



Economics, Education and Evolution

Essays in Honor of
Olle Anckar

19.12.2006

Edited by
Patrik Anckar

Economics, Education and Evolution

Essays in Honor of Olle Anckar

2006

Cover: Tove Ahlbäck

Åbo Akademi University Press
Biskopsgatan 13, FIN-20500 ÅBO, Finland
Tel. int. +358-2-215 3292
Fax int. +358-2-215 4490
E-mail: forlaget@abo.fi
<http://www.abo.fi/stiftelsen/forlag/>

Distribution: Oy Tibo-Trading Ab
P.O.Box 33, FIN-21601 PARGAS, Finland
Tel. int. +358-2-454 9200
Fax int. +358-2-454 9220
E-mail: tibo@tibo.net
<http://www.tibo.net>

Economics, Education and Evolution

- **Essays in Honor of
Olle Anckar**

19.12.2006

**Edited by
Patrik Anckar**



FOREWORD

In this book, a number of colleagues, friends, and even close relatives, have contributed to honor the lifelong achievements of **Olle Anckar**, professor of economics and vice-rector emeritus of Åbo Akademi University, on his 65th birthday.

The title of the book, "Economics, Education and Evolution" refers to Olle Anckar's wide span of interest and accomplishments, and points out his role as an integrator of several disciplines. Although his academic research and teaching has primarily focused on economics, his agenda has also included administration of higher education as well as tink-tanking on issues like educational quality, globalization, welfare and socio-political matters. This edited volume is thus multidisciplinary, multinational and bilingual, and the essays all, in one way or another, reflect Olle Anckar's professional themes and passions.

The three first essays focus on the *emeritus* himself. Contributions by **Gustav Björkstrand**, **Christer K. Lindholm** and **Anders Kjellman** not only give insight into Olle Anckar's achievements within the administration of the Åbo Akademi University as well as within the Finnish and European higher education in general, but also portray the man subject of this book.

The next papers move into the theory and practice of *economics* and international business. **Christer Carlsson** and **Ralf Eriksson** dwell on the very core of economic theory, that is, rational decision-making, whereas **Patrik Anckar** and **Saeed Samiee** discuss topical issues in international business administration.

The following section focuses on the quality of *education* and the role of the university, issues that Olle Anckar devoted much of his later career to. **Johan Willner** and **Sonja Grönblom** start by an evaluation of the newest challenges of the universities, and **Markus Jäntti** continues with the challenges of today's researcher. **Claes-Göran Wenestam** and **Sven-Erik Hansén**, as well as **Joanna Anckar**, give us examples of modern teaching and learning methods.

In his strive for best-in-class quality for the Åbo Akademi University, Olle Anckar often encountered competition among institutions of higher education. Hence, **Leif Nordberg's** and **Jan Otto Andersson's** thoughts of ranking fall well within the context of this book. Macro-

economic quality is, however, only achieved through individual quality, health and well-being, a topic elaborated by **Pontus Anckar**.

The last section of the book deals more with *evolution* and socio-political issues. **Dag Anckar** and **Carsten Anckar** examine development and democracy in different settings, and finally **Tore Modeen** discusses how university professors may contribute to political decision-making. One could hope that these last papers encourage Olle Anckar to become more involved in local politics, thus, for instance, taking an active role in putting the economy of his home town in better shape.

The editor wants to thank all the contributors who more than willingly wanted to take part in this book to show their appreciation of Olle Anckar. With this book we all want to wish Olle a happy birthday and a prosperous status of emeritus.

SK 847, November 2006

Patrik Anckar

CONTENTS

<i>Gustav Björkstrand</i> Konkreta resultat genom sakkunskap och målmedvetenhet	7
<i>Christer K. Lindholm</i> Olle Anckar – Ett livsverk inom och för den högre utbildningen	13
<i>Anders Kjellman</i> Administratören	19
<i>Christer Carlsson</i> Rationellt och annat beslutsfattande	29
<i>Ralf Eriksson</i> Justifying the Use of Homo Oeconomicus	49
<i>Patrik Anckar</i> Internationalization Once Again – Theory and Practice	67
<i>Saeed Samiee</i> Non-Equity International Strategic Alliances and Relationship Marketing: Issues and Research Directions	94
<i>Johan Willner & Sonja Grönblom</i> Hur påverkar den nya offentliga förvaltningen forskningen och undervisningen	115
<i>Markus Jäntti</i> Mikrodata i samhällsvetenskaplig forskning – en användares perspektiv	136
<i>Claes-Göran Wenestam & Sven-Erik Hansén</i> "Classroom Models" of Didaktik for Teachers	145
<i>Joanna Anckar</i> Elimination as a Problem-Solving Strategy at a MC-Test of FL Listening Comprehension	164
<i>Leif Nordberg</i> Bra, bättre, bäst. Några tankar kring rangordnandets problematik	185
<i>Jan Otto Andersson</i> Finland Number One	194
<i>Pontus Anckar</i> En alternativ syn på ryggont	206

<i>Dag Anckar</i> Om mikrostaters statsduglighet	215
<i>Carsten Anckar</i> Socioekonomisk utveckling och demokrati – moderniseringsteorin i sju geografiska kontexter	230
<i>Tore Modeen</i> University Professors as Members of Parliament in Finland	247

Gustav Björkstrand

Rektor emeritus, Åbo Akademi

KONKRETA RESULTAT GENOM SAKKUNSKAP OCH MÅLMEDVETENHET

I september 2001 presenterade en arbetsgrupp under ledning av prorektor Olle Anckar det nya förslaget till en strategi för Åbo Akademi. Målet för universitetets verksamhet skulle bli att till år 2010 utveckla akademien till ett "personlig toppuniversitet". Styrelsen ställde sig helt bakom riktlinjerna och arbetet med att förverkliga arbetsgruppens intentioner och förslag inleddes omedelbart. Intressant nog nåddes målet betydligt snabbare än planerat. När Olle Anckar och undertecknad lämnade rektoratet vid årsskiftet 2005-06 nåddes vi av beskedet att man vid en granskning av universitetets verksamhet i vårt land kommit fram till att Åbo Akademi var det klart effektivaste universitetet. Speciellt fäste man sig vid det stora antalet nya doktorer årligen och vid akademins spetsforskning. Få kom i det skedet ihåg att det var just det välformulerade mål som Olle Anckars arbetsgrupp hade satt upp och som man målmedvetet hade gått in för att uppnå.

Det här är bara ett exempel på den framsynthet, målmedvetenhet och effektivitet som har präglat Olle Anckars verksamhet som prorektor vid akademien. Få har varit så väl rustade för uppgiften som prorektor som han. Efter att ha inlett studierna vid Handelshögskolan vid Åbo Akademi år 1959, avlade han i snabb takt diplomekonometexamen 1962, ekonomie kandidatexamen år 1966, ekonomie licentiatexamen 1969 och ekonomie doktorsexamen 1973. Redan under utbildningstiden fick han anställning inom akademien som forskare, assistent och t.f. professor innan han år 1979 utnämndes till professor i nationalekonomi vid handelshögskolan. När handelshögskolan införlivades med akademien inför förstatligandet år 1980 blev han dekanus för den nya ekonomisk-statsvetenskapliga fakulteten, en ingalunda lätt uppgift när de två

enheterna med olika kulturer skulle sammansmälta. Ända fram till pensioneringen avlöste sedan de administrativa uppgifterna varandra, alla skötta med ansvarskänsla, sakkunskap och skicklighet.

Trots att vi var jämnåriga och hade studerat samtidigt kom vi egentligen inte i personlig kontakt med varandra förrän efter rektorsvalet 1997. Det berodde inte bara på att jag studerade endast tre år vid akademien innan jag gick ut i arbetslivet. Mina fortsatta studier ägde huvudsakligen rum på annat håll även om jag avlade alla examina vid akademien. Rektorsvalet kunde mycket väl ha slutat på ett annat sätt än det gjorde – så väl insatt i alla akademins angelägenheter som Olle Anckar var. Desto viktigare var det för mig att han genast generöst ställde sig till förfogande som prorektor och tog helt över ansvaret för viktiga sektorer inom akademins förvaltning. Det blev inledningen till ett förtroendefullt, givande och inspirerande samarbete under drygt åtta år. Att jag stannade kvar som rektor under så lång tid berodde till stor del på det utmärkta samarbetet mellan oss.

I arbetsfördelningen mellan rektorerna fungerade Olle Anckar under hela perioden som rektors ställföreträdare, vilket var naturligt också mot den bakgrunden att han hade ersatt rektor Bengt Stenlund under hans sjukdomsperiod. Som första prorektor fick han ansvaret för personalutbildningen och personalpolitiken, arbetarskyddet och säkerhetsfrågorna. Han skulle vidare bestå rektor i frågor som gällde utvärderingen av akademins verksamhet och utvecklandet av samhällskontakterna. Den andra prorektorn ansvarade för lärarutbildningen och de pedagogiska frågorna vid hela akademien samt bistod rektor i frågor som gällde forskarutbildningen, forskningsverksamheten och dess internationalisering vid fakulteterna i Vasa.

Personalfrågor

Redan i sin första intervju i Meddelanden efter valet till prorektor år 1995 uttryckte Anckar sitt bekymmer över situationen när det gällde forskarrekryteringen. Osäkerhet präglade unga akademikers liv på grund av korta anställningstider och stipendieperioder. Det fanns, hävdade han, en växande klyfta mellan dem som fick fasta tjänster och försvarade sina uppnådda positioner och dem som levde under ett ständigt hot om arbetslöshet. Unga begåvade människor med familj och studieskulder måste kunna planera sitt liv för mer än sex månader i taget. Samma

oro kommer till uttryck också i strategidokumentet från år 2001. Här betonar man att akademien kommer att ha ett stort rekryteringsbehov för sina tjänster under kommande år. Det var därför viktigt att studerande som hade förutsättningar att bli goda forskare identifierades och rekryterades i ett tidigt skede. Det i sin tur förutsatte att tjänstestrukturen förbättrades och trivseln på arbetsplatsen ökade. Personalen borde få större möjligheter till utveckling och inflytande bl.a. genom fortbildning och olika former för samverkan. I slutskedet av prorektorsperioden kom Anckar att delta aktivt i arbetet med att införa det nya lönesystemet framför allt när det gällde personalen.

Den omsorg om personalen som karakteriserade hela Olle Anckars verksamhet som prorektor togs sig också uttryck i att han engagerade sig i att försöka lösa de speciella problem som alltid uppstår mellan anställda i en arbetsgemenskap som innefattar långt över 1 000 personer.

Ofta blev det fråga om ett betydande antal samtal i enrum och per telefon innan situationen fick en lösning. När antalet anställda ökade blev det uppenbart att det behövdes en särskild person inom förvaltningen som hade just personaladministrationen som sin specialuppgift.

Att den frågan fick en god, positiv lösning innebar dock inte att rektoratet befriades från sitt ansvar för personalförvaltningen.

Kvalitets- och utvärderingsfrågor

Ett centralt arbetsfält för prorektor Anckar blev utvecklandet av kvalitetssäkringen inom universitetet. Som ordförande för kvalitetsnämnden stärkte han dess position och effektiviserade verksamheten bl.a. genom att knyta en ny tjänsteman till sektorn. Man satte också igång med att utarbeta en kvalitetshandbok för akademien. Under åren 2002-05 genomfördes på Anckars initiativ en extern utvärdering av samtliga utbildningar på magisternivån. Han deltog vidare aktivt i Bologna-processen genom sin medverkan i internationella konferenser och i de seminarier som undervisningsministeriet och rådet för utvärdering av högskolorna ordnade. Inom akademien föreläste Anckar vid alla fakulteter om hur substansanalyser och belastningsberäkningar skulle genomföras. Övergången först till tre och senare till fyra terminer förutsatte både arbete och opinionsbildning genom artiklar och föreläsningar.

Anckars insats i anslutning till den utvärdering av akademins förvaltning som CRE gjorde år 1998 var av avgörande betydelse. Han ledde den grupp som genomförde akademins självutvärdering som underlag för utvärderingen och deltog senare flitigt i den internationella utvärderingsgruppens arbete. Gruppen föreslog bland annat att universitetet skulle pröva vilken dess optimala storlek var. Det resulterade bl.a. i att man i strategiplanen slog fast att antagningen till universitetet borde skärpas så att andelen antagna studerande av de sökande skulle uppgå till 40 %. Av de studerande skulle 65-70 % vara svenskspråkiga, 20-25 % finskspråkiga och 5-10 % utländska. Ett annat förslag, som förverkligades med en viss fördröjning var nedskärningen av antalet styrelsemedlemmar och institutioner.

Arbetarskydd och säkerhetsfrågor

Till första prorektors ansvarsområde hörde också arbetarskydds- och säkerhetsfrågor. I en artikel rätt snart efter det att han hade blivit vald till prorektor berättade Olle Anckar i Meddelanden att han fick ett påtagligt exempel på hur viktiga frågorna var när han kom att sitta instängd i en hiss i ASA-huset en nyårsdag tillsammans med sin 6-åriga son och sin brors knähund. Räddningen kom först efter en mycket lång timme. Först efteråt fick han lära sig att man måste hålla knappen intryckt i minst 11 sekunder för att alarmet skulle gå fram. Vikten av information om arbetarskydd och säkerhetsfrågor blev därför ett tyngdpunktområde inom denna sektor.

Anckar betonade att säkerheten inte bara gällde den fysiska utan också den psykiska arbetsmiljön. Till det senare hörde till exempel mobbning och sexuella trakasserier. Säkerheten inom den fysiska miljön innefattade skydd mot olyckor riktade mot liv och lem såsom bränder, störningar i el- och vattenförsörjningen samt mot farliga kemikalier och apparater i laboratorier och verkstäder. Ett växande problem på senare tid blev datorsäkerheten. Under Anckars tid företogs en rad åtgärder för att förbättra säkerheten genom förnyade laboratiemanualer, skyddsplaner och kurser av olika slag.

