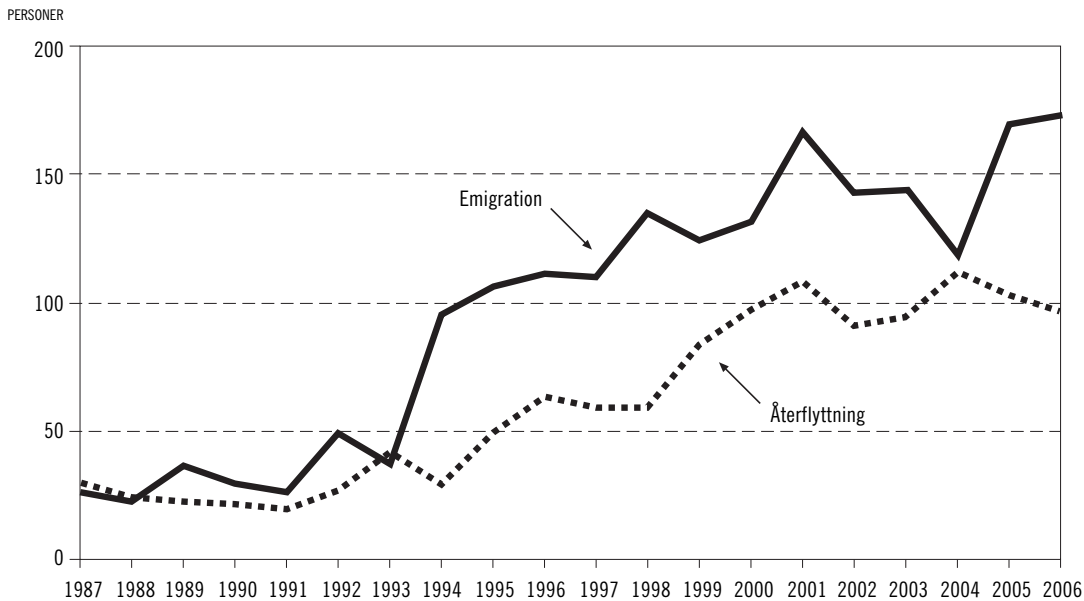
Såsom redan nämnts så är tillgången till statistisk information angående immigranternas utbildningsnivå väldigt olika vad beträffar återflyttare och immigranter som inte är födda i Finland. För finskfödda immigranter existerar detaljerad information angående examina, medan informationen för utrikes födda är bristfällig. De båda grupperna kommer därför först att analyseras skilt, varefter det

görs en approximation av den totala situationen. Det finns också andra goda skäl att analysera de båda grupperna separat. I Finland är utbildning som bekant gratis för den enskilda individen, och det är därför av ett visst intresse att veta huruvida skattefinansierade investeringar i utbildning "går förlorade" ifall de som innehar humankapitalet flyttar utomlands och inte betalar skatt i Finland.

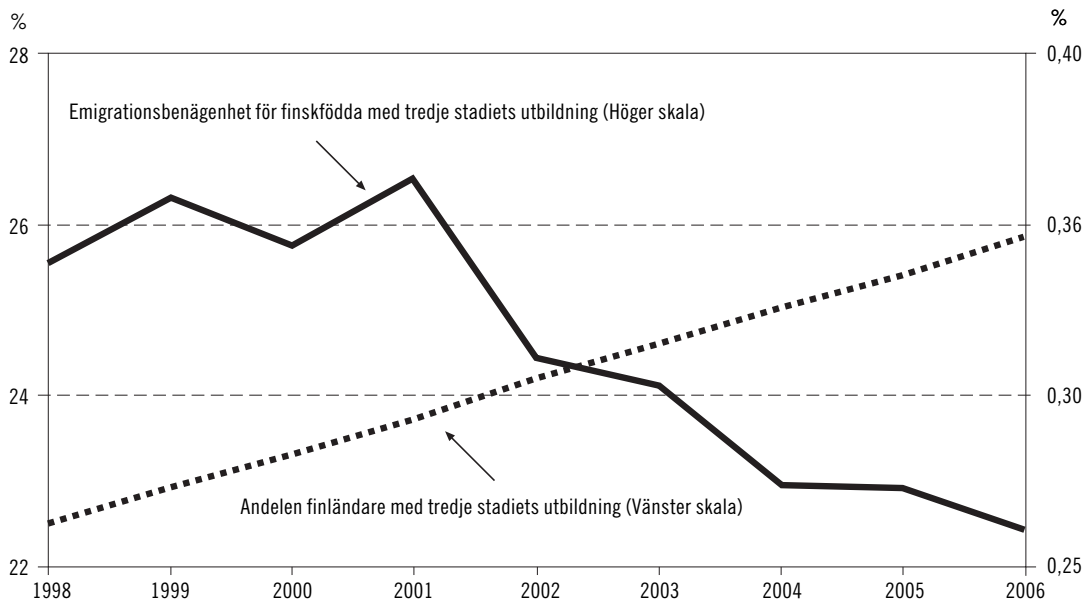
Vid en första anblick ser situationen inte speciellt lysande ut (Figur 5). Angående i Finland födda med tredje stadiet utbildning (universitet eller yrkeshögskola) så finns det inte ett enda år under de senaste 20 åren då antalet emigranter varit färre än återflyttarna. Under de senaste 10 åren har den genomsnittliga "förlusten" överstigit 1 000 personer. Under de senaste åren har antalet dock varit avsevärt lägre. Totalt sett har nettoemigrationen uppgått till 17 184 personer under åren 1987–2006. För personer med doktorsgrad, den högsta utbildningsnivån,



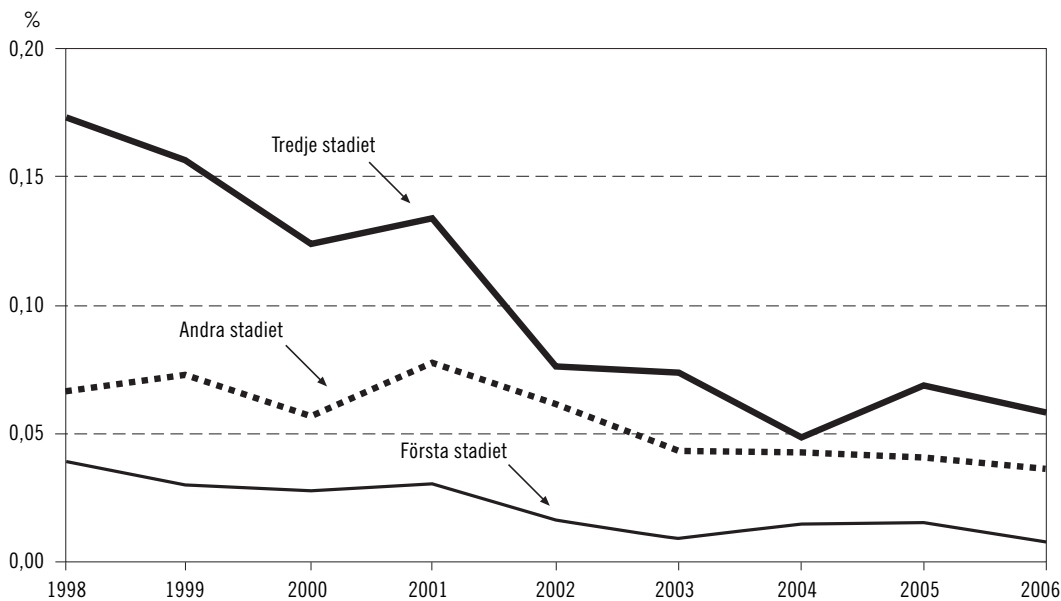
Figur 5. Välutbildade finskföddas migration. (Källa: Statistikcentralen)



Figur 6. Finskfödda doktorers migration.



Figur 7. Emigrationsbenägenhet samt finskfödda med tredje stadiets utbildning.



Figur 8. Nettomigrations sannolikhet enligt utbildningsnivå.

är situationen snarlik, även om flödena givetvis är mycket mindre. Den årliga "förlusten" har uppgått till 30–50 individer per år (Figur 6). Ur den finländska skattebetalarens perspektiv är detta inte en idealisk situation, eftersom dessa utvandrare har fått en skattefinansierad utbildning i Finland, men betalar inte skatt i Finland överhuvudtaget.

Det är dock viktigt att komma ihåg att dessa tal proportionellt sett inte är särskilt stora. År 2006 emigrerade nästan 3 000 personer med tredje gradens utbildning. Det totala antalet finländare med tredje gradens utbildning år 2006 var dock så många som 1,1 miljon. Detta innebär att nettoutvandringssannolikheten var endast 0.26%. Intressant nog har denna benägenhet inte ökat under de senaste åren, utan snarast minskat (Figur 7). En av orsakerna till detta är att antalet finländare med tredje stadiet utbildning har ökat kraftigt. Antalet personer med tredje stadiet utbildning har ökat med

cirka 2.2% per år sedan 1998. 1998 hade ungefär 22% av den finska befolkningen en tredje gradens utbildning. År 2006 var siffran uppe i 26%. (Figur 7).

Ett annat sätt att se på saken är att studera nettoemigration som en andel av det totala antalet personer med en viss nivå av utbildning i Finland (Figur 8). Räkna man nettoemigrationsbenägenhet på detta sätt är det möjligt att samtidigt ta i beaktande utvandring, återflyttning, samt förändringar i antalet personer med en viss utbildning i Finland. Såsom kan utläsas ur figuren, så har denna benägenhet definitivt inte gått upp under de senaste åren, utan snarast minskat.

3.2 Utrikes födda individer

Utgående från föregående avsnitt verkar det vara klart att Finland lider av brain-drain på så vis att ett större antal välutbildade personer flyttar bort från Finland än som flyt-

tar tillbaks. Detta är ett problem eftersom de har fått en skattefinansierad utbildning i Finland men inte betalar tillbaks någonting i form av skatter. Detta är dock inget större problem om de personer som flyttar till Finland från andra länder och som har fått sin utbildning utomlands är fler och eller bättre utbildade än emigranterna.

Problemet med att mäta immigranternas utbildningsnivå är att invandrades utbildning inte registreras. Detta innebär att Finlands normalt sett användbara registerdata är av mindre nytta. I andra länder är det också vanligt att man använder data från arbetskraftsundersökningarna för att få en uppfattning om invandrades utbildningsnivå. Inte heller detta är dock möjligt i Finland eftersom även de utbildningsuppgifter som finns i arbetskraftsdatat kommer från register.

På grund av dessa orsaker måste de finska invandrarnas utbildningsnivå approximeras med andra metoder. I denna studie används immigranternas hemländers genomsnittliga utbildningsnivå som approximation. I granskningen av den s.k. brain-drain kvoten i avsnitt 3.2.2. används data som sammanställts av OECD men som ursprungligen kommer från Statistikcentralen om antalet utlandsfödda med olika utbildningsnivå i Finland (Dumont and Lemaitre, 2005).

Tabell 2: Genomsnittlig utbildningsnivå mätt i antal år av utbildning per region.
(källa: Cohen och Soto, 2001)

	1980	1990	2000	2010
Mellanöstern och Nordafrika	2,7	4,3	5,9	6,9
Afrika söder om Sahara	2,1	3	3,9	4,3
Latinamerika	5,3	6,7	7,6	8,2
Östasien	4,3	5,4	6,4	7,3
Södra Asien	2,6	3,1	4,3	5,3
Höginkomstländer	10,9	11,6	12,1	12,5
Östeuropa och Centralasien	6,5	7,1	7,8	8,4

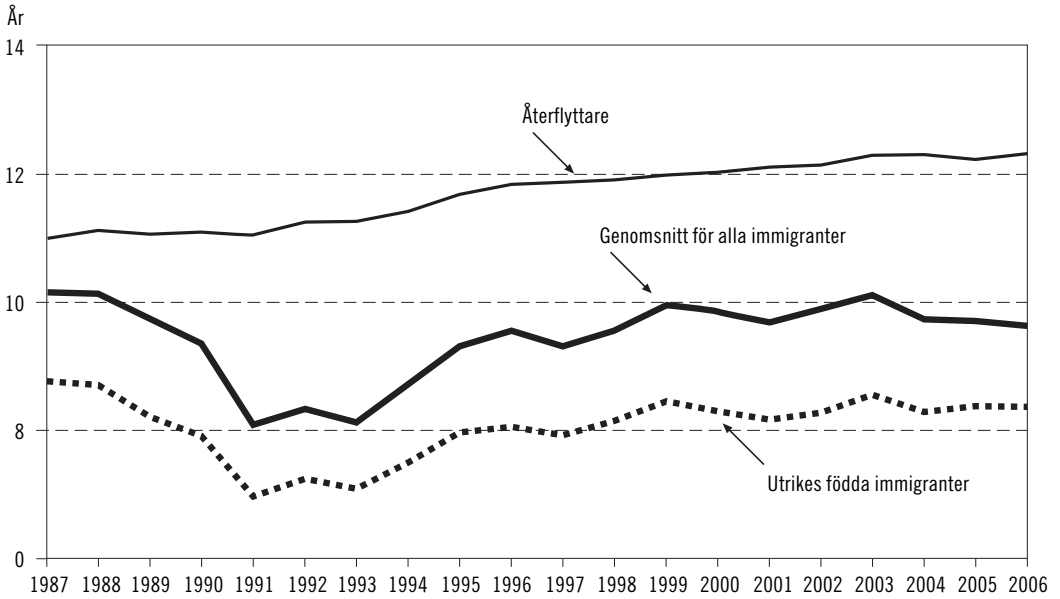
3.2.1 Approximation användande invandrarnas hemländers utbildningsnivå

I detta avsnitt antas de som flyttar till Finland i genomsnitt ha samma utbildningsnivå som befolkningen i snitt har i det landet. Datamaterialet för detta kommer från Cohen and Soto (2001). Datamaterialet är i princip en panel med genomsnittlig utbildning mätt i antal år i de största regionerna i världen (Tabell 2).

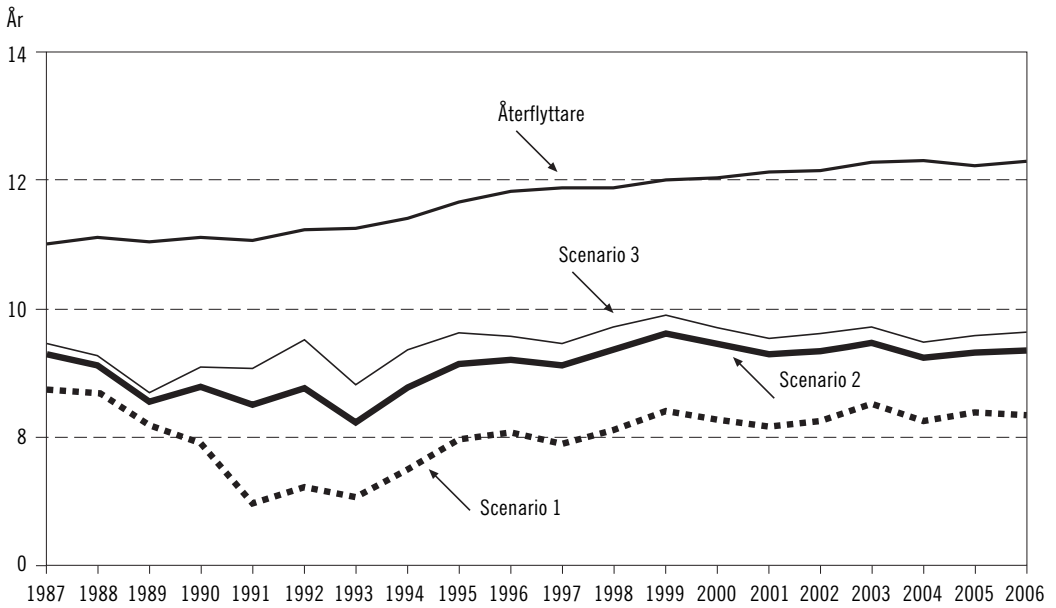
Inte oväntat råder stora skillnader i utbildningsnivå mellan regionerna i världen. Utbildningsnivån är som högst i höginkomstländerna, följt av regionen Östeuropa och Centralasien. Utbildningsnivån är som lägst i Södra Afrika. Baserat på detta data har sedan den genomsnittliga utbildningsnivån för varje land som bidragit till immigrationen till Finland under åren 1987–2006 beräknats. De olika tillväxttakterna för utbildningsnivåerna i de olika regionerna har också tagits i beaktande. Med användande av antalet migranter från de olika länderna som vikter har sedan det genomsnittliga antalet år av utbildning för immigrationen under åren 1987–2006 beräknats (Figur 9). Med hjälp av registerdata har även den genomsnittliga utbildningsnivån för inrikesfödda återflyttare beräknats. Den genomsnittliga utbildningsnivån för alla invandrare har också beräknats (Figur 9).

Tre observationer framkommer av denna analys. För det första är utbildningsnivån för utrikes födda immigranter substantiellt lägre än för finskfödda återflyttare (och lägre än för den finska befolkningen i största allmänhet). Det är också möjligt att den uppskattade utbildningsnivån för de finskfödda återflyttarna är för låg, eftersom de möjligtvis har skaffat sig ytterligare utbildning i utlandet. Den genomsnittliga utbildningsnivån för de utrikes födda invandrarerna är ungefär 8 år, vilket t.o.m. är mindre än de 9 år av obligatorisk grundskola som finns i Finland.

För det andra föll utbildningsnivån för utrikesfödda invandrare i början av 1990-



Figur 9. Genomsnittlig utbildningsnivå för immigranter till Finland.



Figur 10. Känslighetsanalys för utbildningsnivån innefattande olika antaganden angående Ryssland och Estland.

talet. Detta beror på att ett stort antal invandrare från Afrika, främst Somalia. För det tredje så kan en hårfin minskning i den genomsnittliga utbildningsnivån för immigranterna urskiljas. Detta har skett trots att den genomsnittliga utbildningsnivån för återflyttarna har stigit, och att utbildningsnivån för immigranterna har hållits på en konstant nivå. Orsaken till denna utveckling är att sammansättningen av invandringen har förändrats: återflyttarnas andel av migrationen har minskat under de senaste åren.

Det finns ett flertal problem med denna analys. Även om Borjas (1987) förutspådde att de som flyttar från länder med en sammanpressad inkomstfördelning kommer att i oproporionellt stor uträkning att komma ifrån den lägre delen av det sändande landets inkomstfördelning, kan det vara för mycket begärt att tro att de immigranter som kommer till Finland har samma utbildningsnivå som individer i det sändande landet i genomsnitt.

En orsak har med ålderna att göra. De som flyttar internationellt är oftast yngre än ursprungslandets befolkning i genomsnitt, och nästan överallt i världen är den yngre befolkningen bättre utbildad än den äldre. För det andra är det sannolikt att de allra fattigaste inte flyttar alls på grund av likviditetsbegränsningar (Belot och Hatton, 2008).