Universitetens ekonomi

Som nationalekonom kom Anckar naturligt nog att intressera sig för universitetens finansiering både genom sin forskning och genom praktisk verksamhet inom universitetet. Han

uttalade sig ett flertal gånger kritiskt om det nuvarande resultatstyrningssystemet. I avskedsintervjun underströk han att det visst behövdes ett slags fördelningsnyckel när det gällde att fördela medel till universiteten från den nationella budgeten. Men han betonade att man borde få fram en annan modell än den där huvudvikten läggs vid antalet magistrar och doktorer. Också den fria forskningen borde beaktas och finansieras eftersom det är på den innovativa forskningen som Finland måste leva i framtiden.

Inom akademien användes Olle Anckars sakkunskap på det ekonomiska området i olika slag av utredningar. Framför allt gällde det att finna en intern fördelningsmodell för akademien som både beaktade den historiska situationen och samtidigt gav impulser till en utveckling som gagnade universitetet som helhet när det gällde att få en så stor del som möjligt av den nationella universitetsbudgeten. Inom styrelsen satte man stort värde på de förslag som han eller arbetsgrupper som han ledde gjorde. Att akademien under ett visst motstånd från enheternas sida gick in för att också internt beakta resultaten när det gällde examina var en av förklaringarna till att antalet doktorsexamina inom universitetet mer än fördubblades under hans prorektorsperiod. Däremot lyckades vi inte lika bra när det gällde att öka antalet magisterexamina alla ansträngningar till trots. Fortfarande ter det sig svårt att förstå varför ökningen på detta område blev så liten.

Internationell aktivitet

Olle Anckar har under hela sin aktiva tid vid akademien varit starkt internationellt orienterad.

Den nordiska dimensionen var alltid närvarande i hans arbete och han deltog aktivt i nordiska möten, seminarier och symposier både när det gällde hans eget forsknings- och undervisningsområde och universitetsallmänna frågor. Hans sakkunskap användes i olika sammanhang, bland annat när det gällde att skriva programtexten för det samnordiska forskningsprogrammet Norden och Europa, som senare administrerades från Åbo Akademi. Under senare år förläste han flitigt i Norden om det finländska universitetssystemet, dess finansiering, examensreformen och kvalitetssäkringsfrågor. När det gällde det sistnämnda området kom hans sakkunskap att användas också inom European University Associations Quality Culture Project. Han deltog också i ett Tempus-projekt vars syfte var att utveckla

kvalitetshandböcker för universitet i Bratislava, Katowice och Zilina. Samarbetet mellan universiteten inom Östersjöområdet intresserade Anckar t.ex. i form av aktiviteterna inom Baltic University Program.

Humor och medmänsklighet

När man tar del av Olle Anckars aktiviteter som prorektor inom olika områden förvånas man över bredden och mångsidigheten i dem. Hur var det överhuvud möjligt att sköta alla dess uppgifter vid sidan av att samtidigt fungera som professor inom det egna ämnet med alla undervisnings-, forsknings- och handledningsuppgifter? Desto mer anmärkningsvärt var det att han alltid skötte dem med ansvarskänsla och gott humör. När man frågar hans närmaste medarbetare inom förvaltningen vad som utmärkte hans arbete, betonar de att han utförde sina uppgifter med humorn som vapen. Han hade en speciell förmåga att förklara också svåra problem på ett enkelt sätt och han ägde ett oändligt tålamod när det gällde ett målmedvetet driva frågor vidare. Det är lätt för mig att förena mig om det omdömet. Akademien kan skatta sig lycklig över att ha fått ha en lärare, forskare och administratör i ledande position med denna kapacitet under en exceptionellt lång och lycklig period.

Christer K. Lindholm

ED, forskare, Åbo Akademi

OLLE ANCKAR – ETT LIVSVERK INOM OCH FÖR DEN HÖGRE UTBILDNINGEN

I ett Finland som, i likhet med de flesta andra gamla industriländer, sakta men säkert håller på att avindustrialiseras har kunskap, utbildning och humankapital blivit de nya honnörsorden. Då en allt större del av den finländska tillverkningsindustrins produktion utlokaliseras till länder med lägre löner och produktionskostnader aktualiseras frågan om var och hur nya arbetstillfällen skall skapas för att ersätta dem som går förlorade inom industrin. Servicenäringsarna erbjuder visserligen än så länge en avsevärd outnyttjad potential – deras andel av såväl BNP som sysselsättning är klart lägre i Finland än inom EU i genomsnitt – men tjänstesektorns lägre produktivitet innebär att även lönenivån i regel är lägre än inom tillverkningsindustrin. Därför är det i allra högsta grad önskvärt att vi även i det "postindustriella samhället" lyckas skapa högproduktiva och -avlönade alternativ till att – som en före detta finansminister aningen föraktfullt uttryckte saken – tvätta varandras skjortor.

Forskning och produktutveckling är de områden som erbjuder den största potentialen för skapandet av nya och värlönlade arbetsplatser i stället för dem som försvinner inom tillverkningsindustrin. En nödvändig förutsättning för att den här potentialen skall kunna förverkligas är ett högklassigt utbildningssystem där såväl undervisning som forskning förmår hävda sig i en allt hårdare internationell konkurrens.

Mot den här bakgrunden ter sig Olle Anckars tidiga forskning inom utbildningsekonomi och nära relaterade områden synnerligen aktuell även idag. Redan i sin doktorsavhandling från år 1973, "Kapitalbegreppet och nationalekonomins kris", pångterade han att investeringar i

humankapital har fått, och kommer att få, en allt större betydelse vid sidan av "traditionella" investeringar i maskiner och anläggningar. Vid sidan av utbildningsekonomin omfattar Olle Anckars forskning även så pass vitt skilda områden som doktrinhistoria – ett ämne inom vilket han även i många år undervisade med stor inlevelse och gedigen sakkunskap – och makroekonomiska frågeställningar som kapitalbildning och utrikeshandel.

Av Olle Anckars publikationer på utbildningsekonomin område känns *Finansieringen av den högre utbildningen* (Stiftelsens för Åbo Akademi Forskningsinstitut, 1976) alldeles särskilt aktuell just nu, då debattens vågor går höga kring möjligheterna att förkorta studietiden och därmed förbättra genomströmningen av studerande vid våra högskolor. Den kanske viktigaste enskilda orsaken till att studierna i detta nu har en tendens att dra ut på tiden är att ett i reella termer allt knappare studiestöd tvingar merparten av alla studerande att åtminstone tidvis förvärvsarbeta vid sidan av studierna. Med beaktande av den osäkra framtid som dagens arbetsmarknad så ofta erbjuder är det också förståeligt att många studerande drar sig för att finansiera sina studier genom studielån, och nya finansieringsformer är därför nödvändiga om man på allvar vill förkorta den genomsnittliga studietiden.

En synnerligen intressant alternativ finansieringsform som behandlas i *Finansieringen av den högre utbildningen* är en så kallad *utbildningsskatt* som skulle utformas på följande sätt:

- Till de studerande utbetalas studielön från samhällets sida, och studier jämföras med övrigt arbete.
- Efter avlagd examen inleds återbetalningen, som kan utsträckas över hela den yrkesverksamma perioden.
- Återbetalningen sker i form av en speciell skatt, som beräknas på skillnaden mellan realiserad inkomst och förväntad inkomst om högre utbildning ej hade erhållits.
- Återbetalning sker ej om inkomster saknas, eller om de ligger under en viss miniminivå som ungefär motsvarar den sannolika inkomsten utan utbildning.
- Skatten uppbärs i samband med inkomstbeskattningen, men utbildningsskatten görs dock ej progressiv. En progressiv utbildningsskatt kunde få förödande verkningar på förtjänstincitamenten.

(*Finansieringen av den högre utbildningen*, s. 91)

Jämfört med det nuvarande finansieringssystemet skulle en utbildningsskatt utformad enligt ovanstående modell ha åtminstone två uppenbara fördelar. För det första skulle återbetalningen vara beroende av den "avkastning" utbildningen ger i form av högre inkomster, vilket skulle innebära en avsevärt mindre personlig ekonomisk risk än ett studielån. För det andra torde det faktum att en betydande del av studielönen återbetalas, om än över en längre tidsperiod, möjliggöra ett ekonomiskt stöd som är kännbart högre än det nuvarande studiestödet.

Att idén om en särskild utbildningsskatt – en idé som i och för sig inte var alldeles ny då *Finansieringen av den högre utbildningen* publicerades år 1976 – inte har fått större uppmärksamhet i den offentliga diskussionen kan te sig märkligt mot bakgrunden av de problem som studiefinansieringen i dag brottas med. Till en del torde detta kunna förklaras med att den gynnsamma ekonomiska utvecklingen under 1980-talet gjorde det möjligt att höja studiestödet till en tillfredsställande nivå, samtidigt som det goda sysselsättningsläget i kombination med de kraftigt subventionerade räntorna bidrog till att öka studielånens popularitet. Den knapphetens ekonomi som har dominerat hela den offentliga sektorn ända sedan den ekonomiska krisen i början av 1990-talet torde för sin del förklara att en finansieringsmodell som, i likhet med utbildningsskatten, på kort sikt skulle innebära ökade utgifter inte har väckt något större intresse bland våra politiska beslutsfattare, som även i övrigt tycks betrakta kappen som ett effektivare instrument än moroten då det gäller att förkorta studietiden.

En annan av Olle Anckars publikationer som dagens högskolepolitiska beslutsfattare med fördel kunde bekanta sig med är *Utbildning och arbetsmarknad* (Finsk Tidskrift, H. 7-8, 1979). I denna artikel ifrågasätter Olle Anckar det meningsfulla i att alltför långt utforma den högre utbildningen enligt arbetsmarknadens krav; en mer allmän utbildning är, enligt artikeln, mer flexibel än en direkt yrkesutbildning emedan den ger de nytexaminerade såväl större valmöjligheter på arbetsmarknaden som större möjligheter att senare byta bransch. I en tid där högskoleutbildningen blir allt mer yrkesinriktad och gränsen mellan universitet och yrkeshögskolor allt diffusare – detta trots att den arbetsmarknad vars krav den högre utbildningen förväntas motsvara är stadd i en snabbare och mer genomgripande förändring än någonsin tidigare – skulle den här synpunkten på relationen mellan högre utbildning och arbetsliv sannerligen förtjäna att uppmärksammas.

Även om Olle Anckars forskning på utbildningsekonomin område inte har fått den uppmärksamhet den skulle ha förtjänat har han icke desto mindre lyckats omsätta sitt intresse för utbildningsfrågor i handling på ett sätt som har gett imponerande och bestående resultat. Det är under hans tid som prorektor som Åbo Akademi på allvar har internationaliserats, vilket i praktiken har återspeglats i en kraftig ökning av antalet utländska utbytesstuderande och ett allt bredare utbud av engelskspråkig undervisning. Att Åbo Akademi i dag är ett populärt alternativ för utbytesstuderande från Europas alla hörn är i hög grad Olle Anckars förtjänst.

Inom det internationella samarbetet har de så kallade transitionsekonomierna i Östeuropa och det forna Sovjetunionen legat Olle Anckars hjärta särskilt nära. Under hans tid som prorektor medverkade Åbo Akademi i ett flertal samarbetsprojekt inom ramen för EU:s PHARE- och TEMPUS-TACIS-program. Vid sidan av utbyte av studerande och personal utgjorde också utveckling och kvalitetskontroll av undervisningen ett viktigt inslag i de här samarbetsprojekten.

Vilken roll Olle Anckars personliga engagemang i de här samarbetsprojekten spelade kunde jag själv bilda mig en uppfattning om då jag i egenskap av hans assistent fick möjligheten att besöka några av Åbo Akademis samarbetspartners i Polen och Ryssland. Den respekt och – i många fall – beundran som våra kolleger i transitionsekonomierna hyste för Olle Anckar gick inte att ta miste på, vilket är desto mer anmärkningsvärt då man beaktar att behovet av utländsk hjälp för att utveckla undervisningen inte alltid var alldeles lätt att acceptera för universitet som under det gamla socialistiska systemet hade åtnjutit en mycket hög status. Helt säkert hade Olle Anckars lysande sociala färdigheter och diplomatiska förmåga en avgörande betydelse för att han bemöttes på ett helt annat sätt än de västeuropeiska kolleger som ibland – tyvärr – såg det som sin plikt att på ett något skolmästaraktigt sätt tala om för de "outvecklade" samarbetsuniversitetens professorer och lärare hur saker och ting bör göras. Att Olle Anckar dessutom hyste ett genuint intresse för transitionsekonomierna och deras problem bidrog utan tvivel också till att underlätta samarbetet.

Intresset för transitionsekonomierna hade Olle Anckar i och för sig utvecklat redan långt före sitt tillträde som prorektor. Ett evenemang med anknytning till det här området vilket absolut förtjänar ett omnämmande här är kursen "Det nya östblocket", som arrangerades av Ålands sommaruniversitet den 29 och 30 augusti 1991, och för vilken Olle Anckar fungerade som kursledare och koordinator.

Tidpunkten för kursen – vilken i och för sig närmast var resultatet av en lycklig slump – kunde knappast ha varit bättre vald. Det hade då gått knappt två veckor sedan det misslyckade kuppförslaget mot Boris Jeltsin genom vilket en konservativ klick inom det sovjetiska kommunistpartiets ledning hade försökt rädda vad som räddas kunde av såväl Sovjetunionen som partiets hegemoni. Endast en vecka senare skulle den sovjetiska folkkongressen definitivt sätta punkt för den kanske svartaste perioden i Europas historia genom att rösta för en upplösning av Sovjetunionen.