För det tredje domineras immigrationen till Finland av immigration från Ryssland och Estland. År 2006 kom ungefär 30% av immigranterna till Finland från dessa två länder. I det data som sammanställts i Cohen & Soto (2001) hör dessa länder till gruppen Östeuropa och Centralasien. Det är dock inte uteslutet att ryssar och ester de facto är bättre utbildade än befolkningen i denna grupp av länder i genomsnitt. Om detta stämmer är estimatet av immigranternas utbildningsnivå för lågt.

För att undersöka hur känsligt resultatet är för detta, har beräkningarna gjorts med användande andra antaganden angående de

ryska och estniska immigranternas utbildningsnivå (Figur 10). För det första har ryssarnas och esternas utbildningsnivåer gjorts lika höga som för de som invandrar från höginkomstländer (Scenario 2). För det andra har ryskt och estnisk folkräkningsdata använts för att approximera dessa länders genomsnittliga utbildningsnivå (Scenario 3). Scenario 1 är samma genomsnittliga utbildningsnivå som redan visats i Figur 9.

Dessa omräkningar har en relativt stor positiv effekt på estimatet för invandrarernas genomsnittliga utbildningsnivå. Detta är inte förvånande, eftersom en såpass stor del av immigranterna kommer från Estland eller Ryssland. Oberoende av vilken beräkningsgrund man använder så är den genomsnittliga utbildningsnivån ändå klart lägre än för finskfödda återflyttare (Figur 10).

Det är också intressant att jämföra den finländska situationen med den i grannländerna. I Tabell 3 återfinns antalet utländskfödda personer per härkomst för Finland, Sverige och Danmark år 2006. Såsom framkom i Figur 3, är totalantalet immigranter mycket olikt i de tre länderna. Sverige har det överlägset största antalet utländsfödda i befolkningen. Vad beträffar fördelningen beträffar så har Sverige med 35.1% den största andelen av immigranter från höginkomstländer (OECD-länderna exklusive Mexiko, Polen och Turkiet), medan Danmark har den lägsta med 25.3%. Finland ligger mitt emellan med en andel på 30.5%. Den stora andelen invandrar från höginkomstländer i Sverige kan till en viss mån förklaras med det stora antalet immigranter från Finland. Finland har å sin sida den överlägset största andelen av immigranter från Östeuropa och Centralasien. Detta beror givetvis på den oproporionellt stora andelen immigranter från Ryssland och Estland i Finland. Både Sverige och Danmark har stora andelar invandrare från regionen Mellanöstern och Nordafrika, vilket till en viss del kan förklaras med det stora antalet flyktingar från Iran och Irak.

Tabell 3. Fördelning av utrikes född befolkning per ursprungsland (2006).

	Sverige	Danmark	Finland
Höginkomstländer	412 270 (35.1)	115 866 (25.3)	56 028 (30.5)
Östeuropa och Centralasien	259 011 (22.1)	114 591 (25.0)	78 338 (42.6)
Mellanöstern och Nordafrika	284 297 (24.2)	138 130 (30.1)	15 516 (8.4)
Latinamerika	67 608 (5.8)	7 854 (1.7)	3 527 (1.9)
Östasien	26 031 (2.2)	9 044 (2.0)	4 866 (2.6)
Södra Asien	71 035 (6.0)	43 454 (9.5)	13 756 (7.5)
Afrika söder om Sahara	54 363 (4.6)	29 661 (6.5)	11 677 (6.4)
Totalt	1 174 615	458 600	183 708

Anm. Den procentuella andelen inom parentes.

Källa: Statistikcentralen, Statistiska centralbyrån och Danmarks statistik.

Baserat på dessa data har det genomsnittliga antalet utbildningsår för immigrantpopulationen i Sverige och Danmark beräknats på samma sätt som utbildningsnivån för den finska immigranterna i Figur 8 och 9. Resultatet av denna analys är att immigrantstocken i Finland och Sverige har 8.7 år av utbildning bakom sig, medan den i Danmark bara har 8 år bakom sig. Dessutom är det såsom tidigare beskrivits möjligt att den finska immigrantstocken är bättre än så på grund av mätproblemen för de ryska och estniska immigranterna.

Ytterligare evidens i samma riktning fås genom att studera svenska data. De svenska statistikmyndigheterna registrerar immigranternas utbildningsnivå på ett annat sätt än de finska, med resultatet att informationen är mer komplett. Det existerar svenska data för antalet immigranter av olika utbildningsnivå per ursprungsland. Om man antar att invandrare från ett visst land har sam-

ma utbildningsnivå oavsett om de invandrar till Finland eller till Sverige kan man beräkna hur stor andel av skillnaden i utbildningsnivå beror på skillnader i mixen av ursprungsländer. Först kalkylerades den genomsnittliga utbildningsnivån för immigranter till Sverige som ett vägt medelvärde för utbildningsnivån per ursprungland för perioden 1987–2006 (Figur 11, linje "svenska vikter"). Sedan substituerades de svenska vikterna med de motsvarande finska samtidigt som utbildningsnivån per land hölls konstant (Figur 11, linje "finska vikter"). Skillnaden mellan de två linjerna representerar nu skillnaden i mixen av ursprungsländer. Så som synes är resultatet av analysen det samma som den för tidigare länderjämförelsen: mixen av ursprungsländer är till Finlands fördel.

Det råder stor skillnad i genomsnittlig utbildningsnivå beroende på om man använder data sammanställt av Cohen & Soto



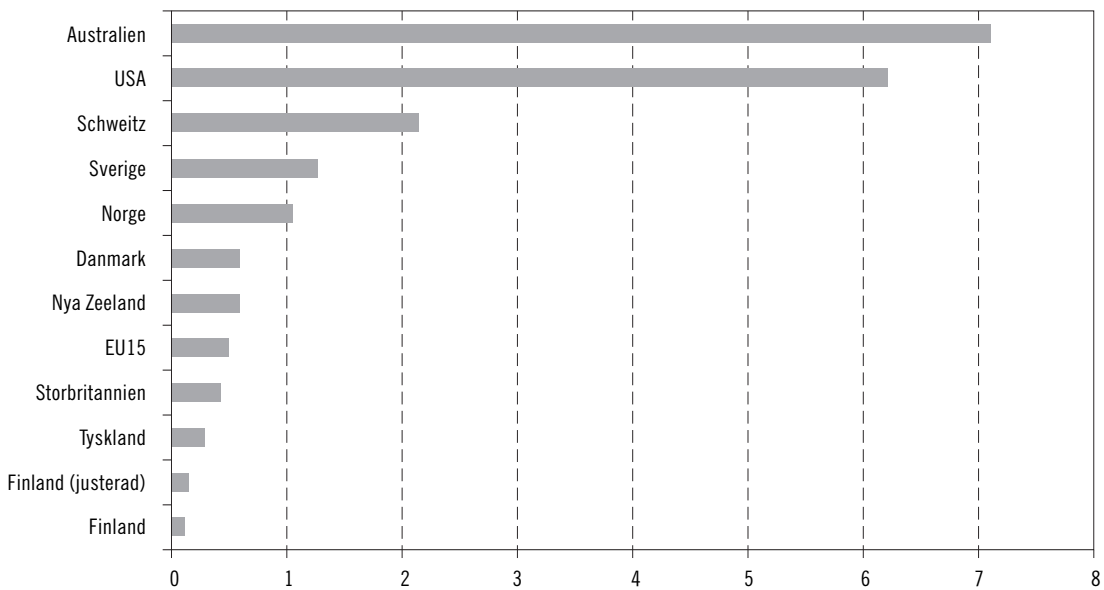
Figur 11. Utbildningsnivå för Sveriges invandrare.

(2001) eller data från ländernas statistikmyndigheter. De nationella statistikmyndigheterna tenderar att rapportera mycket höga utbildningsnivåer. Orsaken är givetvis att de använder information om erhållna examina, och dessa examina konverteras sedan till år av utbildning på samma sätt oavsett invandrarrens ursprungsland. Detta innebär att grundskoleutbildning konverteras till 9 år av utbildning. Detta är troligtvis mer eller mindre korrekt för höginkomstländer men för fattigare länder är detta förmodligen en rätt grov överestimering. En passande generell kommentar är kanske den att om man använder data av den typ som presenteras i Cohen och Soto (2001) kanske man estimerar den faktiska utbildningsnivån någotsånär rätt, men om man använder data på examina från nationella statistikproducenter kanske man kan uppskatta förändringarna över tid på ett bättre sätt.

3.2.2 Finland och "brain-drain" kvoten

Ett mått på brain-drain som ibland har använts i den offentliga debatten är kvoten mellan välutbildade immigranter i ett land och välutbildade personer från detta land som bor utomlands. Om denna kvot överstiger 1 betyder det att landet "importerat" fler välutbildade personer än vad det "exporterat".

En första analys av välutbildade finskfödda emigranter boende i OECD-länder och välutbildade individer födda i OECD men boende i Finland ger ingen positiv bild av Finland (OECD 2005, Raunio, 2005). I denna jämförelse är Finland ett av de sämsta länderna (Figur 12). Finlands kvot, 0,13 är resultatet av 8,766 dividerat med 67,171. Täljaren 8,766 är antalet välutbildade individer som är födda inom OECD men boende i Finland. Nämnaren 67,717 är antalet välutbildade finländare boende utanför Finland men i OECD år 2000. Med andra ord hade Finland



Anm. Brain-drain balansen är kalkylerad som andelen välutbildade immigranter från OECD-länder dividerat med antalet i samma land boende välutbildade personer från något OECD-land.

Figur 12. "Brain-drain-kvot" i vissa OECD-länder.

"exporterat" åtta gånger fler välutbildade än vad man "importerat".

I det finska fallet är denna analys inte fullt korrekt eftersom datamaterialet angående de finska immigranternas utbildningsnivå är bristfälligt. I verkligheten är andelen högutbildade av de utrikes födda högre, av den orsaken att de immigranter för vilka utbildningsuppgifter saknas automatiskt rapporteras ha en låg utbildningsnivå.

För att få en uppfattning av omfattningen av detta problem har andelen immigranter till Finland från OECD som har en tredje stadiets utbildning omräknats användande utbildningsfördelningen för invandrare till Sverige. Att använda svensk utbildningsfördelning är förstås en rätt grov approximation, men det ger i vilket fall som helst en fingervisning om vilket läget är.

I Sverige hade 24% av immigranterna från OECD tredje stadiets utbildning. Om 24% av immigranterna till Finland skulle ha en tredje gradens utbildning skulle antalet välutbildade individer från OECD boende i

Finland ha varit 10,355 istället för 8766. Med denna korrigering skulle Finlands "brain-drain-kvot" öka till 0.15, d.v.s. trots korrigeringen är kvoten substantiellt lägre än i t.ex. Sverige. Detta betyder också att orsaken till Finlands låga ranking vad denna brain-drain-kvot beträffar inte är att Finland nödvändigtvis skulle ha en speciellt ofördelaktig utbildningsfördelning av immigranter från OECD, utan snarast att beror det på att den totala immigrationen till Finland har varit mycket blygsam. Även om varenda invandrare till Finland skulle ha haft en tredje stadiets utbildning, skulle Finlands "brain-drain-kvot" ha varit endast 0.68.

En ytterligare illustration av denna poäng fås genom att studera den svenska situationen. Sveriges "brain-drain-kvot", 1.28, består av täljaren 101,202 och nämnaren 78,643. År 2000 bodde alltså 78,643 svenskfödda personer med tredje stadiets utbildning utanför Sverige men i OECD samtidigt som 101,202 personer födda i OECD utanför Sverige med tredje stadiets utbildning

bodde i Sverige. Detta antal är inte olikt Finlands 67,171. Den stora skillnaden är givetvis att ungefär tio gånger fler välutbildade OECD-medborgare bodde i Sverige. Detta höga tal är dock inte ett resultat av att utbildningsfördelningen för invandrare i Sverige skulle vara speciellt fördelaktig, utan ett resultat av att hela 445,948 immigranter från OECD av alla utbildningsnivåer bodde i Sverige vid denna tidpunkt. Antagande att Finland skulle kunna attrahera invandrare med samma utbildningsnivå som Sverige från OECD, så skulle det behövas ytterligare 237,000 immigranter från OECD för att Finlands "brain-drain-kvot" skulle bli 1.

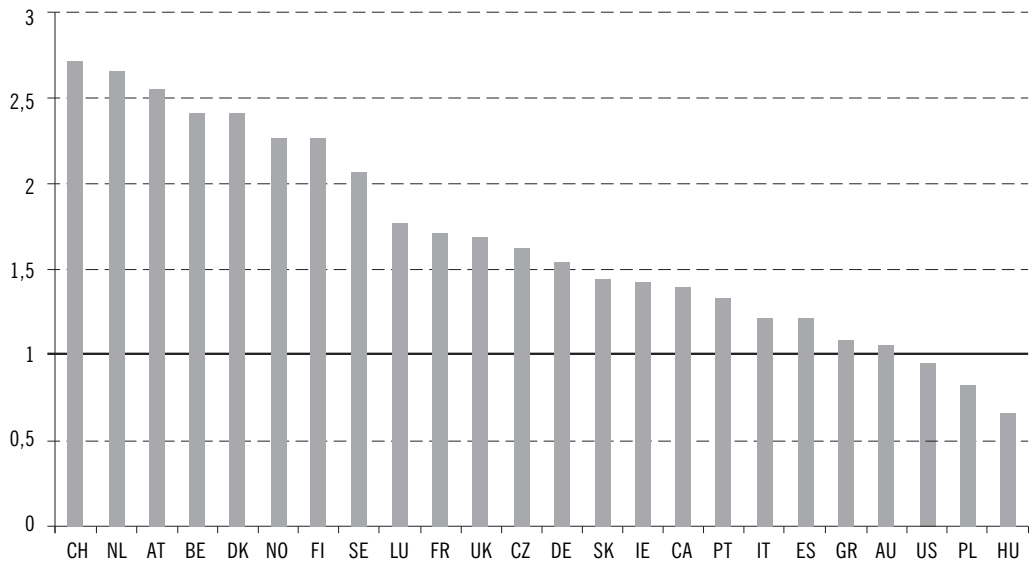
4. ARBETSMARKNADSRAMGÅNGEN FÖR INVANDRARE I FINLAND

Utbildningsnivån för de som flyttar till Finland är av stor betydelse. Arbetsmarknadsframgången för immigranterna är dock givetvis också av stor betydelse. Om immigration skall ha en positiv effekt på t.ex. den

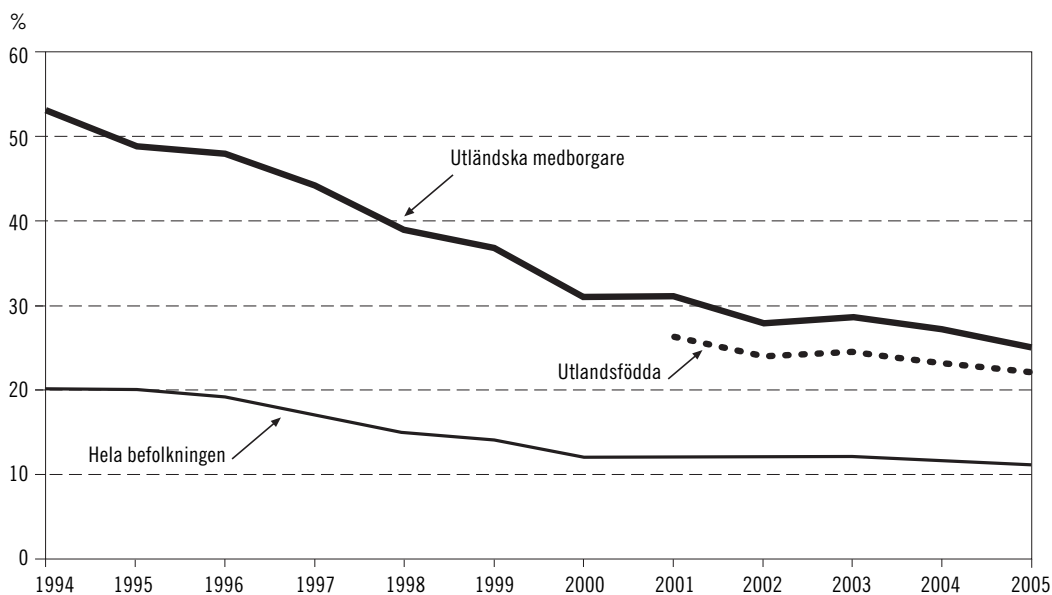
offentliga sektorns finansieringssituation, så är det av stor vikt att immigranterna faktiskt har ett jobb.

En granskning av till buds stående data angående immigranternas arbetsmarknadssituation i Europa ger vid handen att de Väst-europeiska länderna har misslyckats rätt ordentligt när det gäller integrationen av invandrare på arbetsmarknaden. Finland, Sverige, Norge, Danmark, Belgien, Nederländerna, Österrike och Schweiz hade alla en arbetslöshetsgrad för invandrare som överstiger arbetslöshetsgraden de för inhemskfödda med en faktor på minst 2 under åren 2004–2005 (Figur 13). De facto är det så, att endast i ett fåtal OECD-länder är immigranternas arbetslöshetsgrad ungefär lika hög som den är för den inhemskfödda befolkningen (Figur 13, OECD 2007).

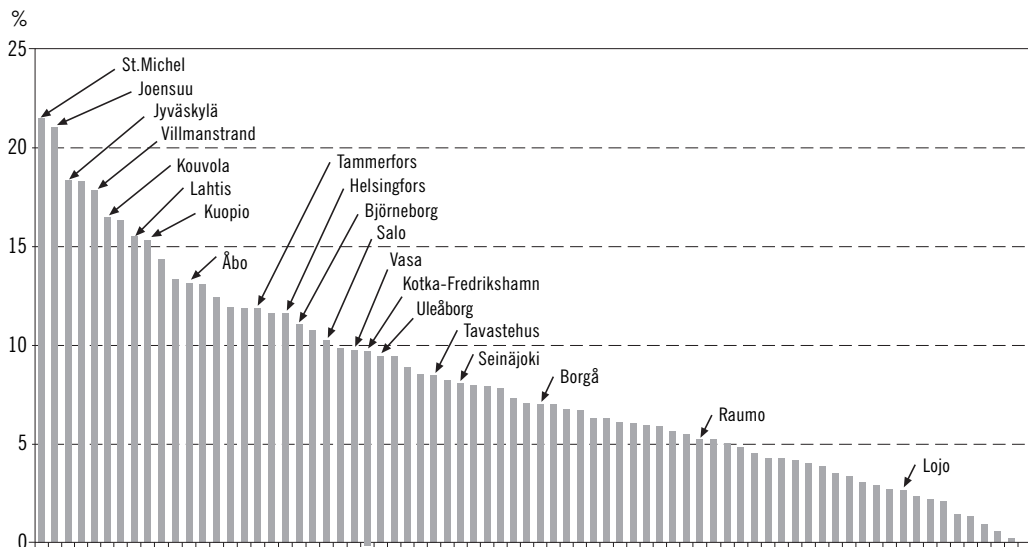
Det finns förstås ett stort antal faktorer som inverkar på hur väl immigranter assimileras på i den lokala arbetsmarknaden, och det existerar en stor internationell litteratur på området. (Se t.ex. Zimmerman, 2005,



Figur 13. Kvoten mellan arbetslöshetsgraderna för utrikes samt inrikes födda.
(Källa: OECD 2007)



Figur 14. Arbetslöshetsgrad per födelseregion. (Källa: Statistikcentralen)



Anm. De 20 största ekonomiska regionerna av 75 är namngivna i figuren.