Suset av historiens vingslag var således påfallande starkt då ett tiotal inhemska och utländska experter samlades i Mariehamn för att, inför en nyfiken och förväntansfull publik, ge sin egen syn på det nya Östeuropa som ännu vid det här laget knappt hade börjat växa fram ur det gamla östblockets rykande ruiner. Trots den stora osäkerhet som ännu rådde – det gamla sovjetgardets sista, desperata motanfall mot Jeltsins bräckliga demokrati låg som sagt mindre än två veckor tillbaka i tiden – andades samtliga föredrag ändå en försiktig optimism; vad den närmaste framtiden än skulle föra med sig måste det per definition vara bättre än den vederstyggliga terrorregim som i nästan ett halvsekel hade hållit hälften av den europeiska kontinenten i ett järnhårt grepp. För mig personligen, liksom för alla andra deltagare som hade vuxit upp med VSB-Finlands totalt okritiska sovjetvänliga liturgi, var det också en ny upplevelse att få ta del av en öppen och rättfram kritik av det realsocialistiska "paradis på jorden" som för det stora flertalet medborgare i Sovjetunionen och dess östeuropeiska lydstaten nog hade haft betydligt mer gemensamt med paradiset diametrala motsats.

Med facit på hand går det knappast att förneka att den optimism som gjorde sig gällande i Mariehamn under de vackra augustidagarna strax innan Sovjetunionens slutgiltiga sammanbrott var befogad. Visserligen har omvandlingen från centralstyrd planekonomi till marknadsekonomi ofta varit svår och ibland direkt smärtsam, men de flesta transitionsekonomier har ändå klarat av den med häpnadsväckande snabbhet. Det är knappast orimligt att anta att transitionsekonomiernas satsningar på den högre utbildningen, av vilka det EU-finansierade internationella högskolesamarbetet har utgjort en del, har bidragit till den snabba och framgångsrika övergången till en välfungerande marknadsekonomi.

I vissa fall har högskolesamarbetet också burit frukt på ett mycket konkret sätt på det personliga planet. En kvinnlig studerande vid ett av de statliga universitet som Åbo Akademi

samarbetade med i Jekaterinburg blev genast efter avlagd examen erbjuden posten som marknadsföringschef vid Rysslands ledande tillverkare av parfym och kosmetika. Det som fällde avgörandet var, enligt hennes arbetsgivare, de nya och värdefulla kunskaper hon hade förvärvat under sin tid som utbytesstuderande vid Åbo Akademi...

Förutom att Olle Anckar under sin tid som prorektor spelade en synlig och oerhört viktig roll i samband med Åbo Akademis internationalisering hade han dessutom en inofficiell och mindre synlig men minst lika viktig roll då det gällde att göra Åbo Akademi populärt bland utländska utbytesstuderande. Bäst kan den här rollen sammanfattas med Olle Anckars egen hälsningsfras vid ett informationstillfälle för nyanlända utbytesstuderande i vilket jag själv medverkade: "kom ihåg att vi är här för att hjälpa er".

En sådan hälsning från universitetets prorektor väckte naturligt nog en viss häpnad bland de utländska studerande som var vana vid en mer hierarkisk högskolekultur, där professorer – för att inte tala om prorektorerna – lätt upplevs som avlägsna och kanske till och med aningen skrämmande auktoriteter. Mycket snart kunde våra utländska studerande emellertid konstatera att Olle Anckar verkligen menade vad han sade: oberoende av om deras problem gällde studierna eller några mer praktiska frågor med anknytning till deras vistelse i Finland var han alltid beredd att hjälpa dem enligt bästa förmåga. Även de utbytesstuderande vars enda problem var en tillfällig släng av hemlängtan kunde alltid räkna med att i Olle Anckar finna en förstående och empatisk lyssnare.

Anders Kjellman

PD, Ander Kjellman Consulting & Turun Kauppakorkeakoulu

ADMINISTRATÖREN

Inledning och syfte

Olle Anckar besitter många beundransvärda egenskaper. Han är artig, trevlig, saklig, familjekär, motiverande, pålitlig och mycket mer. Men det som jag tror att de flesta av oss, som har arbetat med honom kommer att komma ihåg honom för, är hans administrativa förmåga. För mig representerar han urtypen för den effektiva och kunnige administratören. Förvisso är professor Olle Anckar även en erkänd vetenskapsman men det är troligtvis för sina administrativa och förvaltande åtaganden som han kommer att bli ihågkommen. Dels som akademisk administratör t.ex. institutionsföreståndare, dekanus och prorektor men även som ordförande för många föreningar och samfund t.ex. Tennbyföreningen och Orgeldagarna i Pargas.

Professor Olle Anckar kom att verka som min handledare och mentor under mina år vid Åbo Akademi. Han kom bl.a. med sina ögonbrynsvinkningar att motivera mig att stanna kvar i den akademiska miljön och till att avlägga en doktorsavhandling år 1997. En avhandling som behandlade kritiska faktorer för framgångsrik verksamhet inom den finländska storindustrin (se även Kjellman, Långström, Vest 1996). Över hälften av koncerncheferna för de noterade företagen i Finland kom att medverka i min doktorsavhandling som Olle Anckar, satt som kustos för. Det kan i sammanhanget nämnas att Olle Anckar även kom att "producera" två andra doktorer under sin karriär, dvs. Ralf Östermark och Christer Lindholm. Under arbetet med min doktorsavhandling kom vi att utveckla den såkallade "Critical Factor-teorin" för att försöka lyfta fram vilka faktorerna bakom framgångsrik verksamhet kunde vara och sedan kom vi att fråga företagen vad de ansåg. Samma forskningsmetodik kommer att användas i denna artikel, vars

syfte är att fundera kring vad det är som bidrar till att skapa en framgångsrik administratör. Den primära forskningsfrågan lyder: vilka är de kritiska faktorer som har bidragit till att Olle Anckar kom att bli en så bra administratör?

I denna artikel kommer vi att låta administratör Anckar själv delvis besvara den spännande fråga, vad det är som gör en person till en god administratör. Olle Anckar hade efter professor Heimer Björkqvists pensionering år 1978 kallats till professor år 1979. Olle hade varit Björkqvist elev och han kom att efterträda honom. Men datamaterialet utgörs både av observationer av skribenten under perioden 1985-2006 och en lång café-diskussion med Olle Anckar en vacker dag i Pargas, den 17 augusti 2006. Man kan således skämtsamt notera att vi tillämpar oss precis av den nationalekonomiska forskningsmetodik som Olle Anckar förespråkar, dvs. inget marginalekonomiskt mikroteoretiskt, utan teoribaserat testande relaterat till verkligheten. Förövrigt kan det noteras när det gäller nationalekonomisk teori att Olle Anckar uppgav att han som nationalekonom närmast hade kommit att bli influerad av John Maynard Keynes (1883-1946) och Torstein Veblen (1857-1929). Det kan vara på sin plats att kort nämna vilka teorier som dessa representerade för att kanske bättre förstå den ekonomiska världsbild som administratören Anckar delvis kan tänkas ha.

Mest känd är Keynes för boken, *The General Theory of Employment, Interest and Money*, som publicerades 1936 och där han lägger grunden för keynesianismen. Med boken ville Keynes förklara den stora depressionen på 1930-talet och den var en kritik mot den låt-gå-politik som drevs. Enligt Keynes bör staten ingripa med investeringar eller skattesänkningar när ett land befinner sig i en ekonomisk kris. Anckar (2006) lyfter fram att Keynes representerade en samhällsstyrd marknadsekonomi. Men idag kan vi dessvärre inte tillämpa Keynesianismen till fullo eftersom världen blivit mera komplex och globaliserad. Olle noterar att det blir allt svårare att se nationalstatens och hemmamarknadens gränser i dagens EU-värld. Det oaktat har Keynes tankar kommit att influera mångas syn på makroekonomin.

Veblens mest kända bok är *Theory of the Leisure Class*, som utkom 1899. Om sociologen och socioekonomen Torstein Veblen kan sägas att han beskriver på ett satiriskt vis industrisamhällets och de rikas värld. I min intervju med Olle så lyfter han fram Veblens beskrivning av hur vi beter oss som människor. I livet så eftersträvar vi en position och vi jämför oss med andra människor i samma position t.ex. professorskåren, tjänstemän eller någon annan

grupp. Vår strävan är att överträffa genomsnittet av den samhällsklass som vi identifierar oss med. Du önskar kanske ett vackrare hus, en bättre bil än genomsnittet osv. Det som jag själv kommer ihåg från Olle Anckars föreläsningar är just hans engagerande historier om Torstein Bunde Veblen. Olle berättade livfullt om hur han aldrig fick ett fast jobb, utan fick nöja sig med tillfälliga timplärarjobb i Chicago. Kanske för att Veblen råkade förföra en professors hustru, med flera damer. Hur han gick klädd i en fäskinnspäls med tillhörande lukt och att Veblen lär ha sagt att all egendom är stöld. Veblen var utan tvivel en riktig filur, som kom att inspirera och att fortsätter att väcka tankar beträffande rikedom och industrisamhällets utveckling.

Teori, data och metod

För att göra det litet enklare för mig har jag valt att delvis basera denna artikel på de vetenskapliga bidrag, som denna av Olle Anckars adept har erhållit flest internationella pris för. Det kan även finnas en poäng med att påvisa vilka tankar som handledaren och administratören Olle Anckar indirekt har bidragit till att skapa. Artikeln heter "A Theory of Homo Entrepreneurus" och är publicerad av förlaget Elsevier i boken, *The Emergence of Entrepreneurial Economics* (Kjellman och Ehrstén 2005). Men redan några år tidigare kom vi att skriva den första finlandssvenska läroboken om företagande, dvs. "Entreprenörskap och utveckling" (Sundnäs, Kjellman och Eriksson 2002). I likhet med Kurt Lewin noterar jag att ibland "finns det inget så praktiskt som en god teori". För en god teori eller plan kan underlätta strukturerande av både tankar och handlingsmönster. En av våra huvudtankar är att en individ påverkas av tre primära huvudfält, dvs:

- 1) det som man har gjort tidigare (utbildning, föräldrar, förmögenhet, erfarenhet mm),
- 2) ens nuvarande livssituation (familj, arbete mm),
- 3) det som man önskar göra i framtiden (förväntningar, drömmar mm).

Dessa tankar är på inget sätt nya utan har presenterats av Kurt Lewin och kallas ofta för fältteorin. För den intresserade kan man läsa mera om detta i "Entreprenörskap och utveckling" (Sundnäs, Kjellman och Eriksson 2002). En individ kan komma att välja och/eller påverkas att bli företagare eller administratör om hon anser sig ha de rätta resurserna samt anser att det skulle

vara opportunt. Men det är självfallet mera komplicerat än så. Så en liten förklaring kan vara på sin plats före vi börjar analysera vad som kan tänkas ligga bakom en god administratör.

De verk som anses vara Lewins huvudarbeten om fältteori publicerades första gången i medlet av 1930-talet: *A Dynamic Theory of Personality* (1935) och *Principles of Topological Psychology* (1936). Fältteori är en holistisk och dynamisk teori. Den kan också betecknas socio-kulturell, socio-dynamisk eller konstruktivistisk, i den mening att den beaktar både individens närmaste omgivning och kulturens inflytande, eller ekologisk vilket t.ex. Alfred Lang gör när han säger att den kan anses vara grunden till ett humanekologiskt synsätt. Lang betecknar också fältteori som en föregångare till den allmänna systemteori för öppna system. (Sundnäs, Kjellman och Eriksson, 2002). Lewins fältteori kan beskrivas på många sätt. Ett sätt är att utgå från Lewins egna tankar om (det psykologiska) livsrummet. Han definierar livsrummet som: "the totality of coexisting facts which are conceived of as mutually interdependent". Livsrummet beskrivs av Lewin som ett kraftfält med individen som centralpunkt och omgiven av en sfär av närmare och mera avlägsna områden, samt olika slags barriärer och gränser, som påverkar individens agerande eller beteende. Livsrummet i Lewins resonemang har också temporala och strukturella dimensioner. Individen, ansåg Lewin, rör sig – själv använde han för denna rörelse ordet *locomotion* – olika inom detta livsrum beroende på hur det ser ut i en given situation och livsrummet är aldrig konstant från en tidpunkt till en annan. De krafter i livsrummet som påverkar individen kallade Lewin för "valenser" och dessa valenser påverkar livsrummets struktur och därmed individens agerande. Valenserna kan ha olika riktning, vilket vanligen uttrycktes i form av vektorer. Valenserna kan vara mot varandra stridande och ibland ta ut varandra. Detta resonemang utvecklade Lewins elev Leon Festinger senare till en fristående teori: teorin om kognitiv dissonans (se Sundnäs, Kjellman och Eriksson, 2002).

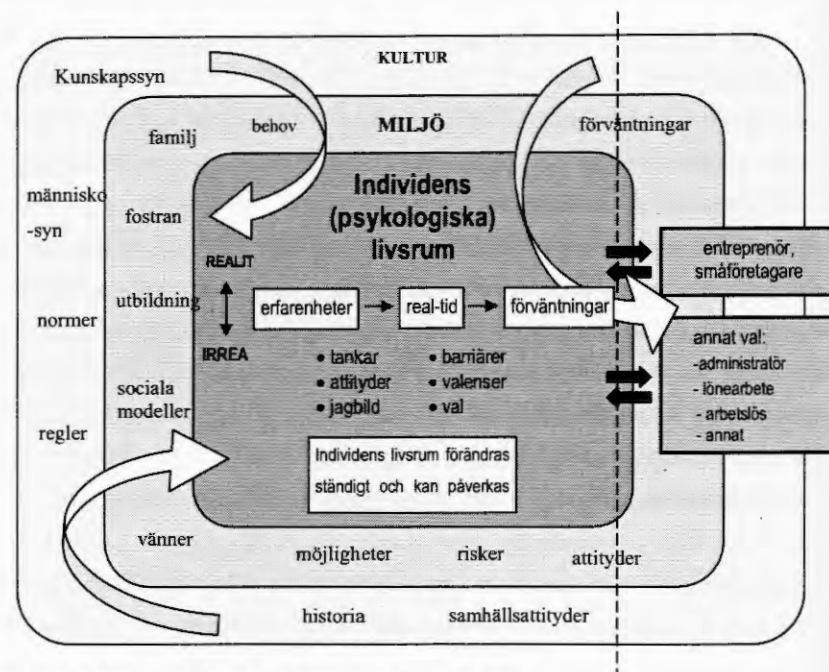
Notera att ett fältteoretiskt angreppssätt gör att vi inte behöver förkasta de traditionella nationalekonomiska, beteendevetenskapliga, företagsekonomiska och kulturella teoriinriktningarna utan kan använda dem till att förklara delar av en mera omfattande entreprenörskapsteori. Ett fältteoretiskt angreppssätt på entreprenörskap är baserat både på inre psykologiska och yttre samhällsbetingade faktorer.

Lewin karakteriserade beteendet som en funktion av både individen och omgivningen, och detta uttryckte han med formeln $B = f(P, E)$, där P står för person och E för omgivning

(eng. *environment*). Beteendet beror på den kognitiva strukturen i en given situation och resultatet av krafter med en viss riktning. I ostrukturerade eller nya situationer kan individen känna osäkerhet, därför att de psykologiska riktningarna inte är tydliga, och han eller hon kan då inte avgöra vilket agerande som leder till vilket resultat. I vissa situationer, t.ex. under emotionell stress kan livsrummet krympa och gränserna mellan realitet och irrealitet bli otydliga. Sådana situationer benämnde Lewin regressiva (jfr Freuds s.k. försvarsmekanism regression) och det kan innebära att individen agerar på en nivå som är under hans eller hennes egentliga nivå. Det att Lewin skapade metoder, som gjorde det möjligt att mäta och analysera komplexa sociala och psykologiska sammanhang, räknas numera vara ett av Lewins största bidrag till den moderna socialpsykologin. Det verkar inte ha funnits några större motsättningar mellan å ena sidan Lewin och å andra sidan de amerikanska socio-behavioristiska – och senare socio-kognitivistiska – teoretikerna med Albert Bandura i spetsen. Jämför man Lewins fältteori med Banduras teori om social inläring är den största skillnaden att de närmar sig samma problematik från olika håll. Socio-behavioristerna utgår från enskilda fenomen och samband, som de förklarar i termer av modellinläring, betingning eller liknande mekanismer. Lewin utgår från en teoretisk konstruktion, livsrummet, och lägger där in inläringen som ett element som förklarar förändringar i detta.

Utgående från vårt resonemang kan entreprenörskapsval eller administratörskapsval ses som en form av yrkesval och man bör då med lämpliga metoder kunna härleda detta val. Om man dessutom utgår från att fostran, utbildning och t.ex. yrkesvägledning kan stödja yrkesvalet rent allmänt bör detta också gälla för entreprenörskap. Då det saknas entydiga definitioner på entreprenör och företagare och evidens för hur valet uppstår måste man gå tillbaka till det teoretiska resonemanget kring livsrummet och kartlägga detta mera i detalj. Det samma kan antas gälla för valet att bli administratör eller förvaltare. Bild 1 visar i stora drag hur och med vilka detaljer detta resonemang kan byggas.

Bild 1. Individens entreprenörskapsval liksom andra val t.ex. att bli administratör påverkas av individens livsrum, som i sin tur påverkas av eller byggs upp av yttre faktorer (kultur, miljö m.m.) och inre faktorer (tankar, attityder, jagbild, förväntningar mm). Källa: (Sundnäs,



Kjellman och Eriksson 2002, Kjellman och Ehrstén 2005).

Det kan nämnas att den behavioristiska människosynen dominerat inom utbildningen under de senaste århundradena. Lewins för tidiga död 1947 är sannolikt en bidragande orsak till att den beteendevetenskapliga entreprenörforskningen inte kommit att omfatta hans synsätt före Kjellman och Ehrstén 2005 samt Sundnäs, Kjellman och Eriksson 2002. Så har situationen varit också inom beteendevetenskaperna rent allmänt. Fältteorin har inte haft en social beställning och därför gradvis – och kanske främst i Europa – kommit i skymundan, först för behavioristiska och senare för kognitiva teorier. Ännu på 1960-talet karakteriserades fältteorin i allmänna beteendevetenskapliga verk, t.ex. i K.B. Madsens (1960, s. 77) *Moderna psykologiska teorier* som "den mest allsidiga och generellt omfattande" av de psykologiska teorierna. Vi skall

använda oss av denna teori för att närmare bekanta oss med de kritiska faktorer som kan tänkas stå bakom en framgångsrik administratör. Mera lekfullt sagt vilka de kritiska faktorer tänkas vara som skapar en framgångsrik förvaltare ,..., som Olle Anckar?

Resultat eller vad anser Olle Anckar om den framgångsrika administratören?

Diskussionen med Olle Anckar kring val i ens liv blev spännande. Val - som ofta inte behöver anses vara enkla - består ofta av en komplex räkka av händelser, självuppfattning och slumpen. Intervjun med Olle Anckar den vackra dagen i augusti 2006 kom att ske i det av hans son delägda Café AXO. Caféet och bageriet hade hans son och några venture capitalisterna köpt av AXOs konkursbo några veckor innan. Jag frågade hur det känns att sitta i sin sons café. Olle noterade att det kändes väldigt bra, eftersom det visade att Partik – dr. Anckar jr – tar ett samhällsansvar. En förmåga som Olle var mycket stolt över att hans son även uppvisar.

Jag bad Olle Anckar nämna de faktorer som gör att en individ blir en bra administratör. Han valde att lyfta fram fem faktorer framom många andra tänkbara faktorer. Dessa kritiska faktorer bakom en framgångsrik administratör är:

- engagemang,
- en övergripande målsättning,
- gott minne,
- bra på personrelationer,
- bra på att alltid vara ett steg före.

En god administratör bör följa en övergripande målsättning, som i Olle Anckar fall kan sägas ha varit att bevara och skapa finlandssvenska institutioner. När han i tiden var med och grundade Stiftelsens för Åbo Akademi forskningsinstitut så uppgav han att det långt handlade om att trygga Åbo Akademi och dess stiftelses tillgångar i fall av ett statligt övertagande. Olle Anckar verkade som forskningsinstitutets första sekreterare. År 1980 kom också Åbo Akademi att förstatligas. Även grundandet samma år av ekonomisk-statsvetenskapliga fakulteten vid Åbo Akademi kan ses som ett led i denna skapande försvarsstrid. Anckar verkade som fakultetens första dekanus. Samma tanke beträffande bevarande av finlandssvenska möjligheter gällde även när Olle Anckar bidrog till utvecklandet av Österbottens högskola och dess resurser.

I sammanhanget drar jag mig till minnes arbetet i en av de många, många arbetsgrupper som Olle Anckar kom att leda. Det första personalpolitiska programmet för Åbo Akademi skulle – på undertecknads initiativ - skapas och prorektor Olle var ordförande för arbetsgruppen i vilken jag var medlem. Det är egentligen enda gången som jag förövrigt har varit av annan åsikt än Olle. I min dåtida egenskap av ordförande för Forskarföreningen vid Åbo Akademi talade jag varmt för att professorerna vid ÅA borde utbildas i ledarskap och att personalen borde motiveras i större utsträckning. Jag krävde att det skulle noteras i det personalpolitiska programmet "att personalen är Åbo Akademis viktigaste resurs" (alternativt "att personalen vid sidan av studenterna utgör Åbo Akademis viktigaste resurs"). Resultatet blev att vi i Åbo Akademis styrelse i december 1996 kom att godta det personalpolitiska programmet. Men utan att det kom att stå som jag önskade. Förutom i den av mig inlämnade reservation till styrelsebeslutet. Olle var otroligt skicklig på att fånga upp stämningar och han var säkerligen mycket medveten om att professorskåren inte önskade gå på ledarskapsutbildning eller fascinerades av att "tvingas" motivera sin personal. Under alla dessa möten kring det personalpolitiska programmet kunde jag även notera att Olle hade ett enastående minne beträffande att komma ihåg var vi hade avslutat föregående möte. Dessutom kom han ihåg namnet på alla de närvarande, vilket han även noterade att är en av de kritiska framgångsfaktorerna i en god administratör, dvs. att ha ett gott minne.

En av Olles absolut starkaste sidor som administratör är hans förmåga att fånga upp samhällsförändringar och behovet att agera utgående från en föränderlig omgivning. Han har framgångsrikt sett framåt och valt att nappa på åtgärder som det ser ut att finnas en social beställning på. Han nämner att ett av de största problemen för Åbo Akademi nu är att få professorerna att inse att de bör agera utgående från det s.k. produktivhetsprogrammet, som staten satt upp för universiteten. Allt för många professorer har somnat in bakom sin skrivbord utan att inse att finansieringsförutsättningarna förändras. Det gäller att producera rätt typ av magistrar – sådan som kan få arbete – och doktorer. Många ämnen har kommit att hålla sig kvar i det förgångna och således bidragit till sin egen dödsdom. Anckar noterar att det var ett stort misstag att hans ämne nationalekonomi valde att bli arbetsmarknadsinriktat samt marginalekonomiskt och t.ex. inte kom att satsa på finansiering och entreprenörskap, dvs. ämnesområden som efterfrågas av studenterna och på arbetsmarknaden. Men misstag sker. Den

minskade efterfrågan på nationalekonomi bland studenterna ledde i alla fall till att Olle Ackars professur i nationalekonomi kom att dras in vid hans pensionering. Något som jag beklagar eftersom Olle flera gånger antytt att jag kunde bli hans efterträdare. Nåväl professuren ombildades till ett akademilektorat i redovisning, men som prorektor kom Olle att ersättas av två nya prorektorer. Det säger något om hans administrativa förmåga.

Avslutande kommentarer

På frågan om vad som administratören Olle Anckar anser sig ha åstadkommit så dyker hans finurliga min och de hoppande ögonbrynen upp. Hans svara lyder: mina barn, Patrik, Pontus och Andreas och efter det ingenting, ingenting och ingenting. Ja det blir ett långt hopp till nästa bidrag. Det är nästan så att jag inte kan låta bli att nämna en berättelse som Olle gärna berättade om den store nationalekonomen John Maynard Keynes. När den gamle Lord Keynes låg på sin dödsbädd kommer ärkebiskopen av Canterbury för att ge den sista smörjelsen. Ärkebiskopen frågade om det var något som den f.d. finansministern och Lorden ångrade i sitt liv, varvid den gamle Lorden lär ha svarat. "Jo en sak. Jag önskar att jag hade druckit mera champagne". Det är dylika historier som får en att skratta och må bra när man tänker på Olle Anckar och vad han har givit sin omgivning. Mig motiverade han till en doktorsavhandling och Åbo Akademi bidrog han till att styra mot vad det är idag, dvs. en framgångsrik institution med rekordmånga studerande och lärare. Inte illa jobbat av en administratör.

De fem kritiska faktorer bakom en framgångsrik administratör är även något som jag kommer att lägga bakom mitt öra. Olle Anckar lyfter fram följande faktorer bakom en framgångsrik administratör; 1) engagemang, 2) en övergripande målsättning, 3) ett gott minne, 4) att vara bra på personrelationer och 5) att vara bra på att alltid vara ett steg före. Självfallet behöver man även litet tur. Låt oss avslutningsvis notera att man teoretiskt sett kan anta att jag, du och samhället kan påverka individens självuppfattning och därigenom vilja och förmåga att bli en framgångsrik företagare eller administratör. Olle Anckar är definitivt en man som har lyckats påverka sina livsrum så att de har utfalligt väl. Hans vackra hem i Pargas, Tennbygård är bara ett exempel på att han har kommit att lyckas betydligt bättre än professorskåren överlag. Olle har således lyckats leva upp till det som hans inspiratör Torstein Veblen skulle ha beskrivits som ett typiskt exempel på en man som har kommit att slå den samhällsklass som han jämför sig

med. Det har således gått bra och vi hoppas att det kommer att följa ännu många, många ännu bättre år i administratörens liv.

Olle Anckar är en administratör och inspiratör som jag kommer att minnas med välbehag, tillgivelse och tacksamhet.

REFERENSER

Anckar, O. (2006) intervju av Anders Kjellman 17.8.2006 i Café AXO i Pargas.

Kjellman, A., S. Långström & T. Vest (1996) Successful firms through hard times: the '90's depression in Finland, *Journal of General Management*, vol 22/1996 s. 76-89

Kjellman, A. & M. Ehrsten (2005) A Theory of Homo Entreprenaurus. I T. Vinig & R. van der Voorst (red) "The Emergence of Entrepreneurial Economics", *Research on Technological Innovation, Management and Policy*. vol. 9 s.211-232, Elsevier, Amsterdam.

Keynes, J.M. (1936) *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.

Sundnäs, A.-C., Kjellman, A., & H. Eriksson (2002, andra upplagan i tryck) *Entreprenörskap och utveckling*, Schildts Förlag, Esbo.