Figur 15: Skillnaden mellan arbetslöshetsgraden för utrikes och inrikes födda per region år 2006 (procentenheter).

Bauer m.fl. 2000. Hämäläinen (2006) innehåller en finsk översikt över problematiken.) En viktig insikt som framkommer ur denna litteratur är att arbetsmarknadsframgången för invandrare generellt är bättre i sådana länder som specifikt har anpassat sin invandringspolitik så att den skall attrahera invandrare som vill invandra av arbetsrelaterade skäl. Inom EU har invandringspolitiken inte generellt varit anpassad för arbetskraftsinvandring. Invandringspolitiken har istället varit inriktad mot invandring av humanitära skäl (Constant & Zimmermann, 2005). Länder som använder någon typ av poängsystem, t.ex. Nya Zeeland, Australien och Kanada har ett mycket bättre utfall vad beträffar arbetsmarknadsframgång för invandrarna. Så från ett arbetsmarknads-perspektiv är Danmark och Sverige kanske inte de länder som Finland bör följa vad beträffar den framtida invandringspolitiken.

Det skall dock tilläggas att arbetslöshetsgraden för immigranter verkar vara speciellt känslig för tiden för immigration. I det finska fallet har arbetslöshetsgraden för invandrare fallit avsevärt under den senaste tioårsperioden, i linje med den allmänna förbättringen på arbetsmarknaden (Figur 14).

Även inom Finland förekommer stora regionala skillnader i arbetslöshetsgraden för invandrare. Vissa områden presterar mycket bättre än andra (Figur 15). Till exempel var arbetslöshetsgraden för invandrare år 2006 hela 12 procentenheter högre än för inhemskfödda i Helsingfors ekonomiska region. Arbetslöshetsgraden för inhemskfödda var 6% och 18% för invandrare. I St. Michels ekonomiska region å andra sidan var arbetslöshetsgraden för inhemskfödda 11,6%, medan arbetslöshetsgraden för invandrare var hela 33,1% (Figur 15).

Dessa skillnader beror troligtvis på en mängd faktorer. En kan vara den lokala industristrukturen. Om en region domineras av branscher som kräver stora mängder lågkvalificerad arbetskraft, såsom t.ex. jordbruk, är det möjligt att skillnaden i arbetslöshetsgrad mellan invandrare och inhemsk-

födda är mindre. Hur länge en invandrare har bott i landet är också en viktigt förklaring. Om det finns skillnader i hur länge invandrare har bott i landet mellan olika regioner kan det också påverka skillnaden i arbetslöshetsgrader. Den lokala arbetsmarknadssituationen är också viktig. En högre lokal arbetslöshetsgrad för den inhemskfödda befolkningen korrelerar positivt med med skillnaden i arbetslöshetsgrader mellan invandrare och inhemskfödda.

Det verkar däremot råda en negativ korrelation mellan andelen utlandsfödda i arbetskraften och arbetslöshetsgraden för den inhemskfödda befolkningen. Det är alltså fullt möjligt att invandrarna flyttar till sådana orter där den lokala arbetslöshetsgraden är lägre. Från ett ekonomiskt perspektiv är detta en positiv sak.

Denna korta lista av potentiella förklaringar till varför det finns regionala skillnader i arbetslöshetsgrad mellan invandrare och den inhemskfödda befolkningen är givetvis långt ifrån uttömmande. Det är en viktig och intressant uppgift för framtida forskning att utreda huruvida vissa områden de facto är bättre på att integrera sina invandrare.

5. AVSLUTANDE KOMMENTARER

Finland lider av brain drain på så vis att den totala mängden välutbildade finländare som bor utomlands har vuxit under vartenda år under den senaste 20-årsperioden. Det statistiska materialet angående invandrades utbildningsnivå är bristfälligt, och det vore viktigt att Statistikcentralen skulle producera mera tillförlitliga data på denna punkt. Det är högst sannolikt att invandrarna har sämre utbildning i snitt är den finska befolkningen i allmänhet. Det är i och för sig inte så uppseendeväckande eftersom den finska befolkningen är en av världens bäst utbildade, och en genomsnittsinvandrare från nästan vilket land som har troligtvis sämre utbildning än den genomsnittliga finländaren. Givet detta, och eftersom nettoimmigrationen till Finland är positiv, kan man

säga att Finland ersätter kvalitet med kvantitet vad beträffar migration.

Det bör dock påpekas, att det inte är osannolikt att den förväntade minskningen av arbetskraftsutbudet i Finland under de kommande åren mest kommer att gälla lågkvalificerad arbetskraft. Om så är fallet är de för tillfället rådande trenderna i finsk migration mindre bekymmersamma.

Utvecklingen angående migrationen har varit mer gynnsam under de senaste 5–6 åren än under de senaste 20 åren i snitt. Nettoemigrationen av välutbildade finländare har minskat, och immigrationen från OECD-länderna har tilltagit. Det är också osannolikt att de som flyttar till Finland är sämre utbildade än de som flyttar till till exempel Sverige eller Danmark. De facto kan det vara så att de som flyttar till Finland i själva verket är bättre utbildade på grund av den stora andelen av immigranter från Ryssland och Estland. De indikatorer som visar på att Finland skulle lida av brain-drain i stor skala reflekterar snarare att den totala immigrationen till Finland ligger på en rätt låg nivå, och inte direkt på att de som invandrar till Finland skulle vara speciellt dåligt utbildade.

Ur ett arbetsmarknadsperspektiv är varken de Nordiska länderna eller resten av Västeuropa några speciellt goda förebilder för den framtida finska immigrationspolitiken. I de flesta EU-15 länder är invandrarernas arbetsmarknadsframgång väsentligt sämre än inhemskföddas. Det är av stor vikt att invandrarna kan integreras på arbetsmarknaden.

Även om nettobenägenheten att flytta utomlands under de 5–10 senaste åren har minskat, så finns det inga garantier för att denna trend kommer att fortsätta. För det första så är det mycket möjligt att den positiva migrationsutvecklingen åtminstone i viss mån är en funktion av den snabba sysselsättningstillväxten i Finland under samma tid. Om sysselsättningen i Finland utvecklas negativt i förhållande till konkurrentländerna är det möjligt att trenden bryts. För det andra stiger andelen av befolkningen

som är född utomlands. Givet att de utlandsfödda har en benägenhet att flytta utomlands som är 10 gånger den inhemskfödda befolkningens är det sannolikt att befolkningens internationella mobilitet totalt sett ökar i framtiden.

REFERENSER

- Bauer, T., Löfström, M., & Zimmerman, K. (2000):** Immigration Policy, Assimilation of Immigrants, and Natives' Sentiments towards Immigrants: Evidence from 12 OECD Countries. *Swedish Economic Policy Review* 7, ss.11–53.
- Belot, M. & Hattton, T. (2008):** Immigrant Selection in the OECD. *IZA Working Paper*, no. 6675.
- Blanchflower D. Saleheen, J. & Shadforth C. (2007):** The Impact of the Recent Migration from Eastern Europe on the UK Economy. *IZA Working Paper*, no. 2615.
- Borjas, G. (1987):** Self-Selection and the Earnings of Immigrants. *American Economic Review* 77, ss. 531–553.
- Cohen D. & Soto, M. (2001):** Growth and Human Capital: Good Data, Good Results. *OECD Development Centre Technical Papers*, no. 179.
- Constant, A. & Zimmermann, K. (2005):** Immigrant Performance and Selective Immigration Policy: A European Perspective. *IZA Working Discussion Paper* 1715.
- Dumont J-C., & Demaitre, G. (2005):** Counting Immigrants and Expatriates in OECD Countries: A New Perspective. *OECD Social, Employment and Migration Working Paper*, no. 25.
- Grogger, J. & Hansson, G. (2008):** Income Maximization and the Selection and Sorting of International Migrants. *Working Paper No. 13321*. National Bureau of Economic Research.
- Hämäläinen, K., Kangasharju, A., Pekkala, S. & Sarvimäki, M. (2005):** 1990-luvun maahanmuuttajien työllisyys, tuloverot ja tulonsiirrot. *Työpoliittinen tutkimus* 265. Työministeriö, Helsinki.
- OECD (2005):** *Science, Technology and Industry Scoreboard 2005*. OECD publishing.
- OECD (2007):** *International Migration Outlook 2007*. OECD publishing.
- Pirttilä, J. (2004):** Is international labour mobility a threat to the welfare state? Evidence from Finland in the 1990s. *Finnish Economic Papers* 17, ss. 18–34.
- Raunio, M. (2005):** *Aivovuodosta aivokiertoon*. EVA Raportti, Elinkeinoelämän valtuuskunta. Helsinki.
- Zimmermann, K. (2005) (ed.):** *European migration: What do we know?* Oxford: Oxford University Press.

Som bekendt er anvendelsen af en matematisk formalisme i mikro- som i makroøkonomisk teori i dag særdeles udbredt. Herved hævdes det ofte, at økonomi som fagdisciplin betragtet har vundet en uomtvistelig videnskabelig status, der bringer økonomi i en klasse for sig blandt de samfundsvidenskabelige fagdiscipliner. Om udbredelsen af den matematiske formalisme og en heterodoks skepsis hertil handler denne kommentar til den løbende debat om, hvorledes den økonomiske metodologi bør udformes. Den heterodokse skepsis repræsenteres i papiret især af den post keynesianske tænkning.

Heterodoks skepsis og matematisk formalisme – en metodologisk kommentar¹

1. INDLEDNING

Som beskrevet hos eksempelvis Blaug (1999) har, hvad han benævner for den formalistiske revolution inden for den økonomiske mainstream, længe været under vejs. Som de to tidligste banebrydende arbejder fremhæver Blaug således Samuelsons afhandling **Foundations of Economic Analysis** fra 1947 og Arrow & Debreu artiklen fra 1954 *Existence of an Equilibrium for a Competitive Economy*. Nævnes i denne sammenhæng bør også Debreus bog fra 1959 **Theory of Value**². Og at denne naturvidenskabs lignende metodologiske tilgang har sejret, er i dag en indiskutabel kendsgerning. Den moderne økonomiske videnskab er, som påpeget af eksempelvis King (2004), generelt set kendetegnet ved en uniform metodologisk tilgang med klare popperske videnskabsteoretiske træk. Idet som King pointerer:

"For most mainstream economists, of course, there is only one way to do economics. It requires the construction of a model, collection of relevant data and subsequent testing. The model itself must be consistent with the fundamental principle of methodological individualism: that is to say, it must be based on the assumption of optimising behaviour by rational agents. The tests must employ the most advanced econometric techniques rather than – or as least in addition to – descriptive statistics".

Derfor har vi da også i økonomi, som Kærgård (2007:21) påpeger, foretaget et markant stilskifte fra en tidligere mere humanistisk og holistisk fremstilling til i dag at fremstå som "en steril, stærkt specialiseret og meget teknisk økonomisk videnskab". Mens mainstream tankegangen ret indlysende selv ser positivt herpå; jf. eksempelvis Lazear (2000), er der blandt mere heterodokse økonomer en helt anderledes skeptisk og negativ opfattelse af denne udvikling.

* Institut for Miljø- og Erhvervsøkonomi Syddansk Universitet.

¹ Jeg skal takke redaktionen for kommentarer til en tidligere version af denne artikel.

² Som bekendt er dette værk dog ikke på Blaug's økonomisk teoretiske hitliste. Således karakteriserer han dette bidrag i Blaug (1997:4) som: "probably the most arid and pointless book in the entire literature of economics".

For en kortfattet fremstilling af den heterogene heterodokse tænkning kan der eksempelvis henvises til Landreth & Colander (1994:part IV).

Inden for de heterodokse økonomer har kritikken især fra den post keynesianske skole³ været funderet i en anderledes metodologisk tilgang end den, der er repræsenteret ved mainstream tænkningen. For korrekt at forstå en given økonomisk tænkning må man forholde sig til dens metodologiske fundament eller, hvad Sheila Dow måske mere betegnende har benævnt for *the mode of thought*, lyder argumentationen. I det følgende afsnit skal der derfor gives en selektiv redegørelse for nogle udvalgte kritisk indstillede synspunkter på anvendelsen af den matematiske formalisme i økonomi, der især, men ikke udelukkende, er fremsat af post keynesianere. Endelig afrundes papiret med nogle få opsamlende bemærkninger.

2. EN KRITIK AF MAINSTREAM

En grundlæggende skepsis hos de mere heterodokse indstillede økonomer mod den udbredte anvendelse af en matematisk formalisme i økonomisk teori har at gøre med en bekymring for, at de formalistisk uddannede økonomer tilegner sig en for forsimplet opfattelse af den komplekse økonomiske virkelighed. Hvad de har vundet i en matematisk teoretisk elegance, mister de måske i en nødvendig forståelse for den aktuelle økonomiske virkelighed og dens problemer; jf. eksempelvis Dow (2006:16):

“The vagueness of verbal language allows it to encompass shades of meaning, to evolve in meaning, and to combine a plurality of types of argument. But if there is variety in meaning of verbal terms, and variety in methods of argument, both are lost in an effort of translation into mathematics”.

Om end matematikken som redskab af Dow naturligvis også anerkendes for sine mange kvaliteter, i og med, at matematikken “puts

all arguments on an equal footing, allowing direct comparison, and a straightforward check on consistency”; Dow (2006:14).

Med Hodgson (2004:1) kan vi med det ovenstående in mente dermed frygte, at vi har set “the victory of technique over substance” inden for den moderne økonomiske teori. Og kommer man med et kritisk realistisk metodologisk udgangspunkt, som flere af de heterodokse økonomer gør – hvor en progressiv økonomisk videnskab defineres som en, der sikrer den rette korrespondance mellem teorierne og den økonomiske virkelighed – i sin tilgang til økonomi, betragtes det økonomiske system som et åbent og foranderligt socialt system frem for som et lukket, stabilt og helt forudsigeligt deterministisk system. Med en sådan opfattelse af økonomis genstandsfelter har en ren matematisk formalistisk formulering af økonomiske teorier og udsagn da også sin helt klare begrænsning, pointerer disse kritisk indstillede økonomer; jf. eksempelvis Lawson (2004), Chick (1998), Chick & Dow (2001) og Lang & Setterfield (2006–7). Med Dow (2006:7 & 12)) kræver belysningen af et sådant foranderligt og evolutionært økonomisk system en flerstrengt metodisk tilgang:

“Open systems on the other hand, which allow for human agency (creativity, exercise of choice etc) and the (indeterminate) evolution of the institutional structure within which individuals exercise agency, do not have the invariant kind of causal mechanisms which yield up laws, and allow instead for a plurality of explanations and modes of explanation ... The argument then is not just that there are limitations to the human capacity for knowledge which prevent us from identifying a single best approach to knowledge which would satisfactorily explain lawlike behaviour. The argument is further that the absence of deterministic behaviour of individuals and the capacity for the conventions and institutions which condition their behaviour to evolve in undeterministic ways means that there is no set of economic laws to be found”.

3 Ved den post keynesianske skole skal der i det følgende forstås den retning, som tager sit udgangspunkt i Keynes' forfatterskab (især i fremstillingen i *The General Theory*). Jf. fremstillingen i Davidson (2007:kapitel 4) fremhæver disse post keynesianske økonomer, at Keynes med *The General Theory* forsøgte at revolutionere den herskende ortodoksi teoretisk såvel som også metodologisk. Dette skete især ved at tage afstand fra de tre følgende fundamentale aksiomer, som er indeholdt i den neoklassiske tænkning: 1) pengenes neutralitet, 2) teorem om "gross substitution" (en ændring i de relative prisforhold i økonomien kan ikke pr. automatik sikre en makroøkonomisk ligevægts eksistens fremkaldt og fastholdt) samt 3) det økonomiske system er ikke et ergodic (repetitivt) system.

Den matematiske formalisme kan derimod med held anvendes på økonomiske problemstillinger, der er mere 'closed-system like' i deres karakter. Som King (2004) påpeger om den matematiske formalistiske tilgang, så fordrer denne

"a particular view of the world, namely that it displays event regularities strong enough for it to approximate to a closed system. It also requires that the meaning of economic terms be fixed rather than context-specific and that these terms are separable rather than internally related".

I stedet for blot automatisk blindt at anvende en matematisk tilgang på den foreliggende problemstilling, har den formalistiske tilgang bevisbyrden, er synspunktet hos kritikerne af mainstream tænkningen: mainstream må kunne sandsynliggøre, hvorfor det netop er en matematisk formulering af den givne problemstilling, som forventes at være relevant⁴. Andre tilgange kan i mange sammenhænge være mere hensigtsmæssige, hvorfor en af den kritiske realismes fortalere allerede tidligt da også opfordrede til:

"to devote more resources into learning about the institutional behaviour, norms, conventions – or, more generally, rule systems – that are produced and reproduced by people in the various relevant spheres of activity"; Lawson (1985:925).

Den oven for fremførte opfattelse af økonomi er en, som typisk vinder anerkendelse i Keynes-like post keynesianske kredse. Som Chick (2003) fremhæver, kan essensen af Keynes' fundamentale kerne i **The General Theory** kendetegnes ved, at han i sin analyse forsøgte at sætte et afgørende fokus på "time, uncertainty and organicism". Som Chick (2003:320 & 318) skriver om disse tre kernelementer i det keyneske økonomiske univers:

"Time must lead to uncertainty and uncertainty to partial knowledge ... Organicism refers to thinking in terms of a 'whole' which may be made up of many identifiable parts, but where the parts are so inter-related that either the system is marked by such

complexity that the parts are difficult to isolate, or they interact in such a way that the whole behaves differently from the sum of the parts ... Keynes was clear that the fallacy of composition establishes the need for, and is the justification of, macroeconomics".

For post keynesianerne er det derfor generelt vigtigt, at man forsøger at skabe en tæt korrespondance mellem den økonomiske teori og model og den virkelighed, som teorien/modellen på den ene eller den anden måde skal anvendes på. Dette er, som eksempelvis påpeget af Davidsen (2007), en opfattelse, som er diametralt modsat den, som tilhængerne af den friedmanske instrumentalisme forfægter. Netop derfor har den generelle ligevægtsteoretiske tilgang i sin dynamiske stokastiske udformning, jf. eksempelvis Leijonhufvud (2008), også sine helt klare begrænsninger i en relevant belysning af makroøkonomiske fænomener. En sådan tilgang har ikke forstået det nye revolutionerende budskab hos Keynes, teoretisk som metodologisk, er argumentationen hos Leijonhufvud.

Også derfor tager Leijonhufvud (2008: 90) afstand fra den traditionelle makroøkonomiske mainstream undervisning, der i hans optik er kendetegnet ved, at:

"the market will take care of all coordination problems so that, as long as stupid macropolicies are eschewed, the economy will maintain itself on an equilibrium path. States of nature may vary stochastically but once a state has been drawn from Nature's Urn, it is common knowledge and all the pre-programmed appropriate adjustments to it are immediately made".