Veblen, T. (1899) *Theory of the Leisure Class*, Penguin Classics; Reprint edition, 1994.

Christer Carlsson

Professor i företagsekonomi, IAMSR, Åbo Akademi

RATIONELLT OCH ANNAT BESLUTFATTANDE

Introduktion

Jag hörde till den årskull som började sina studier för diplomekonomexamen år 1965 vid den dåvarande Handelshögskolan vid Åbo Akademi. Vi var en stor årskull som vant sig vid att det var konkurrens om platserna både vid lyceet och vid högskolorna så chansen att komma in vid HHÅA på basen av student- och dimissionsbetyg (om de var tillräckligt bra) var välkommen för mig, eftersom jag inte hade ekonomiska möjligheter att vänta på en studieplats.

Det första året vid HHÅA var onekligen en besvikelse för oss som kom från Vasa Svenska Lyceum och hade fått en bild av universitet som en plats där det bedrivs forskning och skapas ny kunskap och där lärarna är avancerade forskare som ständigt skapar nya utmaningar för de studerande, samtidigt som de publicerar och deltar i det internationella forskarsamfundets debatter om nya vetenskapliga resultat. (Detta är förvisso ett ideal vi fortsättningsvis borde leva upp till). Första årskursen inställde sig i september 1965 på angiven tidpunkt på Henriksgatan 7 och kommenderades av vaktmästare Frelander till Auditorium II för den första föreläsningen i nationalekonomins grunder, som hölls av lektor Håkan Sandström. Så småningom blev en studieplan klar och det första kaoset lättade och vi fick klart för oss att vi skulle gå på föreläsningar i bokföring, stenografi, språk, handelsmatematik, kemi och varukunskap, och företagsekonomi I och II. Vi skulle inte få akademiska vitsord utan avlägga kurser för 1 och 2 röster, vilket väckte våra kollegers skämtlynne vid ÅA:s fakulteter där man studerade "på riktigt" för approbatur, cum laude och laudatur. Våra kurser det första året var alltså inte riktigt

vetenskapliga men vi fick snart vara med om den första examensreformen som införde de akademiska vitsordnivåerna också för ekon.stud så att när vi blev diplomekonomer våren 1968 hade vi faktiskt cum laude i vårt huvudämne och minimum 3 approbaturer i våra biämnena.

Olle Anckar var assistent i nationalekonomi, han var ekonomie kandidat och i våra ögon en riktig vetenskapsman, vilket framgick med all tydlighet när approbaturkursen i nationalekonomi började. Professor Heimer Björkqvist höll en föreläsningkurs och visade på alla de stora forskare som hade skapat nationalekonomins grundteori och på alla de komplexa frågeställningar nationalekonomerna hade att brottas med. Här kom för första gången riktig vetenskap med i bilden och för oss på andra årskursen blev det klart att det också inom de ekonomiska vetenskaperna är möjligt att brottas med riktiga vetenskapliga problem. Olle Anckars approbaturseminarier – där vi skrev forskningsrapporter (mitt ämne var Federal Reserve systemet i USA) – befäste intrycket att nu får vi själva arbeta med forskningsfrågor ”på riktigt”. Nu 40 år senare kan jag säga att min egen vetenskapliga bana (om ett så högtidligt uttryck tillåts) fick sin början i Olle Anckars seminarier trots att jag halkade in på operationsanalys och tillämpad matematik och gick en annan väg än nationalekonomerna.

Operationsanalys och rationellt beslutsfattande

Börge Barfod hade kommit in som professor i Företagsekonomi II under vårt andra studieår vid HHÅA och startade en kurs i operationsanalys där han (med lite förenkligar) lanserade tesen att de flesta problem vi har att göra med i företagskontext kan formuleras med hjälp av matematiska modeller och att vi kan finna en bästa lösning på dem bara vi är tillräckligt bra på att arbeta med matematiken. Hans föreläsningar var svåra eftersom han talade danska – som vi knappt förstod – han talade otydligt och han använde svår matematik som han tydligt själv förstod men som vi hade bekymmer med. Det hela blev en utmaning som skulle övervinnas och jag var en av dem som inte kunde motstå frestelsen att anta utmaningen – och på den vägen är jag.

Vi lärde oss tidigt i ekonomisk teori att det finns en konstruerad beslutsfattare som aktör i ekonomiska sammanhang – denne *homo economicus* är alltid fullt informerad och helt rationell varför hans beslutgång och de beslut han fattar kan förutses. Inom operationsanalysen arbetade vi till en början också enbart med rationella beslutsfattare, men vi gav efter på antagandet om full

information och problematiserade både tillgången på information och metoderna för att få fram tillräcklig information för beslutsfattande. Drivkraften var (och är) övertygelsen om att det för alla problem i en företagskontext går att hitta en bästa lösning, att det är dumt och ekonomiskt oförsvarligt att inte söka denna bästa lösning och att en bästa lösning ger insikter som gör att företaget kan skapa konkurrensfördelar. Operationsanalysen är en intressant forskningsinriktning eftersom många problem är av den arten att vi tycker oss se en lösning som intuitivt är både bra och övertygande men som vi vid en närmare analys kommer att se är klart underlägsen den bästa lösningen, dvs. den som vi kan få fram med hjälp av operationsanalysens metoder. Inte minst är detta fallet om vi ersätter den enskilde, suveräne beslutsfattaren med en grupp av beslutsfattare som bör komma överens om en handlingslinje – gruppens medlemmar har olika intuitiva uppfattningar om hur ett problem skall angripas och den som är bäst på att argumentera för sin övertygelse blir tongivande för gruppens beslut. Inte sällan urartar diskussionerna inom gruppen till att den mest högljudda blir tongivande, vilket inte alltid sammanfaller med att det beslut tas som kunde ha varit det bästa om gruppens samlade förstånd hade fått råda; ännu mera sällan sammanfaller det med ett bästa beslut som man kunde få fram med operationsanalysens matematiska metoder. Situationen är inte obekant ens inom beslutsfattandet inom akademisk administration.

Operationsanalysens problem har småningom samlats och organiserats i klasser av problem för vilka det utvecklats en gemensam teoribas, en gemensam uppsättning av modeller och en ständigt växande mängd av algoritmer för problemlösning inom ramen för modellerna. I en företagskontext kan vi hantera resursallokeringar inom produktionen, vi kan placera och utnyttja de bäst lämpade mänskliga resurserna för olika uppgifter, vi kan distribuera produkter från fabrikenas lager till parti- och detaljhandeln så att efterfrågan tillgodoses och kostnaderna minimeras, vi kan skapa optimala rutter för transport av gods av olika slag, vi kan lasta allt från paketbilar till långtradarkombinationer och fartyg så att lastkapaciteten utnyttjas på bästa sätt, kostnader minimeras och lastnings- och lossningsoperationerna blir så effektiva som möjligt. Inom operationsanalysen är uppgifts- och problemkomplex av denna typ kända som programmeringsproblem, och de första modellerna och algoritmerna för att komma till tals med dem var de lineära programmeringsmodellerna och Simplex-algoritmen, som utvecklats i ett stort antal varianter under decenniernas gång (jfr t.ex. listan på referenser). Det är klart att

möjligheterna att arbeta på dem med datorer fick en avgörande betydelse och vi kom tidigt igång – i slutet av 1960-talet – med att köra lineära programmeringsproblem på en IBM 1130 för vilken vi programmerade Simplex-matriserna i Fortran. Det avgörande var att vi kunde ta steget från problem med 10-tals variabler, som vi kunde lösa manuellt, till problem med 100-tals variabler som vi inte kunde hantera med annat än datorer, och som började närma sig den typ av problem vi hade att tackla ute i företagsvärlden. Åbo Akademi och Turun Yliopistos gemensamma IBM 1130 hade ett centralminne på 32 Kb, ett skivminne på 128 Kb, kortläsare, skrivare och ett konsolbord med vilken datorn kunde styras i maskinspråk; som kontrast kan nämnas att den bärbara dator jag använder för denna artikel har ett centralminne på 1 Gb, en processor på 1.6 GHz, en hårddisk på 80 Gb och att den kan med lätthet lösa lineära programmeringsproblem på 1500-2000 variabler på några tiotal minuter. Vi har m.a.o. beräkningsmöjligheter vi på intet sätt på 1970-talet kunde föreställa oss att någonsin skulle vara tillgängliga – att nuvarande generation använder sig av dem i allt mindre utsträckning är en annan sak. Vid sidan av problem som kunde hanteras med programmeringsmodellerna, och de algoritmer som utvecklats för dem, gav sig operationsanalytikerna i kast med många andra typer av problem: köproblem som först formulerades för telefonväxlar men som sedan utvidgades till nya former av köer och nu t.ex. har användning för att dimensionera kassafunktionen i supermarkets och trafikkorridorerna till större flyplatser; lagerproblem som går ut på att avgöra vilken den optimala orderkvantiteten är när efterfrågan varierar och den totala kostnaden för att hålla lager skall minimeras; nätverksproblem som går ut på att finna det bästa sättet att förena ett antal orter med fiberoptiska kablar eller det bästa sättet att dra ett elnät så att spänningsfallet och kostnaderna minimeras; sökproblem eller det bästa sättet att hitta objekt i en oförändrad eller föränderlig omgivning när objekten har olika egenskaper; tidsplanering när det gäller att organisera arbeten eller händelser parallellt eller i sekvens så att uppgifter fullgörs inom utsatt tidpunkt och spilltiderna minimeras; förhandlingar mellan oeniga parter när det gäller att hitta en optimal kompromiss i en statisk eller dynamisk omgivning. Dessa problem är alla sådana som kan avbildas med matematiska modeller och för vilka vi kan utveckla algoritmer med vilka vi kan arbeta fram matematiska lösningar på problemen. Dessutom har operationsanalysens metoder funnit användning inom finansiell planering, investeringsplanering, aktiemarknadsplanering, logistik, marknadsföring, personalplanering, strategisk planering, etc. -

dvs. i princip överallt där vi kan formulera ett problems kärninnehåll med hjälp av matematiska modeller.

Liksom all vetenskaplig verksamhet har också operationsanalysen tidvis varit mycket populär och dominerande - så att den dragit till sig stora skaror av forskare – och tidvis har den varit satt mer eller mindre på undantag. På 1990-talet var operationsanalys (operational research i England, operations research i USA, management science på de flesta håll) inte populärt eftersom planering och beslutsfattande skulle stödjas med avancerade och intelligenta informationssystem och den dominerande forskningen gick ut på att ta fram nyare och bättre varianter av dessa för allt mindre och mer avancerade datorer. Denna typ av forskning lockade också växande skaror av forskare eftersom det var ett nytt område som t.ex. en doktorand snabbt kunde komma in i utan att sätta sig in i hundratals referenser, nya resultat var ofta banbrytande (vilket är vanligt inom nya forskningsområden till skillnad från operationsanalysen, som är ett etablerat forskningsområde sedan flera decennier) och det fanns både intresse för och uppbackning från industrin för de nya metoderna och för den nya teknologin. Nu under 2000-talet upplever operationsanalysen en renässans eftersom intelligenta system oftast inte förmår ta fram de bästa lösningarna i ett problemkomplex, och kostnads- och produktivetsmedvetna företag anser sig till att olika verksamheter kan göras bättre än vad alla andra gör. Om man kan finna och utnyttja de bästa lösningarna ger det ofta bestående konkurrensfördelar, som på sikt ger överlägsen avkastning på investerat kapital och ökande dividender till aktieägarna (parat med förmånliga optioner till företagsledningen). Det är intressant att notera att många av de projekt IAMSRI idag genomför i samarbete med industrin går ut på att ta fram optimala lösningar på komplexa, ibland synnerligen svåra problem och att arbeta in dessa lösningar som en del av det stöd ledande beslutsfattare får från avancerade och intelligenta informationssystem – lösningarna ser därför ut som om de producerats av smarta informationssystem, eftersom ingen har tid att sätta sig in i de matematiska modellerna eller vill sätta tid på att förstå matematiken som ligger som underlag för algoritmen. Den nyaste given är att stödet skall produceras på avancerade mobiltelefoner så att intelligent beslutsstöd och problemlösnings- och planeringsstöd kontinuerligt skall vara tillgängligt; operationsanalysmodellerna kommer bara till en del att realiseras för telefonerna eftersom de mera resurskrävande delarna kommer att köras på en nätserver, eller t.o.m. på en såkallad serverfarm som består av tiotals serverdatorer. Det

revolutionerande är att de avancerade telefonerna kommer att fungera som nätterminaler med access till lokala intra- eller internät. I Åbo finns redan SparkNet och OpenSpark som ger dessa möjligheter och som redan nu används för att köra olika former av intelligent stöd för sina användare (en biprodukt är att avancerade mobiltelefoner kan användas över OpenSpark för att ringa internationella telefonsamtal över hela världen; med rätt programvara sker detta till en kostnad som är försumbar och under 1 % av vad det kostar att anlita en nätverksoperatör).

Om detta har jag kunnat ge besked för att jag var med – om det tillåts en lätt förvrängning av Runebergs ord i Fänrik Ståls Sägner. Mina olika forskargrupper - och sedan 1992 IAMSR - har varit verksamma inom området, vilket jag försökt visa med ett plock av referenser. Tyngdpunkten ligger idag på optimering med flera mål och tillämpningar inom produktionsplanering, logistik och finansiell planering. Algoritmerna har utvecklats till mycket snabba varianter på lineär programmering, delvis med optimering av heltal, som kan köras på bärbara datorer och med inslag av såkallade genetiska algoritmer och snabba simuleringsmodeller. Den fullt informerade och helt rationella *homo economicus* är ett minne blott och är ersatt av en synnerligen mänsklig aktör med fragmenterad och oprecis information, en aktör som ibland arbetar med icke-rationella alternativ i sitt beslutsfattande. Han eller hon är tvingad till snabba beslut i en värld av web-producerad data, information och kunskap som är tillgänglig för alla konkurrenter nästan i samma ögonblick som den är producerad och ofta levereras till avancerade mobiltelefoner; eftersom snabba beslut inte kan vänta på att informationsunderlaget är tillräckligt har vi under de senaste 15 åren arbetat med metoder och algoritmer som fungerar med ofullständig information (en ansats som kalla *approximate reasoning* och som ingår i en större forskningsinriktning som kallas *soft computing* där IAMSR skapat sig en ledande position i samarbete med forskargrupper i Europa och vid UC Berkeley i USA).

Om placeringen av Åbo-hallen och inte helt rationellt beslutsfattande

Jag skall visa ett exempel på hur beslutsfattande går till i verkligheten genom att relatera beslutsgången omkring den såkallade Åbo-hallen (som är bättre känd under ett antal sponsornamn). Eftersom tiden gått sedan beslutet fattades och de ansvariga inte mera befinner

sig i positioner där fakta om beslutsprocessen kan få konsekvenser för deras fortsatta politiska karriär är det möjligt att relatera händelserna så som de i verkligheten ägde rum.

Om vi går tillbaka i tiden så var det första försöket att bygga en modern ishockeyarena i Åbo så tidigt som 1979, men det torpederades snabbt och grundligt av politikerna som påpekade för entusiasterna att det fanns andra behov i staden som bör tillgodoses först. De borde skämmas – sades det - för att föreslå att staden skall bygga en lyxig ishockeyhall när det finns fattiga, äldre människor som borde få stadens stöd som inte skall ges till ett fåtal, välmående ishockeyfantaster som inte har något bättre att göra än hänga på ishockeymatcher. De äskade budgetmedlen ströks därför snabbt och med starkt understöd – de fattiga, äldre människorna fick inte heller budgetmedel, men det är som vi väl förstår en helt annan historia.

Nästa försök gjordes när Finland var på förslag som värd för ishockey-VM 1990. Entusiasterna – delvis med inslag av nya medlemmar – aktiverade sig på nytt. Det skulle byggas en modern ishockeyarena i Åbo för 12 000 åskådare som fyller alla krav IIHF ställer, den skulle överträffa motsvarande hallar i Helsingfors och Tammerfors, och den skulle vara huvudarena för VM i ishockey 1990. I Åbo var den tiden socialdemokraterna och samlingspartiet ungefär jämnstarka och ishockeyentusiasterna var samlingspartister så det var bara väntat när projektet stötte på starkt motstånd från socialdemokraternas sida – den första invändningen var bekant: staden kan inte satsa pengar på lyxprojekt för ett fåtal entusiaster, det går inte att använda arenan för ishockey mer än en del av året och VM i ishockey kan inte användas som argument för en arena som skall finnas i staden under tiotals år. Tiden var likväl knapp och det nationella trycket starkt på att Finland inte kan missa chansen att stå värd för ishockey-VM; detta resulterade i att stadsfullmäktige den 19 januari 1987 fattade beslut om att låta göra en snabbutredning om möjligheterna att bygga arenan – det var verkligen en snabbutredning eftersom mandat gavs till den 18 februari. Ishockey-VM skulle starta i april 1990 och den effektiva byggnadstiden var beräknad till 33 månader. Redan i detta skede genomdrev socialdemokraterna att planeringen skulle riktas in på en flerfunktionshall, vilket naturligtvis gjorde hela projektet betydligt mera komplext, mera resurskrävande och mera krävande att planera eftersom det inte just fanns motsvarande hallar i Finland att ha som utgångspunkt och jämförelseobjekt. Dessutom var tanken förstås att kravet skulle göra det omöjligt att få planeringen klar inom utsatt tid.

Snabbutredningen visade att arenan kunde fyllas med sportevenemang bara 80-100 dagar per år och att ishockey-VM skulle bidra med bara 12 dagar under år 1990; tillgängligt material visade att sportevenemang skulle stå för 31 % av användningen, showtillställningar på is för 19 %, konserter (utan is) för 29 %, utställningar för 16 % och hästevenemang för 5 %. De flesta arenor ute i Europa bekostades den tiden med skattemedel men Åbo-hallen planerades så att den kunde bli ekonomiskt självbärande eftersom socialdemokraterna gjorde det klart att projektet inte kunde räkna med något större finansiellt stöd och åtminstone inte under någon längre tid.

En grupp konsulter (med anknytning till samlingspartiet) hade i tysthet arbetat på utredningen redan i flera månader innan utredningsuppdraget gavs och kunde därför lägga fram utredningen inom utsatt tid. Utredningen klargjorde vilka faktorer som skulle beaktas när beslut skall fattas både om arenan skall byggas och i så fall var den skall placeras. Med en del förenklingar så var det följande faktorer som var centrala: (i) IIHF krävde att arenan skall byggas för 12 000 åskådare och så att den tillfälligt kan utvidgas till 14 000 åskådare; (ii) omställningen från ishockey till andra sportevenemang på is skall kunna genomföras på mindre än 12 timmar – till konserter och kulturella tillställningar på 24 timmar; (iii) omställningsarbetet kräver lyftanordningar och trafik med tunga lastbilar - konstruktionen skall kunna bära detta; (iv) opera och rock-konserter kräver god akustik, vilket bör beaktas; (v) arkitekturen skall vara av världsklass och ett gott exempel på finsk arkitektur när den är som bäst; (vi) arenan skall byggas på mark som ägs av staden; (vii) arenan skall kunna kombineras med existerande sport-, utställnings- och konferensutrymmen; (viii) det skall vara möjligt att komma fram till arenan till fots, med allmänna kommunikationer och med bil; (ix) det bör finnas parkeringsutrymme för 2500-3000 bilar; (x) byggnadsarbetet får inte kräva omfattande och dyra grundläggningsarbeten, (xi) de flesta evenemangen kräver bar- och restaurangtjänster av tillräcklig kvalitet och servicenivå och, förstås, (xii) de totala kostnaderna för olika placeringsalternativ. Det fanns sex olika placeringsalternativ (Artukais, City-Market, Ikituuri, Impivaara, Korois och Kuppis) som hade utvärderats på basen av alla tolv kriterier.

Vi har här att göra med ett verkligt beslutsproblem med många begränsningar och kriterier och med många intressenter av vilka de flesta inte är rationella beslutsfattare, eftersom de på förhand binds till olika värderingar på basen av partipolitiska beslut. Dessutom kommer beslutet att fattas under ofullständig information eftersom det inte var klart vilka konsekvenser de olika

placeringsalternativen kommer att få för staden. Det sista och svåraste hindret är att det inte är klart hur de 12 kraven och kriterierna skall vägas mot varandra och om det alls kan göras. Det är m.a.o. inte klart om det ens med rationella överväganden finns något bästa beslut att sträva till.

Stadsfullmäktige skred till verket och det blev genast klart att det enda man kunde enas om att jämföra för de sex alternativen var totalkostnaderna: Artukais (108 MFIM), City-Market (107 MFIM), Ikituuri (99 MFIM), Impivaara (118.5 MFIM), Korois (119 MFIM) och Kuppis (112 MFIM). Konsultutredningen rekommenderade Ikituuri som placeringsalternativ och det som följde var ett typexempel på den dåtida beslutskulturen i Åbo: först misstänkliggjordes Ikituuri som placeringsalternativ, eftersom socialdemokraterna anade kopplingar till grynderintressen och menade att alternativet framställdes som det billigaste eftersom det fanns möjligheter att ta ut vinster genom olika arrangemang med byggnadsrätter och en utbyggnad av infrastruktur i anslutning till hallen. Slutligen torpederades Ikituuri eftersom hallen kunde tänkas störa studenterna i Studentbystiftelsens bostäder - eller alternativt studenterna störa evenemang som arrangeras i hallen - det blev slutligen inte helt klart vad som var det största problemet. Men klart är att den följande debatten i lokapressen var både förvirrad och hetsig, och alla politiska grupperingar försökte dels profilera sig med åsikter om hallen och dels mäta ut understöd för sina egna projekt som ett pris för att stöda antingen samlingspartiet eller socialdemokraterna eftersom de representerade de centrala åsiktsskillnaderna. Eftersom det var bråttom var förhållningstaktik i alla detaljer ett synnerligen verksamt instrument och Åbo-politikerna visade sig synnerligen påhittiga och effektiva med att förhåla beslutsfattandet. Till slut tröttnade IIHF och gav 1990 års ishockey-VM till Schweiz, men de finländska ishockeyledarna var duktiga på att arbeta i kulisserna och Finland fick option på att arrangera 1991 års ishockey-VM - om Åbo-politikerna kunde enas så mycket att det skulle vara möjligt att få arenan klar i tid.

Samlingspartiet hade nu fått trumf på hand eftersom socialdemokraternas motstånd kunde göras till en nationell angelägenhet som ev. kunde få återverkningar i kommande val. Den politiska dragkampen fortsatte likväl i Åbo och efter en tidvis hetsig debatt där olika syndabockar utpekades lyckades stadsfullmäktige så småningom enas om ett beslut: den 9 juni 1987 beslöt fullmäktige att en ny utredning skulle göras och mandat för den gavs till den 4 september 1987. Villkoren hade skärpts: (i) arenan skulle planeras för 8 500 besökare men så att den med tillfälliga läktarlösningar kunde ta emot 10 000 besökare (detta var en förhandlad

kompromiss med IIHF); (ii) den skulle placeras i antingen Artukais eller Kuppis, och (iii) totalkostnaden skulle inte få "väsentligt" överskrida 90 MFIM.

Om vi lite reflekterar på beslutsgången såhär långt så ser vi att Åbo-politikerna minsann inte är några *homo economicus*: all information är inte tillgänglig, man kan hävda att det gjordes effektiva ansträngningar att både begränsa tillgången på information och att se till att en del fakta förblev okända, eftersom de kunde ha kullkastat en elegant politisk argumentation – både samlingspartiet och socialdemokraterna var lika skyldiga på den punkten. Processen var inte heller speciellt rationell eftersom ett beslutsproblem med 12 kriterier förenklades så långt att det hela förvanskades: goda placeringsalternativ förkastades med grumliga motiveringar för att någon av politikerna inte tyckte om dem av orsaker som inte helt kunde redovisas och ingen gjorde någon ansträngning att ens i lokalpressen försöka utvärdera de olika kriterierna mot varandra (som vi alla gör åtminstone när vi skall köpa bil) eller placeringsalternativen i termer av den 12 kriterierna.

Konsultutredningen var inte överraskande: den visade att inga större kostnadsbesparingar kunde göras genom att skära ned på antalet åskådarplatser så konsulterna minskade på antalet servicepunkter och den planerade servicenivån för att nå ned till kostnadstaket. Det visade sig att Kuppis som placeringsalternativ kunde utvecklas i tre varianter med lite olika kostnadseffekter, att Artukais var ett dåligt alternativ och att Ikituuri fortfarande var det bästa alternativet (trots att det hade uteslutits i planeringsuppdraget).

Det drog ihop sig till beslutsfattande i stadsfullmäktige eftersom det inte mera gick att förhålla beslutet och Åbo-politikerna hade sina partikanslier varmt engagerade i processen. En vecka före beslutet om Åbo-hallen skulle göras kontaktades vi av en biträdande stadsdirektör, som hade varit med på ett seminarium vi hade arrangerat för Juniorhandelskammaren där vi hade introducerat en metod kallad AHP (Analytic Hierarchy Process) med en tillhörande programvara som kallades Expert Choice. AHP är en metod för beslutsfattande under många kriterier som gör det möjligt att väga kriterierna mot varandra på basen av olika värdeomdömen, vägningen sker genom parvisa jämförelser på en verbal skala som är lätt att förstå och använda. När kriterierna arrangerats i viktighetsordning utvärderas beslutsalternativen – också genom parvisa jämförelser – mot kriterierna och vi får en rangordning av beslutsalternativen på basen av hur väl de motsvarar kriterierna. Programvaran räknar samman alla parvisa jämförelser och räknar fram en

rangordning av beslutsalternativen på någon sekund. Den biträdande stadsdirektören hade kommit på att detta kunde vara ett förträffligt sätt att göra en någorlunda sammanhängande föredragning för stadsstyrelsens och stadsfullmäktiges möten. Vi var av samma mening och det beslöts av vi skulle arrangera en AHP session med den biträdande stadsdirektören (politiskt obunden och därför inte beroende av de stora partiernas överenskommelser som alla anade att fanns någonstans i bakgrunden) och ett antal tjänstemän som hade fått det otacksamma uppdraget att skapa ett beslutsunderlag. Vår överraskning var stor när 15 deltagare infann sig till något som snabbt blev ett helt seminarium som pågick från lunch till sena kvällen.

I enlighet med vad som är brukligt inom operationsanalysen förklarade vi först teorin bakom AHP-metoden (parvisa jämförelser som görs med en verbal skala översätts till en numerisk skala i intervallet [1, 9] och rangordningen sker genom att egenvärdet bestäms approximativt för matrisen som innehåller de parvisa jämförelserna) och visade med exempel hur modellen konstrueras, samt körde ett par demonstrationer med programvaran så att deltagarna kunde förvissa sig om att kalkylerna ger rimliga och rättvisande resultat. När det gäller beslutsfattande är det sistnämnda mycket viktigt – om kalkylerna inte motsvarar kända fakta eller vad som intuitivt är riktigt väcks misstron och sedan är det ofta svårt att övertyga beslutsfattarna ens med många exempel. En poäng i sammanhanget var att vi kunde använda IBM PC-maskiner som då hade introducerats och som lyckades fånga deltagarnas intresse så till den grad att de inte märkte hur tiden gick medan de jobbade fram parvisa jämförelser av kriterierna under ivrig, stundtals hetsig diskussion.