Som Dow (1996) argumenterer overbevisende for, kan uenigheden mellem den økonomiske mainstream og dens kritikere forklares ved en grundlæggende forskellighed i deres metodologiske opfattelse eller måske mere præcist ved, hvad hun benævner for de to tilganges 'mode of thought'. Dette begreb definerer Dow (1996:10) på følgende vis:

⁴ Med Hodgson (2004:8): "Realism acknowledges that a world exists beyond our perceptions. Realists uphold that, to be adequate, sciences including economics should not be self-contained logical games but attempts to address and understand aspects of the real world".

“By mode of thought is meant the way in which arguments (or theories) are constructed and presented, how we attempt to convince others of the validity or truth of our arguments. It is concerned as much with the rhetoric used as means of communication as with the logical structure of the argument”.

Den makroøkonomiske mainstreams ‘mode of thought’ benævner hun for ‘the Cartesian/Euclidean mode of thought’⁵. En sådan tilgang er ifølge Dow (1996:11) kendetegnet ved en axiomatisk metode, hvorfor: ”mathematics is thus regarded as the apex of scientific purity”. Og en sådan lukket systemtankegang ”lends itself to formalism; classical mechanics and general equilibrium theory are excellent examples of closed theoretical systems”; (op. cit. p. 14). Med en sådan metodisk approach er det derfor naturligt at fokusere “exclusively on certain (at least in principle) knowledge”; (op. cit. p. 18).

Det heterodokse alternativ hertil – af Dow benævnt ‘the Babylonian mode of thought’ – er betydelig mere pluralistisk eller samfundsvidenskabeligt holistisk i sit indhold. Jf. Dow (1996:12, 13, 15, 16 & 18) er denne tilgang kendetegnet ved:

“The alternative approach [til mainstreams ‘mode of thought’] is to employ several stands of argument which have different starting points and which, in a successful theory, reinforce each other; any argument, therefore, does not stand or fall on the acceptability of any one set of axioms. Knowledge is generated by practical applications of theories as examples, using a variety of methods ... Argument in the Babylonian style is thus conditioned by the problem at hand, employs a range of methods suited to the problem, and these methods cannot be combined into one formal deductive argument without drastically changing their nature ... The Babylonian approach ... is characterized by organicism. This may stem from the view that the subject-matter of science is itself organic; or it may

stem from the view that the subject-matter is ultimately unknowable in any complete sense, so that the most appropriate knowledge system for understanding it is organic ... Babylonian thought is holistic in the sense that the binding factor of theories is a general perception of how the system as a whole works ... The rationale for the Babylonian mode of thought is that reality is too complex to yield much certain knowledge ... Babylonian thought represents the choice of building up rational grounds for belief in propositions, even if most of the underlying knowledge is held with uncertainty”.

Eller som Dow (2006:14) med det følgende billede forsøger at illustrere forskellen mellem de to modstående metodologiske tilgange:

“a monist methodology is represented by a single chain, which is only as strong as its weakest link. A pluralist methodology is represented by a rope, which is stronger than each individual strand; it is overdetermined in that any one strand breaking will not bring down the edifice of a pluralist argument”.

Også Chick (2003) ser de to tilgange som hinandens metodologiske modpoler, hvorfor hun da også om den neoklassiske mainstream fremhæver det følgende:

“the whole of neoclassical economics relies on an epistemology which requires certain knowledge to be feasible, while everyone knows we do not, in general, possess certain knowledge ... Timelessness is a corollary of the assumption of perfect knowledge, held with certainty, or, if random variation is allowed, certainty-equivalence ... The neoclassical mode of thought is atomistic rather than organic”; Chick (2003:310, 322 & 323).

Men nu kommer en kritik mod den herskende mainstream opfattelse i økonomi naturligvis ikke alene fra tilhængere af den post keynesianske skole. Den er bredere end som så. Også andre har en kritisk opfattelse heraf. Dette gælder eksempelvis den kendte

⁵ For en diskussion af, hvad der egentlig menes med termerne neoklassisk henholdsvis mainstream økonomisk teori kan der henvises til Dequech (2007–8) og Dow (2006). I Dequechs og Dows forståelse er den økonomiske mainstream således en bredere og mere heterogen størrelse, som i sit indhold derfor er mere omfattende end blot neoklassisk tænkning, hvorfor Dow (2006:4) fremhæver, at den moderne økonomiske mainstream tænkning ikke længere udgør “a single theoretical system”. Begge tilgange har dog det fælles metodologiske kendetegn, at de lægger vægt på, at økonomiske udsagn skal formuleres med “a strong emphasis on mathematical formalization”; Dequech (2007–8:288).

teorihistoriker og økonomiske metodolog Mark Blaug. I sin kritik af den herskende mainstream tænkning inden for økonomi har han udtrykt sig langt mere markant og radikalt end, hvad der er indeholdt i den ovenstående refererede post keynesianske holdning. Således indledes Blaug (1997:3) med den følgende barske svada:

"Modern economics is sick. Economics has increasingly become an intellectual game played for its own sake and not for its practical consequences for understanding the economic world. Economists have converted the subject into a sort of social mathematics in which analytical rigour is everything and practical relevance is nothing".

Og hos Blaug går hverken den mikro- eller den makroøkonomiske tænkning fri for en alvorlig og sønderlemmende kritik. Begge mangler de en nødvendig korrespondance til og en ydmyg forståelse for virkelighedens mange facetterede forhold og omstændigheder, er hans synspunkt. Om de to måder at bedrive økonomi på skriver han således:

"much of modern microeconomics might be fairly described as a kind of geography that consists entirely of images of cities but providing no maps of how to reach a city either from any other city of from the countryside ... in recent years even macroeconomics has fallen prey to empty formalism"; Blaug (1997:4 & 5).

Indholdet i dette Blaug citat er i en ganske god overensstemmelse med den følgende økonomivits:

"A balloonist, lost, sees someone walking down a country lane. The balloonist lowers the balloon and shouts down to the walker: "Where am I?" – "About 20 feet above the ground", comes the reply. After a moment's pondering, the balloonist says: "You must be an economist" – "How did you know?" – "Your information is perfectly correct and totally useless".; Brennan (1996).

Med Peacock (2008:221) har den moderne mikroøkonomiske teori således et forkeret ontologisk fundament, idet han påpeger, at:

"microeconomic phenomena are not given elements of a timeless ontological fabric but only become social phenomena as a result of underlying

social relations and institutions which serve as conditions of existence for manifest social phenomena".

Og som makroteorien selvfølgelig kræver et mikroøkonomisk fundament, så må mikroteorien naturligvis også være underlagt en overordnet makroøkonomisk referenceramme. Et vist samspil mellem de to planer må altid være til stede i økonomisk teori, hvis de økonomiske udsagn skal have en vis relevans og validitet.

Men måske er moderne økonomer heller ikke i den samme udstrækning som tidligere "motivated to study economics in order to improve the world", spørger Blaug. Måske har deres fokus ændret sig markant i retning af snarere at ville sikre sig en karriere gennem en succesfuld deltagelse i aktiviteten, hvordan får jeg publiceret i de "rigtige" tidsskrifter. Altså en jagt på en form, som fører til en eftertragtet personlig prestige, snarere end på et relevant praktisk økonomisk indhold. Og hvoraf kommer nu al den inspiration og de direkte guidelines, som i dag efter Blaug's opfattelse virkelig har gjort den moderne økonomiske teori som fag betragtet til "the dismal science"? Hans afsluttende svar på dette spørgsmål er det følgende:

"Perhaps the real trouble is our age-old belief, going back to Ricardo, that economics is essentially a deductive science, in which we infer economic behaviour on the basis of some assumptions about motivations and some stylized facts about prevailing institutions, suppressing even the temptation to ask whether these are descriptively realistic assumptions and accurately chosen facts"; Blaug (1977:8).

Og med denne opfattelse er Blaug helt på linje med den oprindelige argumentation hos Keynes i 1933/1935 i hans biografiske essay om Thomas Malthus. Keynes, forfægtende en induktivistisk inspireret tilgang (hvad der i Keynes-forskningen benævnes for en 'realistic approach'), så også David Ricardo som skurken i den økonomiske teorihistorie, teoretisk som metodologisk; jf. fremstillingen i Keynes (1972), der desværre i sin samtid og

efterfølgende i sin forståelse og tilgang "vandt" over den alternative tilgang, som venen Malthus stod for.

Ligesom en skepsis mod den herskende økonomiske teori ikke blot kommer fra heterodokse økonomer, så er den heller ikke af nyere dato, jf. eksempelvis indholdet i den historiske skole, den institutionelle tænkning og Keynes' diskussion omkring 1938–39 af Tinbergens pionerarbejde inden for den gryende økonometri. Afslutningsvist skal blot fremhæves en analog kritik, som Robert Solow, sine banebrydende neoklassiske vækstteoretiske arbejder til trods, har fremsat. Han sammenfatter sit syn på økonomi som videnskab på følgende vis:

"I suspect that the attempt to construct economics as an axiomatically based hard science is doomed to fail ... Unfortunately ... economics is a social science ... much of what we observe cannot be treated as the realization of a stationary stochastic process without straining credulity. Moreover, all narrowly economic activity is embedded in a web of social institutions, customs, beliefs, and attitudes. Concrete outcomes are indubitably affected by these background factors, some of which change slowly and gradually, others erratically"; Solow (1985:328).

Derfor tager mange tilsyneladende begavede økonomer på et punkt i hvert tilfælde nok fejl, idet Solow (1985:330) påpeger:

"My impression is that the best and brightest in the profession proceed as if economics is the physics of society. There is a single universally valid model of the world. It only needs to be applied".

Og dette er en opfattelse, som vel er dækkende for den generelle heterodokse skepsis, og ikke blot for den post keynesianske holdning, mod for megen blind anvendelse af matematisk formalisme i økonomi.

3. EN AFRUNDING

I det foregående afsnit blev der forsøgt præsenteret nogle udvalgte kritiske holdninger til den stadig tiltagende og mere og mere udbredte anvendelse af en formel matematisk formalisme i den moderne økonomiske teori.

Bagved denne skepsis kan man mere eller mindre eksplicit ane en anden metodologisk – eller snarere *mode of thought* – opfattelse og tilgang, end den som forfægtes af den traditionelle mainstream tænkning. Og rigtigt er det da også, at man ikke skal anvende en sådan tilgang, eller for den sags skyld en hvilken som helst anden form for tilgang, uden at man gør sig de nødvendige refleksioner. Også refleksioner af en ontologisk karakter. Men er hovedparten af økonomerne inden for den moderne mainstream generelt virkelig så dumme, at de ikke også har forstået dette? Sandsynligvis og forhåbentlig næppe, hvorfor Hodgson (2004:5) givet har ret, når han påpeger, at:

"no sensible mainstream economist would deny that the world is open, and no adequate presentation of a formal model would omit to mention that other (omitted) causal mechanisms exist ... A crucial point here is that in economics we should not and cannot judge models in isolation".

En tilsvarende analog opfattelse kan man finde i Chick & Dow (2005:378), hvor de sammenfattende præsenterer deres eget grundsynspunkt på den her rejste problematik som:

"To us, the fact that an economic system has some (provisional, partial) structure provides the basis for theoretical structures, even closed-system models ... In order to construct models, restrictions are necessary. These are bound to be 'distorting'. But the important issue is how this is done; reality has to be 'cut up' in some way for analysis, and some cuts make more sense than others ... In the methodology of mainstream economics, the focus is at the theoretical level. At this level, the difference between us is between attempting to understand a complex reality by an open-systems technique which allows for uncertainty and mutability, and the method of closed models based on axioms and which fully specify external and internal forces, respectively".

Et andet væsentligt problem ved den her behandlede problematik er måske også det, at den økonomiske fagdisciplin ikke i en tilstrækkelig stor udstrækning længere lærer

dens udøvere altid at se en given teori eller et givent udsagn – matematisk formalistisk eller på anden vis formuleret – i den rette fortolkende historiske kontekst. Hverken økonomisk historie eller økonomisk teori-historie er længere vigtige kerneelementer på de fleste universiteter i disses uddannelse af kommende økonomer; i hvert tilfælde ikke i Danmark. At forsøge også at få det rette (og brede) økonomiske perspektiv på plads hos den enkelte i hendes eller hans forståelse er desværre gået af mode. Påstået naturvidenskabelighed har i en for stor udstrækning vundet en sejr på det nødvendige fortolkningselements bekostning i for mange henseender. Dette er dog desværre ikke en ny konstatering. Som Axel Leijonhufvud allerede for 25 år siden skrev i sin nu klassiske og berømte artikel *Life among the Econ*, som havde til hensigt at give en morsom såvel som også en ironisk karakteristik af økonomi som fag, om netop dette aspekt:

”A typical phenomenon indicative of the break-up of a culture is the loss of a sense of history and growing disrespect for tradition. Contrary to the normal case in primitive societies, the Econ priesthood does not maintain and teach the history of the tribe. In some Econ villages, one can still find the occasional elder who takes care of the modls made by some long-gone hero of the tribe and is eager to tell the legends associated with each. But few of the adults or grads, noting what they regard as the crude workmanship of these dusty old relics, care to listen to such rambling fairytales. Among the younger generation, it is now rare to find an individual with any conception of the history of the Econ. Having lost their past, the Econ are without confidence in the present and without purpose and direction for the future”; Leijonhufvud (1973:336).

Og et sådant valg væk fra mere gammeldags dyder har naturligvis sine fordele, men også sine ulemper, om end et eksplicit fokus desværre sjældent synes at være på netop disse.

REFERENSER

- Blaug, Mark (1999):** *The formalist revolution or what happened to orthodox economics after World War II* fra bogen **From Classical Economics to the Theory of the Firm – Essays in Honour of D.P. O’Brien**, Edward Elgar 1999, pp. 257–80.
- Blaug, Mark (1997):** *Ugly Currents in Modern Economics*, Options Politiques September 1997, pp. 3–8.
- Brennan, Timothy J. (1996):** *Methodology – abstract philosophy or criticism with diminishing returns?* fra bogen **Research in The History of Economic Thought and Methodology**, Warren J. Samuels & Jeff E. Biddle (eds.), Vol. 14, 1996, pp. 327–40.
- Chick, Victoria (2003):** *Theory, method and mode of thought in Keynes’s General Theory*, Journal of Economic Methodology 10:3, September 2003, pp. 307–27.
- Chick, Victoria (1998):** *On Knowing One’s Place. The Role of Formalism in Economics*, The Economic Journal 1998, pp. 1859–69.
- Chick, Victoria & Dow, Sheila (2005):** *The Meaning of open system*, Journal of Economic Methodology 12:3, September 2005, pp. 363–81.
- Chick, Victoria & Dow, Sheila (2001):** *Formalism, logic and reality: a Keynesian analysis*, Cambridge Journal of Economics 2001, pp. 705–21.
- Daidsen, Bjørn-Ivar (2007):** *J.M. Keynes om økonomisk metodologi*, Samfundøkonomen nr. 6, December 2007, pp. 24–28.
- Davidson, Paul (2007):** **John Maynard Keynes**, Palgrave Macmillan 2007.
- Dequech, David (2007–8):** *Neoclassical, mainstream, orthodox, and heterodox economics*, Journal of Post Keynesian Economics, Winter 2007–8, pp. 279–302.
- Dow, Sheila (2006):** *Plurality in economics*, SCEME Working Paper No. 11 2006, University of Stirling.
- Dow, Sheila (1996):** **The Methodology of Macroeconomic Thought**, Edward Elgar 1996.
- Hodgson, Geoffrey M. (2004):** *On the Problem of Formalism in Economics*, post-autistic economics review, issue no. 28, 25 October 2004, article 1, pp. 1–9, www.btinternet.com/pae_news/review/issue28.htm.
- Keynes, John Maynard (1972):** *Thomas Robert Malthus* fra **Collected Writings of John Maynard Keynes**, Vol. X: Essays in Biography, MacMillan St. Martin’s Press 1972, pp. 71–108.
- King, J.E. (2004):** *Three Arguments for Pluralism in Economics*, post-autistic economics review, issue no. 23, 5 January 2004, article 2, www.bgtinternet.com/pae_news/review/issue23/htm.
- Kærgård, Niels (2007):** *Økonomi – En etisk orienteret humanistisk videnskab?*, Samfundøkonomen nr. 6, December 2007, pp. 21–23.
- Landreth, Harry & Colander, David (1994):** **History of Economic Thought**, 3ed., Houghton Mifflin Company 1994.

Lang, Dany & Setterfield, Mark (2006–7): *History versus equilibrium? On the possibility and realist basis of a general critique of traditional equilibrium analysis*, *Journal of Post Keynesian Economics* Winter 2006–7, pp. 191–209.

Lawson, Tony (2004): *On Heterodox Economics, Themata and the Use of Mathematics in Economics*, *Journal of Economic Methodology* September 2004, pp. 329–40.

Lawson, Tony (1985): *Uncertainty and Economic Analysis*, *The Economic Journal* 1985, pp. 909–27.

Lazear, E.P. (2000): *Economic Imperialism*, *The Quarterly Journal of Economics* 2000, pp. 99–145.

Leijonhufvud, Axel (2008): *Moving On: Where to? fra bogen Keynes and the Twenty-First Century: The Continuing Relevance of The General Theory*, Matthew Forstater & Randall Wray (eds.), Palgrave Macmillan 2008, pp. 89–100.

Leijonhufvud, Axel (1973): *Life among the Econ*, *Western Economic Journal*, September 1973, pp. 327–37.

Peacock, Mark (2008): *Transforming economics into what? Heterodox economics and critical realism*, *Cambridge Journal of Economics* 2008, pp. 219–33.

Solow, Robert (1985): *Economic History and Economic*, *The American Economic Review* 1985, pp. 328–31.

Denna artikel sammanfattar de centrala resultaten i avhandlingen "Essays on Platforms: Business Strategies, Regulation and Policy in Telecommunications, Media and Technology Industries". Avhandlingen visar teoretiskt att det kan finnas belägg för policies som stöder nätneutralitet och öppna plattformar, samt att alternativet att betala för att bli av med reklam från reklamfinansierade produkter inte alltid gynnar konsumenter.

Policies och regleringar i telekommunikations-, media- och teknologiindustrierna¹

INTRODUKTION

Vi har under de senaste 10 åren bevittnat en sammanslagning av telekommunikations-, media- och teknologiindustrierna. Denna sammanslagning är driven av övergången från analog till digital kommunikation. Övergången till en digital standard har gjort att kommunikationsnätverk inte länge skiljer på röst, data eller video trafik. Allt består av ett och nollor. Övergången till en digital standard har också lett till en mycket mer sammankopplad värld. Stora delar av ekonomin är knutna till internet, vilket har blivit en central del i mångas liv. Vi är också mer och mer beroende av teknologiska plattformar, såsom mobiltelefoner, datorer och sociala nätverkstjänster. Många av dessa tjänster tillhandahålls gratis och finansieras genom reklamförsäljning, vilket har gjort att reklambudgetar i allt större utsträckning används för reklam över internet.

Digitaliseringen och sammanslagningen av telekommunikations-, media- och teknologiindustrin har lett till nya högaktuella reglerings- och policyfrågor som inte existerat tidigare. Syftet med min avhandling *Essays on Platforms: Business Strategies, Regulation and Policy in Telecommunications, Media and Technology Industries* var att studera ett par sådana frågor med teorin om plattformar som utgångspunkt.

VAD ÄR EN PLATTFORM?

En plattform kan brett karakteriseras som ett företag som kopplar samman två (eller flera) grupper av aktörer som värderar varandras närvaro på plattformen. Ett klassiskt exempel är operativsystem såsom Windows eller Linux. Ett operativsystem gör att datoranvändare kan installera och använda program sålda och utvecklade av mjukvaruföretag. Användarna värderar operativsystemet därför att det sammankopplar dem

* Forskare, Institutet för Näringslivsforskning (IFN).

¹ Forskningsinriktning: industriell organisation med fokus på riskkapital, entreprenörskap, teknologi och telekommunikation. Artikeln baserar sig på författarens lectio, som hölls 14 november 2008 vid Svenska handelshögskolan i Helsingfors. Jag tackar Svenska handelshögskolan och samliga finansierare av min avhandling. En del av denna artikel är skriven inom ramen för Gustaf Douglas forskningsprogram om entreprenörskap vid Institutet för Näringslivsforskning i Stockholm.

med programtillverkare. Operativsystemet är mer värt för dem om antalet tillgängliga program är stort. Samtidigt är det mer attraktivt att utveckla och programmera för ett operativsystem om antalet användare av operativsystemet är stort.

Övriga exempel på plattformar är kreditkort (där aktörerna som sammankopplas är butiker och kortbärare), reklamfinansierade produkter och tjänster (tittare och annonsörer), nattklubbar (män och kvinnor), intermediärer såsom fastighetsförmedlare och auktionsföretag (säljare och köpare), portaler på internet (användare och företag), spelkonsoler (spelare och speltillverkare), mässor (besökare och utställare) samt bredbandsoperatörer (konsumenter och innehållsleverantörer).

TEORIN OM PLATTFORMAR

Den nationalekonomiska forskningen gällande plattformar är mycket ung och startades i princip genom några artiklar – Cailaud och Jullien (2001, 2003), Rochet och Tirole (2003, 2006) samt Armstrong (2006) – skrivna i början av 2000-talet. Dessa tog fasta på två speciella aspekter som är centrala för en analys av regleringar och policies ur ett plattformsperspektiv.

Den första är nätverkseffekter. Dessa innebär att den plattform företaget säljer ökar i värde ifall fler använder den. En nattklubb är ofta mer attraktiv om fler personer besöker den eftersom den blir en naturlig träffpunkt. Likaså ökar värdet av ett operativsystem för användaren ifall fler använder sig av samma operativsystem, eftersom det då utvecklas fler program för just det operativsystemet.

Den andra är prisdiskriminering mellan aktörerna. Nattklubbar kan ofta ha skilda pris för män och kvinnor och reklamfinansierade produkter är ofta gratis för användaren medan annonsören betalar ett pris för annonsutrymme. Ett centralt resultat från litteraturen är att de aktörer som tillför mest värde till de andra aktörerna skall få ett lägre pris för att vinsten skall maximeras. Givetvis spelar också relationen mellan aktö-

rens priselasticitet en stor roll. Ett ofta förekommande utfall är att priset för en grupp aktörer är noll. Exempel på detta är gratis-tidningar och tjänster som levereras över internet. När det gäller konkurrens mellan plattformar är prisbalansen mellan aktörerna ofta av yttersta vikt. Som exempel kan tas att många betaltidningar på senaste tiden fått ge vika för gratistidningar där verksamheten är helt finansierad genom reklamintäkter.

Mitt mål med avhandlingen var att bidra till litteraturen genom att utveckla teorin om plattformar för att studera frågor kring nätneutralitet, effekter av att konsumenter kan betala för att undgå reklam, samt frågor kring öppna och stängda plattformar. Avhandlingen består av fyra artiklar.

BÖR NÄTNEUTRALITET BEVARAS?

Den första artikeln behandlar plattformar i telekommunikationsindustrin och begreppet nätneutralitet. Medförfattare till artikeln är Professor Nicholas Economides vid New York University. Med nätneutralitet menas att trafik som passerar genom bredbandsoperatörers nätverk måste behandlas på lika basis, d.v.s. ingen prioritering eller övrig diskriminering får ske på basis av sändare, mottagare eller innehåll. I USA förs för tillfället en intensiv diskussion om nätneutralitet och om man bör införa regler som garanterar denna neutralitet. Orsaken är att bredbandsoperatörer som AT&T och Verizon har krävt rätten att kunna ta betalt av innehållsleverantörer så som Microsoft, Yahoo och Google för att deras tjänster skall levereras till kunden. Detta är möjligt endast om man frångår nätneutralitet, eftersom operatörerna då har möjlighet att skilja på trafik från olika innehållsleverantörer.

Trots att frågan om nätneutralitet är högaktuell i USA och involverar stora spelare på telekommunikationsmarknaden har den behandlats relativt lite i den nationalekonomiska litteraturen. Genom en av de första teoretiska modellerna på området visar vi att privata bredbandsoperatörer i många fall kan väntas vilja frångå nätneutralitet, trots

att detta inte är i samhällets bästa intresse. Vår studie skiljer sig från en stor del av den existerande litteraturen, främst i att vi lyfter fram plattformsperspektivet och fokuserar på innebörden av nätneutralitet för slutkunder (vanliga konsumenter), bredbandsoperatörer (såsom AT&T och Verizon) och innehållsleverantörer (exempelvis Microsoft, Yahoo och Google).

Den nationalekonomiska litteraturen gällande plattformar har pekat på att samverkan mellan två grupper kan leda till att privata plattformar kommer att sätta för höga priser jämfört med de priser som skulle vara bäst för samhället. Orsaken är externaliteter. Vi visar att detta problem även kan uppstå på bredbandsmarknaden. Eftersom nätneutralitet gör att bredbandsoperatörerna inte kan ta betalt av innehållsleverantörerna, kommer priset på denna sida av marknaden att vara noll under nätneutralitet. Vi visar att den prisstruktur som då uppkommer kan vara bättre för samhället än den prisstruktur som uppkommer om bredbandsoperatörerna tillåts ta betalt av innehållsleverantörerna och nätneutralitet frångås. Policyslutsatsen är därmed att det finns belägg för att nätneutralitet bör bevaras.

GYNNAS KONSUMENTER AV ATT FÅ BETALA FÖR ATT BLI AV MED REKLAM?

Den andra artikeln behandlar mediaplattformar och strategin att låta konsumenter betala för en reklamfri version av en annars reklamfinansierad tjänst. Eftersom mängden reklam som visas i TV är reglerad i många europeiska länder, är det möjligt att en reglering av reklam på Internet kan komma i fråga i framtiden. Det är då viktigt att beakta aspekter som är specifika för Internet, som till exempel möjligheten att betala för att undgå reklam.

Mediaplattformar kopplar samman konsumenter med annonsörer. I mediasammanhang är det ofta så att konsumenterna inte värderar annonsörernas närvaro och nätverksexternaliteterna kan således vara negativa. Fler användare kan leda till mer reklam, vilket ogillas av konsumenterna. Om

användarna kan betala för en version av tjänsten som inte är reklambaserad, bör priset för att bli av med reklam noggrant balanseras mot priset för annonsutrymme.

Vid en första anblick kan man tänka sig att fler valmöjligheter för konsumenterna är en bra sak. Möjligheten att betala för en reklamfri version av en tjänst är bra för dem som inte tycker om reklam, medan den inte skadar dem som väljer att använda den gratis reklambaserade versionen. Artikeln utvecklar en teoretisk modell som visar att detta argument emellertid inte alltid är helt korrekt. Ett vinstmaximerande företag har nämligen i många fall incitament att öka mängden reklam när ett alternativ att betala för att undgå reklamen införs. Detta för att förmå fler konsumenter att välja alternativet att betala. Således kan möjligheten att betala för att undgå reklam leda till att de som inte betalar tvingas använda en tjänst med mer reklam än om alternativet att betala inte fanns. Studien visar således på att alternativet att betala för att bli av med reklam inte alltid gynnar alla konsumenter, vilket är en viktig aspekt att beakta i policydiskussioner gällande reklam på internet.

STARK KONKURRENS KAN LEDA TILL STÄNGDA PLATTFORMAR

Den tredje artikeln behandlar mjukvaruplattformar och är inspirerad av debatten gällande öppenhet för plattformar. I dagens samhälle är vi omringade av mjukvaruplattformar: de finns i våra datorer, mobiltelefoner samt spelkonsoler. En del av dessa mjukvaruplattformar tillåter att andra företag utvecklar program, spel och tjänster för plattformen. Andra gör det inte. Ett aktuellt exempel är Apples iPhone, som lanserades som en stängd mobiltelefon. Det var inte möjligt att utveckla och installera program på telefonen, vilket var möjligt med öppna mobiltelefoner från Ericsson och Nokia.

Den nationalekonomiska litteraturen har lanserat flera orsaker till varför en del företag väljer att tillåta utveckling av tjänster och produkter medan andra företag inte tillåter det. Ingen av dessa har dock studerat frågan

ur ett plattformsperspektiv, vilket visar sig ha viktiga implikationer. I detta sammanhang kopplar en öppen plattform samman konsumenter med de företag som utvecklar program och tjänster för plattformen. Ägaren av plattformen har möjlighet att ta betalt av både konsumenten och övriga företag för att de skall få utveckla program och tjänster för plattformen. En stängd plattform fungerar som en vanlig ensidig produkt där alla tilläggstjänster och program erbjuds av den som säljer plattformen.

Essän visar teoretiskt att konkurrensen mellan öppna plattformar ofta är mer intensiv än mellan stängda plattformar. En öppen plattform har starka incitament att locka till sig fler konsumenter, eftersom detta gör plattformen mer attraktiv för program och tjänsteutvecklare. Detta kan leda till att företag väljer att endast erbjuda stängda plattformar, trots att öppna plattformar skulle vara mer värda för konsumenterna.

Artikelnen visar också att det kan vara mycket svårt att upprätthålla en stängd plattform. Konkurrens mellan plattformar kan i många fall leda till att öppna plattformar utvecklas trots att stängda plattformar skulle generera större vinster för ägarna. En "fångens dilemma"-situation uppkommer. Som exempel kan nämnas mobiltelefoner. Trots att Apple gick ut med en stängd plattform så tillåter den senaste versionen installation av program som inte är från Apple. Man har således övergått till att erbjuda en öppen plattform.

BEHÖVS ÖPPNA PLATTFORMAR?

Den fjärde och sista artikelnen fortsätter på temat mjukvaruplattformar. Den centrala frågan är: erbjuder privata företag öppna plattformar när det vore bäst för samhället? Denna fråga har flera gånger varit aktuell hos konkurrensmyndigheter runt om i världen. Redan 1955 behandlades i USA ett fall gällande en produkt från ett utomstående företag som kunde sättas fast på AT&T:s telefoner. Produkten förbjöds först, men beslutet ändrades senare. Ett annat exempel från USA är ett beslut gällande reparationskon-

trakt för Kodaks produkter. Kodak hade förbjudit att andra än de själva sålde reparationskontrakt, vilket ansågs olagligt av domstolen.

Artikelnen bygger vidare på den teoretiska modellen som tagits fram i artikel tre, och visar på att en privat plattformslieferantör som maximerar sin vinst inte kan ta till vara på alla fördelar med en öppen plattform. Således är incitamenten att öppna plattformen för svaga jämfört med vad som vore bäst för samhället. Vidare pekar studien på att företag som konkurrerar med varandra ofta föredrar stängda plattformar, trots det att vore det en bättre situation för samhället om de öppnade sina plattformar. Orsaken till att de önskar hålla sina plattformar stängda är att konkurrensen om konsumenter då försvagas. Policyslutsatsen är således att utveckling av öppna plattformar borde uppmuntras.

AVSLUTNING

De fyra frågeställningar som behandlats i denna avhandling är alla frågor som uppkommit på grund av den konvergens mellan telekommunikations-, media- och teknologindustrierna som skett under de senaste åren. Eftersom dessa industrier är i ständig förändring och utvecklingen är snabb, är det viktigt att inse att regleringar och policies ofta kan göra mer skada än nytta om de inte hänger med i utvecklingen. De slutsatser som nåtts i dessa uppsatser skall således endast ses som vägledande och kan förhoppningsvis användas som grund för mer detaljerade empiriska studier. Därtill är det viktigt att påpeka att övergången till en digital framtid bara har börjat. Mycket står ännu framför oss, vilket säkert kommer att ge upphov till fler spännande och fascinerande forskningsfrågor.

REFERENSER

Armstrong, M. (2006): Competition in Two-sided Markets. *RAND Journal of Economics* 27, s. 668–691.

Caillaud, B. & Jullien, B. (2001): Competing Cybermediaries. *European Economic Review* 45, s. 797–808.

Caillaud, B. & Jullien, B. (2003): Chicken & Egg: Competition among Intermediation Service Providers. *RAND Journal of Economics* 34, s. 309–328.

Rochet, J.-C. & Tirole, J. (2003): Platform Competition in Two-sided Markets. *Journal of the European Economic Association* 1, s. 990–1029.

Rochet, J.-C. & Tirole, J. (2006): Two-sided Markets: A Progress Report. *RAND Journal of Economics* 35, s. 645–667.

Exportringar är ett sätt att underlätta samarbete mellan små och medelstora företag som har intentioner att internationalisera sin verksamhet. Logiken bakom exportringar är att samarbetet skall förstärka konkurrenskraften. I grupp kan företagen sammanslå sina resurser och dela på kostnader och risker.

I artikeln utreds vilka faktorer som påverkar resultaten i exportringar. Tre ringar undersöktes i studien. Resultaten visar att konceptet fungerar, men det finns utrymme för förbättring. En central faktor är kompatibiliteten mellan företagen, vilket är relevant att beakta vid organisationen av exportringar. En kund- eller en systemorienterad organisation beaktar kompatibiliteten bättre än en marknadsorienterad organisation.

Ensam är sällan stark – samarbete i exportringar

Regeringar över hela världen har startat ett brett antal program för att uppmuntra utvecklingen av export (se t.ex. European Commission, 2008). Så är fallet även i Finland. Samarbete och gemensamma projekt står bl.a. inskrivet i Arbets- och näringsministeriets (2008) strategi för främjandet av export och internationalisering i små och medelstora företag (sm-företag). Ordspråket lyder att "ensam är stark". När det gäller t.ex. start av export till främmande länder kunde ordspråket istället lyda att "ensam är sällan stark".

I Finland är exportringar ett sätt att främja samarbete mellan sm-företag som har intentioner att internationalisera sin verksamhet. Logiken bakom exportringar är att företagen borde vara kapabla att uppnå mera på de utländska marknaderna, när de agerar som grupp och inte som enskilda företag. I grupp kan de sammanslå sina resurser och dela på kostnaderna och riskerna.

Forskning om exportringar har i en begränsad utsträckning genomförts både i Finland och internationellt. Orsaken till det är att exportringar enligt den finska modellen inte verkar vara vanliga i övriga världen. Exportringar som fenomen kan dock i viss mån jämföras med andra länders olika typer av exportgrupper och -nätverk. Dessa kan ibland omfatta över hundratals företag, vilket innebär att samarbetet i dylika konstellationer får en betydligt mindre intim karaktär, jämfört med samarbetet i exportringar.

I forskningen om exportringar har forskarna intresserat sig för t.ex. utvecklingen av företagets kunskap och förmåga i internationaliseringsprocessen (Chetty & Patterson, 2002), ekonomiska och icke-ekonomiska relationers roll (Welch et al., 1996), organisations- och omstruktureringsprocesser (Wilkinson et al., 1998) samt slutligen har forskningen försökt att identifiera

* Henrik Virtanen fungerar som överlärare i marknadsföring vid Vasa yrkeshögskola, enheten för företagsekonomi och turism.

faktorer som påverkar grundandet och utvecklingen av exportringar (Ferreira, 2003). Forskningen i Finland har i huvudsak fokuserat på att evaluera aktiviteterna i och betydelsen av finska ringar (Nummela, 1999; Nummela & Pukkinen, 2004).

Exportringar är ett viktigt ekonomisk-politiskt verktyg för att främja internationaliseringen i finska sm-företag. Forskning som vidareutvecklar kunskapen kring exportringar är därför viktig. Syftet med denna artikel är att utreda vilka faktorer som påverkar resultaten i exportringar. Studien utreder vilket värde de deltagande företagen i de fokala ringarna upplever att deltagandet har fört med sig. Studiens kontribution är att föra en vidare diskussion kring organisation av exportringar.

Samarbete mellan sm-företag

Vissa sm-företag är inte intresserade av internationalisering. Varför intresse saknas kan enligt en studie av Virtanen et al. (2002) bl.a. bero på brist på resurser och/eller kunskap, att produkten inte är lämplig för export och slutligen att företagarna är nöjda med sin verksamhet på nuvarande nivå. Slutsatsen är att dessa sm-företag inte vill växa eller ändra sin verksamhet.

Företagets tillväxt verkar vara en nödvändig faktor för att intresset för export skall öka. Intresse för export är en föregångare till intresse för exportsamarbete. Företag kan på egen hand gå ut på internationella marknader och t.o.m. vara framgångsrika, men internationella affärer innebär att sm-företagen stöter på olika problem.

Sm-företagens begränsande resurser när det gäller t.ex. FoU, produktutveckling, produktion, marknadsföring och export har lett till en ökad förekomst av olika typer av samsarbetskonstellationer inom många branscher. Genom samarbete kan parterna uppnå stordriftsfördelar som är nödvändiga för att upprätthålla konkurrenskraften. Genom samarbete kan parterna även uppnå synergieffekter, då var och en part kan koncentrera sig på det man är bäst på. Samarbete kan även vara mindre riskfyllt och kapital-

krävande när man går ut på nya marknader. Fördelarna kan också kopplas till kunskap och lärande, t.ex. genom benchmarking och informellt informationsutbyte.

Framgångsfaktorer i exportringar

Enligt Finpro (2009) omfattar en exportring vanligtvis fyra till sex företag. Minimiantalet deltagande företag är fyra. Sex företag är inte en maximigräns, men ju flera deltagare, desto svårare är det att skapa ett nära samarbete mellan samtliga parter. Syftet med ringarna är att starta export av företagets kompletterande produkter eller tjänster till en bestämd målmarknad (eller några marknader). Mixen av konkurrensinriktade och kompletterande element i en ring är problematisk. Rekommendationen är att gruppmedlemmarna skall komma från samma bransch, men inte konkurrera med varandra. Å andra sidan, om företagets produkter, tjänster och intressen inte i viss mån tangerar varandra, är det svårt att uppnå synergieffekter. När företagen har gemensamma intressen, kan man t.ex. utbyta information om kundkontakter man har fått på målmarknaden.