Processen resulterade i en hel del överraskningar. Den första överraskningen var att beslutsalternativen var fem (Artukais, Ikituuri, Kuppis, Västra åstranden och Idrottsparken) av vilka två aldrig hade förekommit i den offentliga diskussionen, vilket var typiskt för Åbo-politiken under 1980-talet. Den andra överraskningen var att tjänstemännen tydligt gick in för att få en överblick av hela problemet och att de var medvetna om att de olika kriterierna för en god placering borde vägas mot varandra och att utfallet skulle få avgöra hur placeringsbeslutet fattas. Den tredje överraskningen kom vid diskussionen av kriterier som nu var delvis helt andra än de som hade förekommit i de båda utredningarna och var dikterade av samlingspartiet och socialdemokraterna:

- Näbarhet i termer av allmänna kommunikationer, egen bil, gångavstånd, parkeringsplatser;
- Stadsbilden i termer av hur hallen kan anpassas till den omgivande staden, störningar för invånarna, förändringar i stadens silhuett;
- Krav på grundarbete då lerlagret under staden ställvis kräver omfattande pålningsarbeten; grundvattennivån som är besvärlig i Kuppis då den medeltida Kuppis sjö ligger under den nuvarande parken; sprängningsarbeten som blir omfattande för Idrottsparken;
- Användarnas behov som identifierade följande intressenter: TPS, TuTo, kulturföreningar och samhällsorganisationer (inkluderade politiska föreningar, kyrkosamfund, ideella föreningar, etc.);
- Kommunalteknik som var tillgänglig på lika villkor för alla fem placeringsalternativ men krävde en del modifieringar och anpassningar för Västra åstranden och Idrottsparken, som inte var dimensionerade för aktiviteter med omkring 10 000 deltagare;
- Arkitektur som preciserades till standardarkitektur, dvs. lösningar som stadsarkitekten kan åstadkomma (han var en av de 15 deltagarna) eller Casagrande arkitektur (efter arkitekten Antonio Casagrande), som beskrevs som innovativ och stilig och någonting Åbo kan vara stolt över; stadsarkitekten uppskattade inte diskussionen av detta kriterium;

I den första omgången – för vilken vi använde omkring 1.5 timmar – avgjorde deltagarna viktighetsordningen för de olika komponenterna i varje kriterium genom parvisa jämförelser. Vi gjorde några iterationer för varje komponent tills rangordningen var konsistent, dvs. deltagarna var ense (vi hade delat upp gruppen så att 2-3 deltagare gjorde varje komponent). Processen underlättades av att AHP innehåller ett konsistensmått som mäter hur många jämförelser som görs ologiskt: "a bättre än b, b bättre än c, c bättre än a". Detta konsistensmått bygger på samma matrisers egenvärde som används för rangordningen och som en tumregel skall dess värde vara < 0.1. Deltagarna lärde sig snabbt att tala sig samman så att de fick detta mått att nå den önskade nivån, vilket bl.a. visar vilken styrande och fokuserande effekt en modell och en teori kan ha för att åstadkomma ett rationellt beteende.

I den andra omgången deltog hela gruppen i att rangordna de 6 centrala kriterierna. Oenigheten var stor och debatten var livlig och konsistensmättet var länge långt borta från det

önskade < 0.1. Efter ca 2.5 timmars diskussioner enades deltagarna så småningom om att den rätta rangordningen var [vikterna är relativa så att summan av dem är omkring 1.0]:

1. Stadsbilden och arenans betydelse för denna bör få den största vikten [0.433]
2. Krav på grundarbete visade sig vara en dyrbar affär [0.208]
3. Näbarhet var en central faktor i den offentliga debatten men inte så för gruppen [0.122]
4. Arkitekturen var lika viktig som näbarheten [0.122]
5. Kommunaltekniken skapade den största oenigheten och fick liten vikt [0.037]
6. Användarnas behov fick mycket överraskande den lägsta prioriteten [0.020]

Plock i de relativa vikterna för komponenterna visar att: för stadsbilden (1) var den viktigaste komponenten möjligheterna att passa in arenan i stadsbilden [0.433], för (2) gav lerlagren det största bekymren [0.633], för (3) gavs högsta prioriteten åt att arenan skall kunna nås till fots [0.417], för (4) gavs högklassig arkitektur den största vikten [0.640] vilket är konsistent med bekymren för stadsbilden, kommunaltekniken (5) ägnades liten uppmärksamhet, men för användarna (6) gavs högre prioritet åt kulturen [0.435] och annan verksamhet [0.379] än åt TPS [0.135] vilket onekligen var mycket överraskande (vår grupp ansåg att TPS redan får allt stöd föreningen kan begära genom samlingspartiets starka engagemang).

Efter att processen genomförts begrundade de 15 tjänstemännen resultatet och många av dem medgav att det var första gången som de varit med om en process där alla faktorer som har en betydelse för hur Åbo-hallen skall placeras hade ventilerats och där de systematiskt hade prövat och debatterat den relativa vikten för alla kriterier. De flesta var mycket tillfreds med diskussionen – en minoritet var missnöjda och vi hade intrycket att de fått sina förutfattade meningar kullkastade och nedröstade. Största delen av gruppen avslutade arbetsdagen men en liten grupp specialister stannade kvar för att utvärdera de fem placeringsalternativen för var och en av de sex kriteriekomponenterna på basen av fakta från utredningarna och från den diskussion som förts. Vi matade in bedömningarna i modellen med hjälp av programvaran och kontrollerade inkonsistensfaktorn för varje kriterium (programvaran summerade komponentbedömningarna) och gjorde nya iterationer så snart inkonsistensen blev för hög. När alla omgångar genomförts

stannade inkonsistensfaktorn på 0.117 för hela modellen, vilket är ett mycket gott resultat med tanke på att problemet är komplext och att det innehåller ett flertal svåra värderingsfrågor.

Sent på kvällen körde vi en konsolideringskörning med AHP-modellen tillsammans med specialisterna och fick fram en rangordning mellan de olika placeringsalternativen:

1. Kuppis [0.304]
2. Idrottsparken [0.276]
3. Artukais [0.177]
4. Ikituuri [0.154]
5. Västra åstranden [0.091]

Vi noterade speciellt att Ikituuri inte fått mycket understöd trots att konsultgruppen lyfte fram det alternativet; vi noterade också att Artukais som lyfts fram som ett bra alternativ i de politiska diskussionerna klart distanseras av både Kuppis och Idrottsparken; gruppen var enig – den optimala platsen för Åbo-hallen är Kuppis, vilket också en bred opinion bland Åbo-borna företrädde (de som alls brydde sig om hela frågan). Vi körde rapporter i både grafisk och numerisk form åt specialisterna och vi genomförde en känslighetsanalys som visade att resultatet är stabilt för olika typer av förändringar i faktaunderlaget. Specialisterna tog med sig allt material för att följande dag sätta ihop föredragningen för både stadsstyrelsens och stadsfullmäktiges möten. Föredragningen skulle gå ut på att Kuppis är det bästa alternativet. Vi tillät oss en stund av gratulationer och stilla fröjd – rationalitet och god teori hade segrat i en situation där förhandsoddsen för den utgången var minst sagt svaga.

Stadsstyrelsen och stadsfullmäktige sammanträdde en vecka senare till ett brådskande möte och beslöt enhälligt att förlägga Åbo-hallen till Artukais. Alla som hade varit involverade i arbetet med det rationella beslutsfattandet var slagna med häpnad – varför måste man välja ett klart sämre alternativ än de båda främsta alternativen: Kuppis och Idrottsparken, speciellt som en folklig opinion förordade Kuppis som det bästa alternativet?

Några veckor senare var jag i tillfälle att intervjuva en medlem av stadsstyrelsen som hörde till ett annat parti än de två ledande partierna. Han var väl insatt i den verkliga beslutsgången och det visade sig att det verkliga beslutet hade fattats flera månader tidigare i en mindre grupp där samlingspartiet och socialdemokraterna gjorde upp om Åbo-hallen. Socialdemokraterna såg det som en politisk förlust om hallen byggs eftersom den så klart identifierats som ett initiativ av

ledande samlingspartister. De kunde dock ge med sig om de fick kompensation i några politiska utnämningar i staden, och om hallen placerades så långt borta att den inte var synlig i stadskärnan – ”som en påminnelse om samlingspartiets seger”. Som synes var detta inte något beslut under flera beslutsriterier och ingen hänsyn togs till om stadsborna kan ta sig fram till fots till arenan, om den är bra för kultur- och samhällsevenemang eller hur den passar in i stadsbilden (eftersom den inte alls ingick i stadsbilden). En konsekvens av beslutet har också varit att Åbo under det senaste decenniet inte varit ett seriöst alternativ för större internationella evenemang, som mer eller mindre automatiskt placeras i Helsingfors (i en motsvarande arena som ligger i stadskärnan) eller i Tammerfors. Detta har inte stört socialdemokraterna, som upplever en stilla seger varje gång stadens invånare irriterar sig på bilköerna ut till Elysee Arena (eller vad den nu heter) och irritationen fokuseras på samlingspartiet ”som byggde arenan”. Ur politiskt perspektiv går det alltså att spåra rationella element i beslutsfattandet trots att det ur ett vardags- och praktiskt perspektiv ser ut att vara ett praktexempel på dåligt beslutsfattande – att strunta i Åbo-bornas åsikter trots att de som skattebetalare skall stå för finansieringen.

Slutresultatet blev att arenan kostade 145 MFIM men stadens andel stannade vid 95 MFIM; arenan rymmer 12 000 besökare (9500 på ordinarie sittplatser, 1500 på extra sittplatser och 1500 tillfälliga sittplatser för konserter); den var huvudarena för ishockey-VM 1991 och vid invigningsfesten höll stadsstyrelsens ordförande – en socialdemokrat – huvudanförandet där han bl.a. nämnde om att Åbo stad varit framsynt nog att driva igenom projektet ”trots kraftigt motstånd från politiskt håll”. Oinitierade åhörare kunde inte undgå intrycket att socialdemokraterna varit den ledande kraften i bygget av arenan.

God teori och rationellt beslutsfattande

Åbo-hallen kom alltså att placeras på fel ställe, vilket vi alla som besöker den också intuitivt har sett. Det var ett rationellt beslut för de få medverkande politikerna men beslutet upplevs som föga rationellt av Åbo-borna som fortfarande får skjuta till sina skattepengar för att hålla den felplacerade arenan ekonomiskt flytande.

AHP-metoden tillåter känslighetsanalys då de olika kriterierna får varierande vikter – utgångspunkten är att det bästa alternativet fortfarande skall förbli dominerande trots att kriteriernas vikter ändras inom rimliga gränser.

För kriteriet *nåbarhet* är Kuppis och Idrottsparken de bästa alternativen; då kriteriet får en vikt > 0.3 är Idrottsparken $>$ Kuppis.

För kriteriet *stadsbilden* är Kuppis och Idrottsparken fortfarande de bästa alternativen; om vikten är < 0.35 är Idrottsparken $>$ Kuppis; om vikten är > 0.7 är Artukais $>$ Idrottsparken. Alternativet Idrottsparken förekom inte i diskussionen i offentligheten men planen gick ut på att förlägga arenan i berget under Idrottsparken i en jättelik konstgjord grotta; detta skulle kombineras med 2000 parkeringsplatser och 2-3 broar över Aura å för lätt nåbarhet för fotgängare.

För kriteriet *krav på grundarbete* är Kuppis och Idrottsparken de bästa alternativen; om kriteriet får en vikt > 0.25 är Idrottsparken $>$ Kuppis. För kriteriet *användarnas behov* och kriteriet *arkitektur* är Kuppis och Idrottsparken de bästa alternativen för alla vikter.

AHP-metoden tillåter också känslighetsanalys för kombinationer av kriterier; för kombinationen *nåbarhet - arkitektur* är rangordningen Kuppis $>$ Idrottsparken $>$ Artukais. För kombinationen *stadsbilden - användarnas behov* är rangordningen Kuppis $>$ Idrottsparken $>$ Ikituuri. För kombinationen *stadsbilden - arkitektur* är rangordningen Kuppis $>$ Idrottsparken $>$ Artukais. För kombinationen *nåbarhet - arkitektur* är rangordningen Idrottsparken $>$ Kuppis $>$ Artukais. För kombinationen *nåbarhet - användarnas behov* är rangordningen Kuppis $>$ Idrottsparken $>$ Västra åstranden, och slutligen för kombinationen *arkitektur - användarnas behov* är rangordningen Kuppis $>$ Idrottsparken $>$ Artukais. Som dessa analyser visar är Kuppis det bästa placeringalternativet nästan oberoende av hur de olika kriterierna ges vikter.

Liksom alla metoder har AHP-metoden också sina fel och brister som man bör vara medveten om då metoden används för att komma till beslut i komplexa beslutssituationer. Det första att ge akt på är de parvisa jämförelserna och de skalor som används för dem. Våra 15 gruppmedlemmar använde sig flitigt av skalornas extremvärden (7 = mycket viktigt och 9 = extremt viktigt; 3 = inte alls viktigt och 1 = oviktigt) i början men fann snart att detta lätt resulterade i inkonsistenta jämförelser, varför de snabbt modifierade sina åsikter och började använda mitten av skalorna. Det är numera känt efter att AHP-metoden använts ett par decennier att beslutsfattare har svårigheter med att göra parvisa jämförelser med en skala som ligger i intervallet [1, 9]; betydligt bättre resultat har nåtts med intervallen [1, 5] och [1, 7] (jfr. Dyer (1990)).