Initiativet till att grunda en exportring kan tas av företag, organisationer eller konsulter. Företagen i en ring delar på kostnaderna för en gemensam exportchef. Exportringar får projektfinansiering av t.ex. internationella, nationella, regionala och lokala finansärer. Projektperioden varar vanligtvis från ett till tre år. Enbart Finpro har sedan 1993 drivit ungefär 300 exportringar med över 1 000 deltagande sm-företag (Finpro, 2009). Populariteten har ökat år för år. Finpro är den största finska aktören involverad i organisation av exportringar. Verksamheten i exportringarna följer ett visst koncept, men i slutändan är det de deltagande företagen som beslutar om utformningen.

Sammansättningen av gruppen eller sammansättningen av människor, organisationer och företag är viktig. I en studie av australiensiska exportgrupper inom foderbranschen kom Welch et al. (1996) fram till att

de preexisterande, ofta informella relationerna och nätverken, har en betydelse för att få parterna att arbeta bra tillsammans. I samarbeten sätts personer att arbeta tillsammans. Personkemi, ömsesidigt förtroende mellan individerna samt konsensus angående val av målmarknad, målsättning och långsiktigt perspektiv är viktigt. Därtill kan man komma ihåg att för stora grupper påverkar samarbetet negativt (Nummela & Pukkinen, 2004).

I en studie av EU-finansierade nätverk av sm-företag i Sverige, kom Ahlström-Söderling (2002) fram till att nätverk som spontant uppstår kring en önskan att tillvarata affärsmöjligheter har en stor chans att överleva på lång sikt. En slutsats av detta är att sannolikheten för att samarbetet i formella exportringar skall upphöra efter projekttiden är stor. Exportringarna kan dock fungera som inkörsport till informella nätverk. Informella nätverk fortsätter sitt liv på egen hand och är inte beroende av det formella nätverket.

I exportringar underlättas samarbetet av externa aktörer (t.ex. projektledare, exportchefer, myndigheter o.s.v.). Hjälp från samarbetsfrämjande aktörer kan behövas p.g.a. att företagen inte är medvetna om samarbetsmöjligheterna och/eller deras oförmåga att hitta potentiella partners att samarbeta med. Ferreira (2003) har studerat portugisiska exportnätverk inom livsmedels- och skobranschen. Resultaten visar att de samarbetsfrämjande aktörernas understöd var betydande speciellt i startfasen.

I början är de samarbetsfrämjande aktörernas roll att identifiera potentiella medlemmar och potentiella samarbetsaktiviteter för att säkerställa att de "rätta" sm-företagen kan delta i ringarna. "Rätta" betyder i detta sammanhang att företagets resurser är tillräckliga (även finansiellt), att produkterna är lämpade för export samt att det finns ett genuint intresse för internationalisering och samarbete. Därefter är de samarbetsfrämjande aktörernas funktion att sammankalla till möten, att skapa ett neutralt forum för diskussion, att ge information

och slutligen att fungera som en mäklare till andra externa nyckelaktörer.

KVARKEN BUSINESS PARTNERS

Olika EU-program för att främja sm-företagens export, har lett till att några gränsöverskridande samarbetsprojekt har uppstått. Ett exempel finns i Irland och Nordirland (InterTradeIreland, 2007). Ett annat exempel är projektet som står i fokus i denna studie. Dessa exempel är dock ganska exceptionella. I de flesta typer av exportsamarbeten kommer företagen från samma land.

Projektet Kvarken Business Partners (KBP) startade år 2003 och avslutades hösten 2007. Rent praktiskt hade projektet som syfte att förbättra samverkan över Kvarken, m.a.o. att betjäna gemensamma kunder i eller utanför regionen (Kvarken Business Partners, 2007). Kvarkenregionen omfattar Österbotten, Sydösterbotten och Mellersta Österbotten i Finland samt Västerbotten och Örnsköldsvik kommun i Sverige. KBP-projektet organiserades och administrerades av Vasa yrkeshögskola. Andra parter i projektet (t.ex. företag, finansiärer och företagargorganisationer) kom från båda sidorna av Kvarken.

Tre branschspecifika exportringar, med sammanlagt 18 sm-företag grundades för att uppfylla projektets mål. Den första exportringen (Träexportringen) bestod av fem sm-företag inom träbranschen, med Irland som målmarknad. Företagen tillverkar kompletterande träkomponenter till hus, såsom sågat och hyvlat virke, dörrar, köksdörrar, dörr- och fönsterkarmar samt trappor. Två av företagen är svenska, tre har finsk nationalitet. Två personer fungerade som exportchef i denna grupp, eftersom den första exportchefen avsåg sig jobbet ungefär i mitten av projektperioden.

Den andra exportringen bar namnet Technologies for land and sea. Målmarknaderna för gruppen låg i norra delarna av Europa och i Skandinavien. Till gruppen hörde åtta sm-företag, tre från Sverige och fem från Finland. Företagen tillverkar produkter och utrustning för professionellt bruk

inom sjöräddning, sjöbevakning, oljebekämpning samt även utrustning för specialtransporter till sjöss och på land.

Företagen i den tredje exportringen (Miljöexportringen) representerar miljöindustrin. Målet var att göra affärer i Litauen. Fem sm-företag hörde till denna grupp, tre finska och två svenska. Företagen erbjuder miljöteknologi för återanvändning, hantering av avfall, vatten- och luftrening samt produktion av biobränsle. Exportchefens uppgifter delades av två personer; en exportchef från Finland och en lokal exportassistent från Litauen.

Aktiviteterna och exportchefernas verksamhet var likartad i samtliga exportringar. Grupperna beslöt själva vilka målmarknader man skulle rikta in sig på och vilka aktiviteter som skulle vidtas. Interna möten, sökande av nya kundkontakter, "fact-finding" resor, seminariearrangemang, deltagande i mässor och utställningar, produktion av gemensamt marknadsföringsmaterial och gemensamma broschyrer, benchmarking och slutligen uppgörande av gemensamma offerter är några exempel på de gemensamma aktiviteterna. Utveckling av företagens exportplanering var också på agendan. Vissa av dessa aktiviteter ledde sist och slutligen till konkreta affärer för företagen, antingen enskilt eller gemensamt.

Nyttan av att delta i exportringarna

För att uppfylla syftet med studien, delades undersökningsprocessen upp i två faser. Den första datainsamlingen genomfördes under åren 2005 och 2006, d.v.s. under den period när företagen var aktiva i de formella grupperna. Data samlades in genom personliga intervjuer av företagsledarna och genom dokument. Alla 18 företag deltog i intervjuerna.

Den andra datainsamlingen genomfördes ungefär ett halvt år efter att projektet formellt hade avslutats, d.v.s. våren och hösten 2007. Syftet med den andra datainsamlingen var att identifiera förändringar som inträffat i företagets verksamhet, och som kunde kopplas till deltagandet i exportringarna.

En e-post enkät med öppna frågor användes som metod i den andra datainsamlingen, eftersom forskningsfrågorna var relativt få och korta. Trots flera påminnelser var det fyra företag som inte besvarade enkäten. Informationen från enkäten kompletterades med data från projektrapporterna.

Orsakerna till varför företagen deltog i KBP-projektet kan indelas i tre huvudkategorier: (1) man önskade en ökning av försäljningen och exporten, (2) man ville hitta nya potentiella marknader, kunder och partners samt (3) man vill lära sig mera om marknader och exportaktiviteter samt utbyta tankar med andra företag. Orsakerna i den första kategorin kan beskrivas som mera kortsiktiga, medan de två följande kategorierna omfattar mera långsiktiga orsaker.

Studien visar att lite färre än hälften av företagen upplever att en märkbar ökning i antalet offertförfrågningar och antalet affärer har inträffat under projektet eller efter projektperiodens slut. De företag som upplever en ökning kommer från alla tre exportringar. För de andra företagen var det vid tiden för studien ännu inte möjligt att påvisa någon signifikant ökning i exportverksamheten till målmarknaderna. Speciellt när det gäller en ökning av affärer, kan det vara svårt att upptäcka en sådan kort efter ett deltagande i en exportring.

I de undersökta exportringarna kan man upptäcka att det har skett en klar förbättring av de deltagande företagets exportverksamhet. Detta gäller speciellt de företag som vid undersökningstidpunkten kunde definieras som mindre erfarna exportörer. Planeringsprocessen har blivit mera systematisk, och man har allt mera börjat kritiskt granska sin exportverksamhet. Efter projektperiodens slut har även ungefär en tredjedel av företagen gjort nyanställningar och andra förändringar i organisationen för att effektivisera exportverksamheten.

Ett annat positivt resultat är att drygt två tredjedelar av företagen upplever att deras exportkunskap har ökat. Man har fått kunskap om nya marknader, hur operera på nya marknader, export och utrikeshandelstek-

nik samt exportplanering. Även på denna punkt är det mest de mindre erfarna exportörerna som naturligt upplever att en förändring har skett. Att man har lärt sig av varandra och den sociala interaktionen med andra medlemmar i gruppen uppskattades som viktig.

Många nya samarbetskonstellationer har i alla tre exportringar uppstått under och efter projektet. Dessa nya konstellationer kan beskrivas som dyader eller triader, m.a.o. samarbete mellan två eller tre företag. Alla gruppmedlemmar i respektive exportring har inte fortsatt att samarbeta med varandra, utan snarare är det frågan om att vissa företag har intensifierat samarbetet sinsemellan. De nya samarbetena omfattar ungefär hälften av de deltagande företagen. En mindre mängd nya samarbetskonstellationer har även uppstått mellan de deltagande företagen i exportringarna och externa partners. Främst har det varit frågan om nya samarbeten med lokala agenter, vilket har ökat försäljningen på målmarknaderna.

Problem i exportringarnas verksamhet

Exportringarna i KBP-projektet uppvisar positiva resultat. Samtidigt finns det verksamhet som kan förbättras. Problemen är kopplade både till de deltagande företagen och till ringarnas organisation och koordination. Inom dessa identifierade problemområden finns det således utrymme för förbättring.

Många av de deltagande företagen var av den åsikten att de inte var tillräckligt aktiva under projekttiden. Problemet var att ha tid och att allokera resurser för aktiviteterna. Små företag har små resurser och få anställda, vilket bör beaktas när man deltar i en exportring. Företagen upplevde att de var mera engagerade och aktiva när de såg nytta av sina ansträngningar, t.ex. när offerförfrågningar kom in.

Ett stort problem var att många av företagen bedömde samarbetet i exportringarna som rudimentärt eller icke-existerande. I viss mån samarbetade man, men företagen önskade t.ex. mera produktionsarbete, mera gemensamma försäljningsre-

sor och mässdeltagande, mera formell och informell dialog samt mera informationsutbyte. Grundproblemet var att man upplevde att kompatibiliteten mellan företagen, företagets produkter och deras intressen var svag. Företagen kommer från samma bransch, men tillverkar olika produkter och riktar in sig på olika nischer och kunder. Det är möjligt att uppnå större kontrakt när företagets produkter kompletterar varandra och de kan leverera till samma kunder.

Företagen förväntade inte att ett deltagande i en exportring skulle föra med sig en snabb ökning av försäljningen och exporten. Ändå var det många informanter som i intervjuerna uttryckte att de förväntade sig någon form av påtagligt resultat redan under projektperioden. Många företag fick till stånd en del affärer redan under projekttiden, medan nyttan för de andra var t.ex. intensivare kontakter till kunder och potentiella partners, en ökad synlighet genom deltagande i mässor och utställningar samt slutligen en ökad kunskap om export överlag och om målmarknaderna i synnerhet.

I både trä- och miljöexporteringen reflekterade situationen på målmarknaderna i viss mån gruppernas resultat. I träexporteringen märkte man att prisnivån var lägre på den irländska marknaden samt att produkterna kunde ha anpassats till lokala krav och behov. Företagen i miljöexporteringen fick uppleva att deras teknologi i viss mån var för avancerad och för dyr för de litauiska kunderna. Behovet av miljöteknologi är litet och kunderna måste övertygas att dylik teknologi är nödvändig.

Exportchefens engagemang, aktivitet och arbete bedömdes både som positivt och i viss mån negativt, beroende på vilken exportring företagen hörde till. I träexporteringen skedde det ett oplanerat byte av exportchef ungefär i mitten av perioden. Detta byte invercade på ringens verksamhet. Den nya exportchefen fick starta från noll och hade dessutom inte möjlighet att arbeta heltid.

Företagen var av den åsikten att exportchefens roll närmast är att fokusera på för-

arbetet till försäljning, m.a.o. att konsultera företagen samt att hitta, etablera kontakter till och slutligen besöka potentiella kunder. Resten av försäljningsarbetet är upp till företagen. Fördelningen av roller var relativt klar för företagen, men det är skäl att poängtera att oklara förväntningar kan skapa problem.

EXPORTRINGAR I FRAMTIDEN

Det är ändamålsenligt att fortsätta med exportringsprojekten som ett stöd för internationaliseringen i finska sm-företag. Konceptet med exportringar som ett ekonomisk-politiskt verktyg fungerar. Det finns ändå utrymme för en förbättring av konceptet. Deltagandet i en exportring behöver inte vara beroende av avsaknad av exporterfarenhet utan även beroende av intresse för en specifik marknad.

Både stora och små företag, erfarna och mindre erfarna exportörer kan delta i en exportring. Konceptet med exportringar är ändå mest relevant för företag som kan karakteriseras som mindre erfarna exportörer, mätt både enligt exportandelar och enligt exportens regelbundenhet. Detta gäller speciellt när målet med exportringen är att fokusera på exportplanering och -kunskap. Även mera erfarna exportörer kan ha nytta av ett deltagande ifall målet är att generera affärer och att främja samarbete.

Att tänka på när det gäller exportringar

De företag som på egen hand inte kan fortsätta exporten efter ett exportringsprojekt är mindre lämpade för deltagande. Företagen borde åtminstone ha någon person ansvarig för export innan de går med i ett projekt. Ett svagt engagemang, d.v.s. otillräckligt med tid och resurser för planerade aktiviteter, leder till svaga resultat (Nummela & Pukkinen, 2004). Svaga resultat leder i sin tur till att engagemanget och aktiviteten avtar ytterligare. Den negativa spiralen är självförstärkande.

Exportchefens engagemang och aktivitet är således inte den enda faktorn som skapar resultat i exportringar, utan företagens

egen aktivitet och engagemang är lika, om inte ännu mera viktig. Exportchefens roll borde i förväg klargöras för att undvika irrelevanta förväntningar från företagets sida. Enligt Ferreira (2003) är exportchefens roll viktig. Exportchefens roll är att aktivt arbeta med säljförberedande aktiviteter, resten är upp till företagen.

Resultaten från ett deltagande i en exportring är nödvändigtvis inte synliga genast. Detta bör företagen vara medvetna om. Det är relevant att förväntningarna är satta på en realistisk nivå. En balans mellan lång- och kortsiktiga resultat är bra (jmf. Wilkinson et al., 1998). Ett deltagande innebär inte enbart kortsiktiga ekonomiska fördelar utan skall också ses som ett sätt att öka den internationella konkurrenskraften på lång sikt. Ändå bör någon form av påtagligt resultat, t.ex. offertförfrågningar eller annat att arbeta vidare med, synas relativt snabbt (jmf. Nummela & Pukkinen, 2004). Påtagliga resultat förhöjer engagemanget och aktiverar gruppmedlemmarna.

Målsättningen i en exportring behöver således inte vara kopplad till ökad export. Huvudsaken är att den är klar och kompatibel med företagets egna mål. Ferrerias (2003) studier bekräftar att konsensus vad gäller val av målmarknad, målsättning och ett långsiktigt perspektiv spelar en viktig roll i hur gruppen fungerar.

I startfasen av en exportring är en noggrann skanning av målmarknaderna viktig. Målmarknadens prisnivå och kvalitetskrav, teknologi, produkternas förädlingsgrad och lokala anpassning, marknadsläge o.s.v. kräver uppmärksamhet (jmf. Nummela & Pukkinen, 2004). Produkterna och tjänsterna bör möta ett behov på marknaden och anpassas enligt detta behov.

Lärande och informationsutbyte är en viktig aktivitet i exportringar, vilket även Chetty och Patterson (2002) poängterar i sin studie av nyzeeländska exportgrupper inom telekommunikation. Inte enbart kunskap om t.ex. exportverksamhet och marknader är viktig, utan även lärande genom benchmarking, gemensamma "fact-finding"

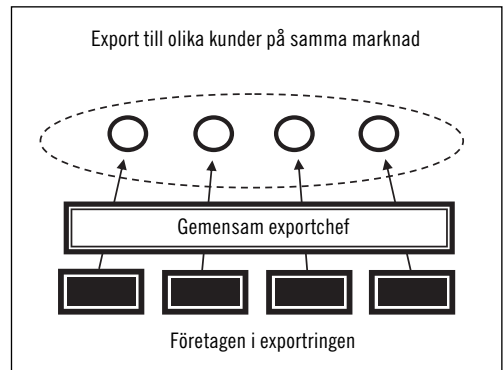
resor, gemensamma besök till kunder, gemensamt deltagande i mässor och utställningar, informella möten och diskussioner samt träffar av mera social karaktär skall inte glömmas bort. Interaktion och sociala band mellan gruppmedlemmarna, gruppstorlek och kompatibilitet är exempel på faktorer som påverkar förutsättningarna för lärande och informationsutbyte.

Alternativa sätt att organisera exportringar

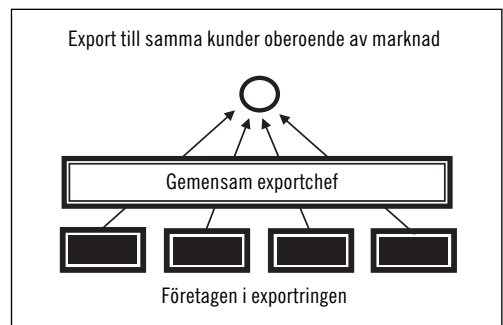
Kompatibilitet mellan företagens produkter, tjänster och intressen, vilket underlättar samarbete, är en fråga om organisation och omorganisation av exportringar. Med olika intressen minskar behovet av samarbete, och därmed undermineras även idén med exportringar. Nummela och Pukkinen (2004) resultat indikerar även de att kompatibilitet och intensivt samarbete skapar bättre resultat.

En *marknadsorienterad* organisation utnyttjades till största del i KBP-projektet. Den är även en vanligt förekommande form i andra exportringar. I denna typ av exportringar erbjuder de deltagande företagen sina produkter och tjänster till olika kunder som befinner sig på samma målmarknad. Ett exempel kunde vara en exportring som omfattar leverantörer till varvsindustrin i Syd-korea och Kina, m.a.o. kan det innebära allt från målfärg till avancerad elektronisk utrustning som behövs vid nybyggnad, reparation och ombyggnad av olika typer av stora och små fartyg. Problemet med denna organisationsform är att företagen nödvändigtvis inte behöver samarbeta, eftersom de vanligen har skilda kunder. Den gemensamma nämnaren är att företagen hör till samma ring, de har en gemensam exportchef och de riktar sig till samma målmarknad. I den mest viktiga aktiviteten eller försäljning, agerar de på egen hand.

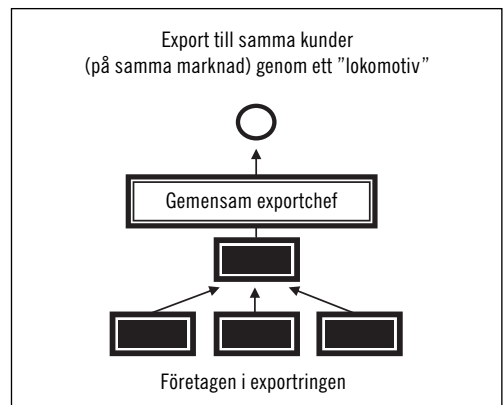
Ett utvecklingsförslag för att komma runt problematiken med brist på kompatibilitet och samarbete är att organisera exportringarna utgående från kunderna, d.v.s. ha en *kundorienterad* organisation. Utgångspunk-



Figur 1. Marknadsorienterad exportring.



Figur 2. Kundorienterad exportring.



Figur 3. Systemorienterad exportring.

ten i den är att gruppmedlemmarna riktar sig till samma kunder, antingen på samma eller på olika marknader. Spinner man vidare på exemplet med varvsindustrin, så kunde det i det här fallet vara så att man i ex-

portringen som sina kunder väljer t.ex. varv som bygger stora lyxkryssare. I ringen kan t.ex. leverantörer som har sin verksamhet inom inredning av lyxkryssare ingå. Fokus överflyttas från gemensamma marknader till gemensamma kunder eller kundgrupper, oberoende av vilka marknader kunderna befinner sig på.

En *systemorienterad* organisation för det kundorienterade organisationstänkandet en bit framåt. I en dylik exportring fungerar majoriteten av företagen som underleverantörer till en huvudleverantör i ringen, d.v.s. ett "lokomotiv" som drar hela gruppen. Denna organisationsform ger gruppen en möjlighet att erbjuda hela system till kunderna, t.ex. kompletta hyttmoduler till stora lyxkryssare.

De kund- och systemorienterade organisationerna sätter andra krav på kompatibiliteten mellan företagen och sätter andra krav på nödvändigheten av samarbete. I en kundorienterad exportring är det fortfarande inte nödvändigt att medlemmarna samarbetar, men situationen skapar naturliga förutsättningar för ett horisontellt samarbete. I en systemorienterad exportring är medlemmarna tvungna att samarbeta och kompatibiliteten mellan medlemmarna är en urvalsgrund för gruppen.

En eventuell omorganisation av exportringar, t.o.m. under projekttiden, kan vara relevant. I en studie av australiensiska foder- och spannmålexportgrupper kom Wilkinson et al. (1998) fram till att en sorterings- och struktureringsprocess borde tillåtas. Gruppmedlemmarna får vartefter erfarenhet av varandra och gruppens aktiviteter, och som en följd av detta kan de välja att fortsätta eller att lämna gruppen. De företag som identifierar ömsesidiga synergieffekter och som producerar kompatibla och kompletterande produkter och tjänster har störst potential för samarbete. Denna konklusion förordar *öppna* exportringar. Hitills har största delen av alla exportringar organiserats som *slutna*, d.v.s. det är samma företag som är med i exportringen från början till slut. I *öppna* ringar är organisa-

tionen mera flexibel, eftersom företag kan hoppa av och nya tillåtas komma med ifall behovet ändras. Då projektperioderna är korta kan ändå inga större förändringar i praktiken ske i konstellationerna, eftersom det tar tid.

Utgångspunkten att alla företag som ingått i en exportring skall fortsätta att samarbeta efter projektens slut, och att detta är det sätt på vilket man mäter ringens resultat, är orealistisk (Welch et al., 1996). Denna studie visar att vissa företag fortsätter att samarbeta efter projektens slut. Den visar också att nya samsarbetskonstellationer, med partners som inte varit med i de ursprungliga ringarna, har uppstått. Detta styrker idén med öppna ringar.

Ett förslag till fortsatt forskning är att utvärdera olika organisationsformer. Alternativa organisationsformer har diskuterats i denna artikel, men det är fortfarande obesvarat om förslagen är lösningen på de upplevda problemen i studien. Vilken organisationsform man väljer är en fråga om vilken målsättning exportringen har. Andra organisationsformer kan vara relevanta om de primära målen är andra än att skapa samarbete.

REFERENSER

Ahlström-Söderling, R. (2002): SME Strategic Business Networks Seen as Learning Organizations. Paper presented at The 12th Nordic Conference on Small Business Research, Kuopio, Finland, May 26–28.

Arbets- och näringsministeriet (2008): Företagens internationalisering. Tillgänglig på www.tem.fi. Refererad 23.9.2008.

Chetty, S. & A. Patterson (2002): Developing Internationalization Capability through Industry Groups: The Experience of a Telecommunications Joint Action Group. *Journal of Strategic Marketing*, 10:1, ss. 69–89.

European Commission (2008): *Supporting the Internationalisation of SMEs. Good Practice Selection*. Official Publications of the European Communities, Directorate-General for Enterprise and Industry.

Ferreira, L.M. (2003): Walkshoes and Ivory Trade: Two Export Networks in Portugal. Paper presented at The 19th IMP Conference, Lugano, Switzerland, September 4–6.

Finpro (2009): Tillgänglig på www.finpro.fi. Refererad 18.2.2009.

InterTradeIreland (2007): Tillgänglig på www.intertradeireland.com. Refererad 20.4.2007.

Kvarken Business Partners (2007): Tillgänglig på www.kvarkenbusinesspartners.org. Refererad 1.2.2007.

Nummela, N. (1999): *Vientiyhteistyön onnistumisen ja siihen vaikuttavat tekijät*. Tutkimus Finpron vientirenkaista. Turun kauppakorkeakoulun julkaisuja, Sarja B5/1999, Turku.

Nummela, N. & T. Pukkinen (2004): *Nopeammin, tehokkaammin ja kauemmas? Vientirenkaat kansainvälistymisen tukena*. Kauppa- ja teollisuusministeriön tutkimuksia ja raportteja 1/2004, Helsinki.

Welch, D., L. Welch, I. Wilkinson & L. Young (1996): A Network Analysis of a New Export Grouping Scheme: The Role of Economic and Non-Economic Relations. *International Journal of Research in Marketing*, 13:5, ss. 463–477.

Wilkinson, I., L. C. Young, D. Welch & L. Welch (1998): Dancing to Success: Export Groups as Dance Parties and the Implications for Network Development. *Journal of Business and Industrial Marketing*, 13:6, ss. 492–510.

Virtanen, H., Skåtar, K., Ivars, L. & Nahan-Suomela, R. (2002): *Österbottniska företags internationalisering – en studie av deras planer, verksamhet, behov och problem*. Rapport från Vasa yrkeshögskola.

Krisen som utlöstes av den amerikanska subprime-bolånemarknaden 2007 spred sig snabbt inom det finansiella systemet och vidare till realekonomin. Konjunkturavmattningen blev häftig. De ekonomiska prognoserna reviderades nedåt gång efter gång. Centralbankerna hörde till de första som reagerade på oron. De ökade markant sin utlåning till bankerna mot fullgod säkerhet. I oktober 2008 skede en samordnad räntesänkning av ECB, Federal Reserve och fyra andra centralbanker, och styrräntorna har sänkts också efter det. Krisen har inneburit ett hot mot stabiliteten i det finansiella systemet. Regeringar och centralbanker har ryckt in med garantier och kapitalförstärkningar samt med åtgärder för att lyfta ut illikvida lån från bankernas balansräkningar

Om finanskrisen och centralbankspolitiken¹

Vid samfundets årsmöte för en månad sedan talade Markku Pohjola under rubriken "Är finanskrisen över?". Som tidigare vice koncernchef för Nordea har Markku Pohjola goda förutsättningar att bedöma den nuvarande krisen ur ett affärsbanksperspektiv.

Min egen infallsvinkel är av naturliga skäl en annan: jag vill delge er synpunkter på den globala finansiella och ekonomiska krisen ur ett centralbanksperspektiv.

Låt mig börja med att påminna er om att Finlands Bank numera har två huvuduppgifter; dels är centralbanken Finlands monetära myndighet, dels är banken en del av Eurosystemet, som består av Europeiska centralbanken i Frankfurt och av de nationella centralbankerna i de länder som har övergått till euro.

Våra kärnfunktioner är fyra till antalet. För det första har vi penningpolitik och forskning. Ränte- och andra beslut fattas gemensamt i ECB-rådet i Frankfurt, och där kan vi genom högklassig forskning och noggrant analysarbete utöva ett betydande in-

flytande på besluten inom Eurosystemet.

Den andra kärnfunktionen är finanstillsynen, vars betydelse har ökat betydligt sedan den finansiella krisen började. Finlands Bank ansvarar för upprätthållandet av den allmänna finansiella stabiliteten i landet, medan Finansinspektionen ansvarar för övervakningen av enskilda banker och försäkringsbolag.

Här i Finland har vi för vår del effektiviserat arbetet genom att den gamla Finansinspektionen sammanslogs med Försäkringsinspektionen vid årsskiftet.

Finanskrisen har också aktualiserat behovet av internationellt samarbete då det gäller finanstillsynen.

Den tredje kärnfunktionen är bankrörelsen; Finlands Bank fungerar som bankernas bank, och har samtidigt delansvar för genomförandet av Eurosystemets marknadsoperationer. Det är en kritisk funktion under krisen.

Och för det fjärde har vi ansvar för kontantförsörjningen, det vill säga Finlands Bank ska se till att det finns sedlar och mynt

* Finlands Bank

¹ Föredrag hållet vid Ekonomiska Samfundets möte på Finlands Bank, 10.3.2009.

i landet – och att de är äkta. Det är en känslig funktion under den finansiella krisen; om förtroendet för bankerna försvagas, ökar efterfrågan på sedlar snabbt.

De viktigaste penningpolitiska besluten – såsom räntesänkningen med 0,5 procentenheter 5.3.2009 – fattas vid ECB-rådets möten i Frankfurt.

Vid mötet utarbetar vi en kommuniké som speglar diskussion under mötet. Kommunikationen spelar en viktig roll i centralbankpolitiken.

Texten, i form av "ordförandens inledningsanförande", presenteras därefter på en presskonferens av chefdirektör Jean-Claude Trichet.

Låt mig nu gå vidare till dagens tema, finanskrisen och centralbankpolitiken.

GLOBAL EKONOMISK KRIS ÖVERRASKADE ALLA

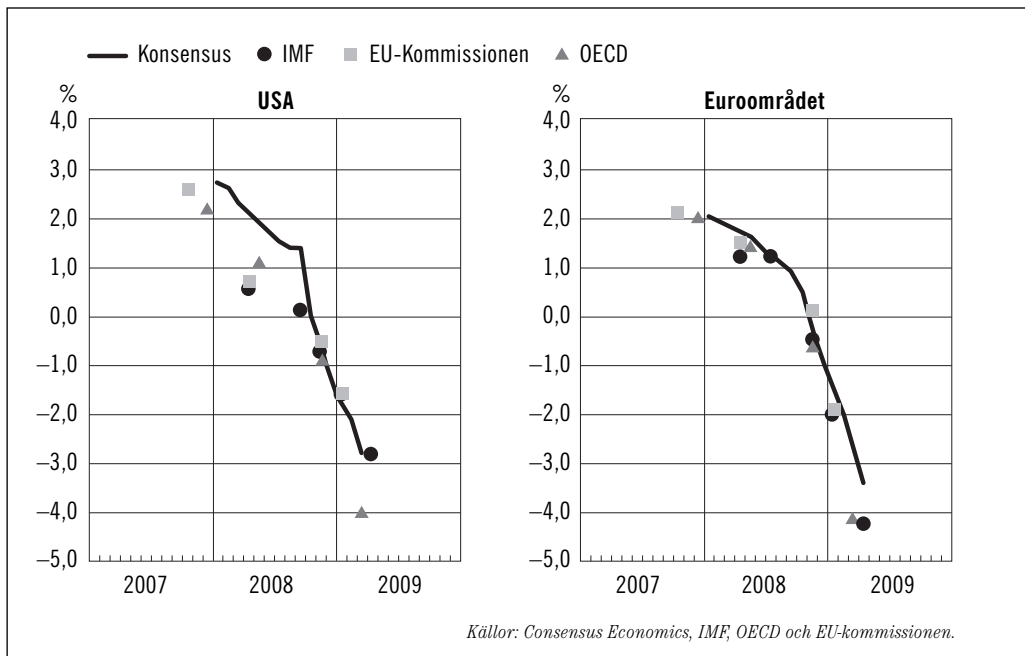
Krisen som utlöstes av den amerikanska subprime-bolånemarknaden år 2007 spred sig

snabbt inom det finansiella systemet och så småningom till realekonomin.

Den snabba och samtidiga konjunkturavmattningen världen över som började i oktober-november 2008 överraskade ändå alla. Under de senaste månaderna har konjunkturläget ytterligare försämrats.

Den globala ekonomin har stagnerat mera än väntat, och världshandeln har minskat. I USA är de ekonomiska indikatorerna mycket svaga och i Japan har totalproduktionen rasat. Ännu för ett år sedan talade man om "decoupling" (frikoppling). Tanken var att tillväxtekonomierna i Asien tar på sig rollen som lokomotiv när USA sackar efter. Scenariot slog inte längre in. Den ekonomiska tillväxten avtar nu i samma takt överallt. I tillväxtekonomierna kommer takten att vara högre men effekten lika djup.

Sedan januari 2008 har varje ny prognos varit sämre än den föregående. Internationella valutafonden IMF räknade i slutet på januari 2009 med att världsekonomin växer



Figur 1. BNP-prognoser för 2009.

med bara 0,5 procent i år och att världshandeln rentav minskar. Då det sker, ser vi slutet på en period med flera år av tillväxt till följd av den gynnsamma världshandelsutvecklingen.

Nationalprodukten minskar klart i de tre stora ekonomiska områdena USA, Europa och Japan. Inget europeiskt land står utanför krisen, fastän de negativa tillväxtchockerna har kommit från olika håll.

Länder med en stor finanssektor drabbades av krisen först. Där bostadsbyggnad genom ökad skuldsättning varit expansivt har inbromsningen varit mycket snabb. Och slutligen, från oktober 2008, har de mest exportberoende länderna som Finland drabbats av den globala konjunkturedgången.

Av EU-länderna i Finlands geografiska närhet har de baltiska länderna drabbats speciellt hårt. Prognoserna för BNP-utvecklingen har också där upprepade gånger reviderats nedåt.

Hur har de nordiska länderna klarat sig i turbulensen? Har det haft någon betydelse att de har olika penningpolitiska system? Finland är ett euroland. Danmark har sin krona men den är knuten till euron. Euron flyter mot andra valutor och Eurosystemets primära mål är att upprätthålla prisstabilitet.

Sverige och Norge har sina kronvalutor och en penningpolitik med inflationsmål. Island har fått ta till undantagsåtgärder på grund av stora ekonomiska svårigheter. Finanssektorn var exceptionellt stor i förhållande till den övriga ekonomin.

Trots skillnaderna i de penningpolitiska systemen har fyra av de nordiska länderna klarat sig bra under de senaste åren. Men nu har de alla drabbats av krisen lika hårt men i olika takt. Bruttonationalprodukten minskar 2009 markant och även sysselsättningsläget försämras.

Men det hela utlöstes alltså av subprimeproblemen i USA. Hur kunde dessa problem med bostadslån till mindre bemedlade familjer i USA utlösa en så stor global kris?

Framför allt i internationella banker har balansräkningarna under det här decenniet

svällt i allt snabbare takt. Subprimelån, som paketerades tillsammans med andra lån, värdepapperiserades och lyftes ut ur bankernas balansräkningar vilket bidrog till banksektorns överskuldssättning i USA.

Bostadslån beviljades hushåll med svag återbetalningsförmåga och lockbetet var två amorteringsfria år i början av låneperioden. I vissa fall lockades kunderna också med att räntan, som i medeltal var 8 procent, till en början lades till lånesumman.

Så länge bostadspriserna steg fungerade systemet. Efter två år kunde lånet omförhandlas eller bostaden säljas. När lånet hade lyfts ut ur bankens balansräkning kunde banken bevilja nytt lån med kapitalet.

Men då priserna började sjunka, var lånesumman snart högre än värdet på bostaden och systemet kollapsade. I de komplexa lånepaketerna fanns allt oftare subprimelån med ökande betalningsanmärkningar.

När man inte visste var subprimelånen fanns och till vilka belopp, köpte ingen längre dessa låneprodukter och ingen gav heller lån mot dem. Likviditeten i banksystemet sinade. Marknadsräntorna steg.

Först torkade likviditeten in, och sedan började kreditförluster realiseras. Förlusterna tärde på det egna kapitalet. När det egna kapitalet minskar, minskar bankens utlåningskapacitet tiofalt.

Det betyder deleveraging, det vill säga en minskning av hävstångseffekten i det finansiella systemet.

Bankerna tvingades skära ned på sin utlåning. De stora internationella bankerna drog sig tillbaka till hemlandet. De lämnade efter sig en stor lucka inom företagsfinansieringen även i Finland. Tillgången till lån minskade och priset steg.

Subprimeproblemen i USA utlöste en global korrigeringsrörelse då bostadspriserna började sjunka. Problemen med affärsmodellen avslöjades: riskbuffertarna var alltför små och marknadsfinansieringen var alltför stor.

Det rådde också ovisshet om var förlusterna låg. Resultatet blev att marknadsför-troendet rasade. I början tolkades det som

brist på likviditet och som att enskilda banker hade kapitaltäckningsproblem. Senare visade det sig vara ett vittomfattande solvensproblem i det finansiella systemet som helhet.

Lehman Brothers konkurs 15.9.2008 utlöste panik. Beträffande investmentbankens balansräkning konstaterade man: *”On the left side there was nothing right and on the right side there was nothing left.”*

Riskpremierna lyftes upp på ett nytt plan; bankerna ville trygga sin egen likviditet och inte låna till varandra. Bankernas förluster var stora. Till en början gick det att få nytt kapital men tillgången försvårades snabbt.

CENTRALBANKSOPERATIONER

Centralbankerna hörde till de första som reagerade på marknadsoron. De ökade markant sin utlåning till bankerna mot fullgod säkerhet.

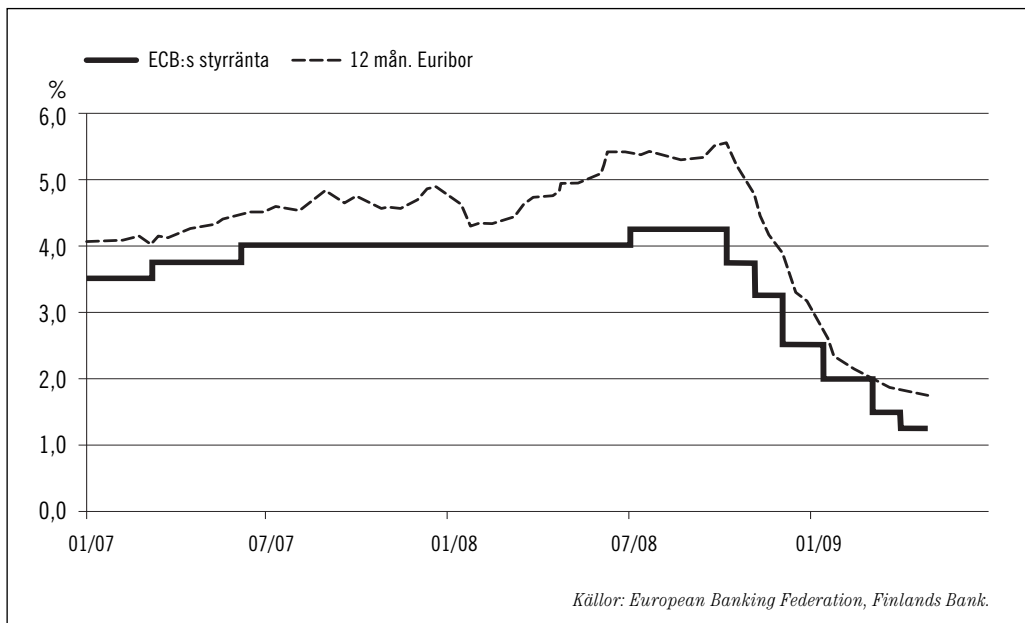
När marknaderna fungerar normalt jämnar bankerna ut likviditeten på interbank-

marknaden. Med andra ord vilar bankernas likviditet på möjligheten att vid behov låna av andra banker och av centralbanken som en sista utväg. Interbankmarknaden bygger på förtroende mellan bankerna och motpartsrisken upplevs som låg. När bankernas förtroende raseras minskar viljan att ge andra banker lån utan säkerhet.

Centralbankerna har haft till uppgift att förse marknaderna med tillräcklig likviditet för bankernas behov.

Om centralbankssamarbetet vittnar också den historiskt unika samordnade räntesänkningen i oktober 2008. ECB och Federal Reserve beslutade tillsammans med fyra andra centralbanker att samtidigt sänka sina styrräntor med en halv procentenhet.

Federal Reserve har följt den japanska utvecklingen och den amerikanska styrräntan har i praktiken sänkts till 0. Sedan räntesänkningen med en halv procentenhet 5.3.2009 är ECB:s styrränta 1,5 procent, vilket är lägre än någonsin i Ekonomiska och



Källor: European Banking Federation, Finlands Bank.

Figur 2. ECB:s styrränta och Euribor.

monetära unionens historia. På samma möte sänkte vi bankernas inlåningsränta i ECB till 0,5 procent.

Det minskade inflationstrycket inom euroområdet har möjliggjort denna utveckling. Marknadsräntorna, euribor, var på grund av marknadsstörningarna länge osedvanligt mycket högre än styrräntan.

Den gradvisa normaliseringen på penningmarknaden har lett till att penningpolitikens transmissionsmekanismer nu fungerar bättre. ECB:s likviditetspolitik – som går ut på att våra motparter kan låna så mycket de vill till styrräntan – har lett till att marknadsräntorna från Eonia till 12 månaders euribor har sjunkit. I början på mars sjönk 12 månaders euribor till under 2 procent, det vill säga till en nivå som då till och med låg under styrräntan.

Då vi närmar oss nollräntenivån har diskussioner inletts om vad centralbanken därefter kan göra. Man diskuterar olika former av ”kvantitativ lindring” eller ”kreditlindring” av penningpolitiken. Det betyder bland annat att centralbanken försöker inverka på avkastningskurvan genom att på marknaden köpa privata skuldebrevslån eller statspapper. Centralbanken kan också öka likviditeten på sådana marknader som inte fungerar.

Federal Reserve och Bank of England har redat vidtagit den här typen av kvantitativa åtgärder med statens stöd. ECB:s institutionella position är en annan; centralbanken är självständig och agerar på egen risk. Men vi utesluter ingenting.

PENNINGPOLITIK ÄR INTE NOG: SKRÄPBANK ELLER KAPITALISERING?

När krisen fördjupades efter investmentbanken Lehman Brothers konkurs försvagades bankernas finansiella ställning ytterligare, och deras kapitaltäckning och hela banksystemets stabilitet hotades. Riskpremierna steg kraftigt och utlåningen stramades åt ytterligare.

I oktober 2008 fick USA och några europeiska länder akuta problem när bankerna behövde kapitalförstärkning och få de illikvida lånen lyfta ur sina balansräkningar.

Ronald Reagan sade när han tillträdde som president: *”Government is not the solution, government is the problem.”* Nu säger man: Krisen är så djup att det inte finns några andra lösningar än regering, stat och centralbank. Varför? Därför att endast regeringen har orubblig rätt till skatteinkomster. Endast centralbanken kan skapa pengar och sörja för likviditeten i banksystemet.

I många länder studerade man intensivt de nordiska bankkriserna och lösningarna från 1990-talet. Först slog Storbritannien in på kapitaliseringsvägen följt av EU och efter en viss tvekan också USA. Kapitalinjektioner var det snabbaste och öppnaste sättet att stärka banksystemet.

Bankernas långfristiga upplåning hade också försvårats och blivit dyrare. Staterna beslutade ställa garantier för bankernas upplåning så att utlåningen kunde fortsätta. Det finansiella systemet är blodomloppet för ekonomin; om blodet slutar cirkulera hotas hela ekonomin.

De politiska beslutsfattarna har inte haft någon lätt uppgift: De ska garantera att den för ekonomin så livsviktiga bankutlåningen fortsätter men samtidigt se till att skattebetalarnas pengar inte slösas.

Alla har stått inför samma dilemma; ECB har för egen del försökt bidra till en lösning genom att få till stånd en samsyn om de bästa metoderna. Om kapitalisering och garantier har det lyckats.

Frågan om så kallade skräpbanks är fortfarande öppen i de flesta länder. Om staten redan har tagit över en bank, är lösningen enkel: då blir det ju fråga om en intern överföring.

Men problem uppstår med privata banker: Hur ska de illikvida lånen prissättas? Om de värderas till marknadspris, leder nedskrivningarna till förluster som urholkar bankens kapital och utlåningskapacitet. Om lånen prissätts till bokfört värde som är högre än marknadspriset, blir det ett statligt stöd som ger banken en konkurrensfördel. I många länder söker man fortfarande en lösning på problemet.

VAD VAR DET SOM GICK SNETT?

Bankerna hade alltså byggt upp en verksamhet som i alltför hög grad var beroende av marknadsfinansiering och de hade låtit sina kapitalbuffertar tunnas ut.

Också många andra orsaker låg bakom problemen. Först och främst litade man på att bostadspriserna alltid skulle stiga. De övriga orsakarna kan vi sammanfatta i följande sex punkter:

- 1) Kreditvärderingsföretagen hade misslyckats i sina riskbedömningar av de komplexa låneprodukterna.
- 2) Bankerna och investerarna litade alltför mycket på kreditvärderingsföretagens kreditbedömningar och gjorde inte tillräckligt med egna.
- 3) Med de moderna riskdiversifieringsmetoderna inbillade man sig att det gick att skjuta på riskerna och att det var osannolikt att de skulle realiseras.
- 4) Långgivningskriterierna förlorade sin verkan när långgivaren (investeraren) i den långa värdepapperiseringskedjan tappade kontakten med låntagaren.
- 5) Bonussystemen i bankerna frestade till okontrollerad utlåning och risktagande. Bonusarna var kopplade till lånevolymer, inte återbetalningar.
- 6) Man litade på att likviditeten inte skulle sina. Man insåg inte att misstroendet sprider sig när de första bankerna börjar redovisa stora förluster.

William Easterly:

The White Man's Burden

Penguin Books, 436 s. London 2006.

ISBN 1-59420-037-8

Varför fungerar inte u-landsbiståndet?

Det är bara att medge: Biståndet till fattiga länder har inte hjälpt dessa att utvecklas. I själva verket har de mest framgångsrika u-länderna och före detta u-länderna fått lite hjälp medan många av de länder som fått allra mest hjälp stampar på stället. I kombination med normal avundsjuka, lätt dokumenterad på tidningarnas insändarsidor, leder detta till att det är svårt att öka biståndsinsatserna. För att motverka detta krävs det storstilade initiativ och deklARATIONER av allt och alla, från FN till popsångare, vilket dock i efterklokhetens sken sällan har gett några resultat. William Easterly tar tag i problemet i sin bok med den ironiska titeln "The White Man's Burden". Boken kom ut redan 2006, men är för viktigt att ignoreras. En sen recension är därför bättre än ingen alls.

Easterly är väl kvalificerad att ta sig an sin uppgift. Han var tidigare en av de mest synliga ekonomiska experterna vid Världsbanken, men verkar numera som professor vid New York University. Han har också i sina vetenskapliga arbeten en förmåga att skriva väl underbyggd text utan att läsaren förutsätts ha universitetsexamen i matematik för att kunna hänga med. "The White Man's Burden" är lättläst, rentav medryckande och väl lämpad för den intresserade lekmannen. Easterly skriver engagerat, ofta upprört och ilsket, vilket har både för- och nackdelar.

Boken är omfattande. Den börjar med en genomgång av stiliserade fakta, där förfat-

taren slår fast att det antagna sambandet mellan bistånd och utveckling inte existerar och polemiserar mot kungstanken att det krävs en stor stöt ("big push") för att sätta igång utvecklingsprocessen. De storslagna deklARATIONERNA och toppmötena har bara lett till nya deklARATIONER och nya toppmöten, samtidigt som biståndsapparaten inte klarar av att leverera t ex vacciner eller myggnät till ett pris av någon euro per styck till fattiga människor. Här lanserar Easterly också sin ledande tes att det finns två typer av biståndsarbetare: "planerare" och "sökare". De förstnämnda representerar det toppstyrda angreppssättet där utomstående – ofta med liten lokalkännedom – kommer in med stora strategier och standardiserade planer för all aktivitet. Easterly menar att detta kan fungera lika lite som de tidigare östeuropeiska planekonomierna. Med många länder som bidragsgivare och många multilaterala organisationer har den begränsade administrativa kapaciteten i de flesta u-länder fullt upp med att ta emot och vinka av biståndsgivarnas delegationer förutom att producera de strategier och planer som biståndsgivarna kräver.

"Sökarna" är åter de som letar fram fungerande lösningar på konkreta problem på gräsrotsnivå, agenter som fungerar lite som marknadsentreprenörer. Easterly ger flera exempel på goda resultat – ofta dock i liten skala – som sådana "sökare" åstadkommit. Problemet är att sådana "sökare" ofta inte

får del av biståndspengarna, eftersom de inte kan eller vill underkasta sig organisationernas krav på att de inlemmas i planeringsbyråkratin.

Den andra delen av boken går in på hur biståndsorganisationerna fungerar. Problemet med toppstyrd planering och utifrån kommande "experter" utan kunskaper om de lokala förhållandena har redan nämnts. Organisationerna kritiserar för oförmåga att prioritera, för att alla försöker göra allt på en gång och för att de inte kan ställas till ansvar av sin målgrupp, de fattiga, och därför inte får feedback på vad som fungerar och vad som inte gör det. Kombinationen av diffusa målsättningar och oklar ansvarsfördelning är, enligt Easterly, receptet för en katastrof, "det sämsta tänkbara incitamentet" någon organisation kan ha. Däremot måste biståndsorganisationerna påvisa att de gör någon nytta inför bidragsgivarna i de rika länderna för att biståndströttheten inte helt skall ta över. Detta sker via stort uppslagna seminarier, konferenser och toppmöten med medföljande deklarationer, strategier och planer som ett slags perpetuum mobile. Speciellt IMF och författarens tidigare arbetsgivare, Världsbanken, får svidande kritik för att alltid förespråka marknadsbaserade lösningar, men ändå kräva en massiv planeringsbyråkrati av mottagarna av bistånd. Däremot producerar Bretton Woodsorganisationerna nog en hel utredningsmaterial som är värdefullt men som få läser.

Bokens tredje del handlar om västvärlden gått in i fattiga och outvecklade länder som missionärer för tidigare t ex "civilisation" och "kristendom" och numera för "demokrati", "frihet" och "mänskliga rättigheter". I och för sig har motivet väl aldrig varit altruistiskt, men även till den del detta varit fallet har resultatet av sådana interventioner varit misslyckat och dessutom, som kolonialismen, haft långsiktiga negativa effekter som känns av ännu i dag. Speciellt skildrar boken västs (läs: amerikanernas) beredskap att stöda precis vilken rörelse som helst som bekämpar dem som uppfattas som

motståndare till västliga intressen. Konsekvensen har ofta blivit interna konflikter som dragit ut i decennier och ändå kanske resulterat i en blodig plundrarregim.

Den sista delen av boken tar fasta på att i stort sett alla exempel på framgångsrik utveckling härrör från inhemska omständigheter, inte från bistånd utifrån. De flesta exemplen här kommer förstås från Asien, men också Botswana i Afrika och Chile i Latinamerika tas upp. Samtliga exempelländer har fått lite hjälp utifrån men ändå uppvisat stark tillväxt. Flera av länderna har redan graderat från u-landsstatus eller håller på att göra det. Dock är analyserna i detta avsnitt i ytligaste laget. De fungerar kanske främst som en bakgrund till de avslutande betraktelserna om u-landsbiståndets framtid. Konklusionen kanske blir en besvikelse för läsaren eftersom Easterly slår fast att det inte finns någon "Big Plan" som fungerat eller kommer att fungera. Bokens hela budskap är ju att patentrösningarna och de stora planerna bevisligen inte fungerar. Man skall inte inbilla sig att det finns någon organisation som förstår folks problem bättre än vad de gör själva. Hoppet står till "sökarna" och bitvisa insatser och reformer som gradvis kan ha en effekt. Det kollektiva svaret för multipla mål måste bort, enligt Easterly. Organisationerna måste göras ansvariga för vad de uppnått, men vad de skall uppnå borde definieras snävare än i dag. Några exempel på fungerande insatser avslutar.

Easterlys bok borde vara obligatorisk läsning i alla kurser om ekonomisk utveckling. Den är inte perfekt; författaren har så mycket att säga att texten bara bubblar fram. Arbetet skulle nog ha vunnit på att stramas upp en del och en del av stoffet kunde ha lämnats bort för att hålla den röda tråden bättre i sikte. Men denna lilla svaghet till trots är boken briljant.

HANS C. BLOMQVIST

Professor, Svenska handelshögskolan

PRIS FÖR BÄSTA ARTIKELBIDRAG

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

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

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

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

Contents in brief

EDVARD JOHANSSON (The Research Institute of the Finnish Economy, Helsinki, Finland)

Immigration, emigration, and labour market success

– Does Finland suffer from brain drain? 57

Is Finland losing out in the international competition for highly educated individuals? The results indicate that Finland suffers from brain-drain to some extent. The magnitude of the problem is not alarmingly large, and it has not become worse during the recent past. Although immigrants to Finland have substantially less education than the Finnish public at large, they are likely better educated than immigrants to Sweden or Denmark. Despite this the labour market performance of Finland's immigrant is roughly as bad as for immigrants in the rest of Western Europe. This amounts to a failure of assimilation policies.

FINN OLESEN (University of Southern Denmark)

Heterodox thinking and mathematical formalism

– some methodological comments. 75

Today mainstream economics has almost only to do with a least some kind of mathematical formalism and argumentation. Working along these methodological guidelines, economics is said to have gained a true scientific status almost as good as the status which has for a very long time characterizes the hard sciences. However, not all economists welcome this fact. Especially, those working as more heterodox minded economists are typically very sceptical toward such a kind of generally accepted uniform methodology. In this paper some arguments from primarily the camp of Post Keynesians are presented.

JOACIM TÅG (Research Institute of Industrial Economics (IFN))

Regulation and Policy in Telecommunications,

Media and Technology Industries 83

This article summarizes the main research findings from the Ph.D. thesis "Essays on Platforms: Business Strategies, Regulation and Policy in Telecommunications, Media and Technology Industries". The thesis shows theoretically that policies in support of net neutrality and open platforms may enhance social welfare, and that the option to pay to remove advertisements from an otherwise advertising supported media product may not always be in the best interest of consumers.

HENRIK VIRTANEN (Vasa University of Applied Sciences)

You are seldom strong alone – cooperation in export partner groups 89

Export partner groups can facilitate cooperation among small and medium-sized enterprises with the intention of internationalisation. The logic behind export partner groups is that cooperation should improve the competitive strength. In a group the companies can pool their resources and share costs and risks.

In the article factors that impact the results of export partner groups are analysed. Three groups were studied. The results show that the concept is working, but there is room for improvement. A central factor is the compatibility of the companies, which deserves attention when organising export partner groups. A customer- or a system oriented organisation takes compatibility into consideration better than a market oriented organisation.

Direktiv till skribenter i Ekonomiska Samfundets Tidskrift

Artikelbidrag och recensioner till Ekonomiska Samfundets Tidskrift sänds per e-post till huvudredaktörerna. Artiklarna skall vara högst 20 maskinskrivna sidor med radavstånd 2. Till artiklarna skall bifogas ett svenskspråkigt sammandrag samt ett engelskspråkigt "abstract". Dessa skall vara högst 100 ord.

Inlämnade artiklar behandlas av redaktionsrådet. Eventuella ändringar görs av skribenterna i samråd med redaktionen. Den reviderade versionen sänds till redaktionen per e-post samt vid behov även på diskett.

Överst skall skrivas författarens titel och namn. Namnet skrivs med versaler. Därefter kommer huvudrubriken. Huvudrubriken skall skrivas med versaler och med fet stil. Eventuella mellanrubriker skrivs med små bokstäver och *kursiveras*. Vid förkortningar används punkt. Sidnumrering skall *inte* förekomma i texten. Tabeller betecknas med *Tabell XX*, figurer *Figur XX*. Litteraturförteckningen skall uppgöras enligt modellen nedan. Fotnoter görs nere på sidan. Observera kursivering etc.

Figurer kan placeras inne i texten som skrivs i överenskommet program eller också skilt i ett separat dokument. Indikera dock i så fall ungefär var i texten figurerna skall placeras.

För mera information se:
www.ekonomiskasamfundet.fi

Ekonomiska Samfundets tidskrift utkommer med tre nummer per år, i mars, juli och november. Material bör inlämnas i god tid och senast fyra månader i förväg.

Bifoga namn, adress och telefonnummer samt en kort författarpresentation där t.ex. forskningsinriktning och institution framgår.

Särtryck på artikeln fås avgiftsfritt i 20 exemplar.

MODELL FÖR LITTERATUR- FORTECKNING OCH REFERENSER

Referenser i texten görs enligt modell Smith (1776) eller (Smith, 1776) beroende på sammanhanget.

Litteraturförteckningen görs enligt följande:

Böcker:

Kiefer, N. M. & Neumann, G. R. (1989):

Search Models and Applied Labor Economics. Cambridge University Press, Cambridge.

Galai, D. (1983): A Survey of Empirical Tests of Option Pricing Models, i *Option Pricing*, Brenner, M. (ed). Lexington Books, Massachusetts.

STK-SAK (1988): *Näin on käynyt.*

Työmarkkinoiden ja taloudellinen kehitys Suomessa 1900-luvulla. STK ja SAK.

Artiklar:

Topel, R. & Welch, F. (1980): Unemployment Insurance: Survey and Extensions. *Economica* 47, s. 351–379.