Vi noterade också att de 15 gruppmedlemmarna hade lätt för jämförelser när de kunde basera sig på fakta men att deras tveksamhet ökade när de var tvungna att lita till intuition och erfarenhet; detta sammanföll med att oenigheten i gruppen ökade och diskussionen ökade i volym och intensitet. Parvisa jämförelser hindrade deltagarna att utveckla längre kedjor av beroendeförhållanden - *stadsbilden* hänger samman med *arkitektur* som tjänar *användarnas behov* (speciellt om kulturen prioriteras) som hänger samman med *nåbarhet*. Ett annat bekymmer med parvisa jämförelser är att de utgår från ett startalternativ; eftersom vi presenterade alternativen i alfabetisk ordning kom Artukais att vara jämförelsealternativ, vilket uppenbarligen fungerade till Kuppis fördel eftersom Artukais uppfattades som ett omöjligt alternativ.

En sista begränsning med AHP-metoden är att beslutsfattare inte kan ta emot alltför mycket information trots att de är medvetna om att problemet är komplext och vanskligt att lösa och kan kräva att man bör sätta sig in i mycket information. Det verkliga avgörandet - i den lilla eliten av samlingspartister och socialdemokrater - stördes inte av stora mängder information. Som Tversky och Kahneman (1974) visade mycket tidigt så förefaller människor att använda sig av den information som för ögonblicket är tillgänglig - också om det senare visar sig att informationen varit felaktig eller irrelevant för problemet som skulle lösas. Följaktligen är utvärderingen av olika alternativ inkonsistent och slumpmässig då de drar sig till minnes och utvärderar osammanhängande fakta eller fragment av fakta; detta syntes onekligen i den offentliga debatten som fördes omkring Åbo-hallen och dess placering. Med alltför mycket information tillgänglig absorberar beslutsfattarna ofta bara en liten mängd - ibland relativt slumpmässigt - efter vilket de är klara för beslutsfattande (och fattar "snabba och usla beslut" som en av mina vänner i näringslivet uttryckte det). Zeleny (1982) hade tidigt lanserat denna insikt med att beskriva fenomenet som "their minds snap shut" vilket gör att det är skäl att komma ihåg fenomenet när en debatt skall föras om väsentliga ting: om diskussionsdeltagarna har begränsad förmåga att ta emot information gäller det att servera de tunga, avgörande faktaargumenten först och få dem att intuitivt komma till det rätta beslutet innan de slutar ta mot information.

Avslutning

Jag har strävat till att med lite glimtar om operationsanalysens metoder och hur de används återanknyta till en forskningstradition som etablerades vid den dåvarande Handelshögskolan vid Åbo Akademi på den tiden Olle Anckar var assistent i nationalekonomi. Sedan dess har tiden gått och HHÅA existerar inte mera utan verksamheten flyttade över till Ekonomiskstatsvetenskapliga fakulteten år 1980 i samband med att Åbo Akademi förstatligades. Vi lyckades så småningom lansera begreppet Ekonomutbildningen vid Åbo Akademi som en plattform för verksamheten och som en motvikt till Svenska Handelshögskolan. Detta gav oss möjligheter att fortsätta med att utveckla ekonomutbildningens form, omfattning och innehåll. Olle hade en central roll under den svåra första tiden när HHÅA:s kultur skulle sammanfogas med SF:s traditioner och värdemiljö – speciellt som SF hade en rösts övervikt i det gemensamma fakultetsrådet. Så har igen ett par decennier gått och Olle var Akademiens prorektor när det senaste steget togs i omorganisationen av Åbo Akademi ekonomutbildning och en del av den flyttade över och integrerades i den nyskapade Tekniska fakulteten.

Olle, du gjorde en stor insats i dina många värv – vilket du inte gärna framhäver – och jag vill tillönska dig goda och lyckosamma emeritusår.

REFERENSER

- Christer Carlsson – Pirkko Walden, AHP in Political Group Decisions: A Study in the Art of Possibilities, *Interfaces*, Vol.25, No.4, July-August 1995, pp 14-29
- James S. Dyer, Remarks on the Analytic Hierarchy Process. *Management Science*, Vol.36, No.3, 1990, pp 249-258
- Abraham Tversky – Robert Kahneman, Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, *Science*, Vol.185, 1974, pp 1124-1131
- Milan Zeleny, *Multiple Criteria Decision Making*, McGraw-Hill, New York 1982
- Monografier, redigerade tidskrifter och artiklar med peer review [urval från IAMSR]**
- Christer Carlsson and Robert Fullér: *Fuzzy Reasoning in Decision Making and Optimization*, Studies in Fuzziness and Soft Computing Series, Springer-Verlag, Berlin/Heidelberg, 2002, 340 p
- Christer Carlsson, Mario Fedrizzi and Robert Fullér: *Fuzzy Logic in Management*, Kluwer, Dordrecht 2003, 296 p
- Christer Carlsson and Robert Fullér (eds.): *Fuzzy Sets and Systems, Special Issue on Fuzzy Multiple Criteria Optimization*, Vol.78, No.2, 1996

Christer Carlsson (ed.): *Journal of Decision Support Systems, Special Issue on Decision Support in Strategic Management*, Vol 26, Number 2, August 1999

Christer Carlsson and Robert Fullér (eds.): *Fuzzy Sets and Systems, Special Issue on Soft Decision Analysis*, Vol 115, Number 1, October 2000

Christer Carlsson and Robert Fullér (eds.): *Fuzzy Sets and Systems, Special Issue on Soft Decision Analysis*, Vol 131, Number 1, October 2002

Christer Carlsson and Efraim Turban (eds.): *Journal of Decision Support Systems, Special Issue on Frontiers in Decision Support*, Vol 33, Number 2, 2002

Kaj-Mikael Björk – Christer Carlsson, Distributor Managed Inventory – A Way to Manage the Bullwhip Effect, *International Journal of Integrated Supply Management*, 2005, 20 p

Christer Carlsson, Robert Fullér and Peter Majlender, A Fuzzy Real Options Model for R&D Project Evaluation, *Proceedings of IFSA 2005, Beijing 2005*, pp 1650-1654

Christer Carlsson – Peter Majlender, On Fuzzy Real Option Valuation, *Proceedings, 9th Annual International Conference on Real Options, Paris 2005*, Paper-id: 55, 10 p (CD)

Kaj-Mikael Björk – Christer Carlsson, The Outcome of Flexible Lead Times on the Distributor, in *Proceedings of the 38th Hawaii International Conference on Systems Sciences, IEEE Computer Society Press, 2005*, Paper id: 3-04-01, 10 p (CD)

Christer Carlsson, Robert Fullér and Peter Majlender, Additions of Completely Correlated Fuzzy Numbers, in *FUZZ-IEEE 2004 Proceedings, Budapest 2004*, Paper id: 0091-1075 (CD)

Christer Carlsson, Robert Fullér and Peter Majlender, A Normative View on Possibility Distributions, in Nikravesh, Masoud; Zadeh, Lotfi A.; Korotkikh, Victor (Eds.) *Fuzzy Partial Differential Equations and Relational Equations Reservoir Characterization and Modeling*, Springer Verlag, Heidelberg 2004, pp 186-205

Christer Carlsson, Mikael Collan and Peter Majlender Fuzzy Black and Scholes Real Option Pricing, *Journal of Decision Systems*, Vol. 12, No. 3-4, November 2003

Christer Carlsson - Robert Fullér, A Fuzzy Approach to Real Option Valuation, *Fuzzy Sets and Systems*, Vol 139, 2003, pp 297-312

Christer Carlsson, Robert Fullér and Peter Majlender, A Note on Constrained OWA Operators, *Fuzzy Sets and Systems*, Vol. 139, 2003, pp 543-546

Christer Carlsson, Robert Fullér and Peter Majlender, Possibility versus Probability: Falling Shadows versus Falling Integrals, *IFSA 2003 Proceedings, Istanbul 2003*, pp 5-8

Christer Carlsson - Robert Fullér, Optimisation with Linguistic Variables, J.L.Verdegay (ed.): *Fuzzy Sets-Based Heuristics for Optimization*, Springer Verlag, Berlin 2003, pp 113-121

Christer Carlsson - Robert Fullér, Project Scheduling with Fuzzy Real Options, in Trappi (ed): *Cybernetics and Systems '2002*, Vienna 2002

Christer Carlsson – Efraim Turban, DSS: directions for the next decade, *Decision Support Systems*, Vol. 33, Number 2, 2002, pp 105-110

Christer Carlsson, J.P.Shim, M.Warkentin, J.F.Courtney, D.J.Power and R.Sharda, Past, present and future of decision support technology, *Decision Support Systems*, Vol. 33, Number 2, 2002, pp 111-126

Christer Carlsson, Robert Fullér and Peter Majlender, A possibilistic approach to selecting portfolios with highest utility score, *Fuzzy Sets and Systems*, Vol. 131/1, 2002, pp 13-21

Christer Carlsson - Robert Fullér, A position paper on the agenda for soft decision analysis, *Fuzzy Sets and Systems*, Vol. 131/1, 2002, pp 3-11

Christer Carlsson - Robert Fullér, A Fuzzy Approach to Taming the Bullwhip Effect, in Zimmermann et al (eds.): *Advances in Computational Intelligence and Learning. Methods and Applications*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht 2002

Christer Carlsson, Decision Support in Virtual Organizations: The Case for Multi-Agent Support, *Group Decision and Negotiation*, Vol. 11, 2002

Christer Carlsson - Robert Fullér, Soft Computing and the Bullwhip Effect, *Economics and Complexity*, No. 3, Vol 2, 2002, pp 1-26

Ralf Eriksson

Ph.D., Åbo Akademi University

JUSTIFYING THE USE OF HOMO OECONOMICUS

One of the more intensively discussed methodological questions connected to modern (neoclassical) economics is the question of the "realism" or "realisticness" of economics: It is certainly no news to say that the assumptions of economics have been criticized both from within and without for being unrealistic and abstract, i.e. not much concerned with how the assumptions correspond to circumstances in the real world. The most criticized assumptions are related to the character of economic man (*homo oeconomicus*, hereafter HO). This question is as well-known and there no need to go into that in detail here.*

It may seem that the question of how to relate HO (and economic theory in general) to reality nowadays is a settled one. However, a glance at the literature shows that this is necessarily not the case. On the contrary, the economic literature, textbooks and other, seems to be flourishing with different legitimizations and motivations for the use of HO. In the folklore of economic teaching there also thrives different variants of justification for HO – relating the concept to reality in different ways – that as a matter of fact may form an effective protective shield for economics assumptions, e.g. HO. However, this (to explain the thought relation between HO and reality) is *one* pedagogical alternative. The other is that this relation between HO and reality (let us call this HO-R for convenience) is not touched upon at all, or sometimes, as we shall see below, "postponed" to a later stage in the study of economics.

Either way, looking at the situation from the student's point of view, the picture might appear quite confusing. Although many economists must certainly themselves sometimes have

* A picture of this can be acquired from Caldwell (1984, p. 136).

experienced doubt as to the applicability or "realisticness" of economic theory, this does not always show up in teaching. One gets the feeling that the student is often left alone in his contemplations about HO-R. I mean that students, leaving their everyday understanding of the economy behind them and learning the scientific economic way of thinking would surely sometimes be in need of clarification as of how the relation between these two ways of looking at the world should be understood. Whether or not a textbook writer believes that micro theory has anything to do with reality, this should be stated. Of course pedagogy is a complicated thing, and not everything can be stated, some knowledge is implicit, tacit, and so on. It can also be thought that sooner or later the student will understand the (non-)relation between theory and reality anyway. Such a principle, sometimes seen articulated, cannot be pedagogically sound. And, if one is of the opinion that economics is an empirical science, these claims are of course even more obvious.

Besides this, very important pedagogical side, the problem of justification of HO is, I believe, of interest in its own right. In general, what types of justifications are there? Are the justifications consistent with each other, and so on? Also, the justification (the HO-R), may take different shapes in different forums, in the lecture room it might look different than on a scientific congress, for instance.

In this paper I intend to take a somewhat more limited look at the problem, by reading some *microeconomics* textbooks with HO-R in mind. A glance at economics textbooks will soon reveal that it is a rather dry field if one is interested in methodological discussion. In most books, basic as well as advanced, the use of the word "methodology" is usually restricted to mathematical notation and such questions. There are some areas however, where methodology really is discussed, let it be in a rather "lip-service" or minimalist fashion. This view is usually centred rather close to the field of "realism", "realisticness" and/or the question of normative/positive economics. As it happens, this is just what we are interested in.

Thus one could say that this paper is concerned with empirical methodology, i.e. I to try to figure out how *textbook authors* relate their texts to reality. As far as I know, no such study has been undertaken yet. To be able to think that this is a worthwhile approach it is necessary to believe at least two things: firstly that the textbooks have influence. Here the books studied are not equal: some books are without doubt more influential than others. From here, however, we

come to the second point: is the book representative for what economists think, and consequently, what they teach and write in textbooks. As for the study done below (i.e. on textbooks (mostly in) microeconomics) one thing could be said: in the field of mainstream microeconomics books appears (almost) like clones (because of competition?). One could actually expect that the second book is quite much like the first one.

From here we come to a third problem: because of the international streamlining of the books' content nowadays it might be likely that authors may be averse to express more colourful opinions, which may lead to, and in fact has done so, to a thinning of the methodological questions at the expense of the formal content. But this is obviously something we have to live with, with this point of departure chosen.

Further, as for the stated point of departure, it might be claimed that what textbook writers say in forewords and footnotes is but a small part of the "economics teaching folklore". This is surely true. However, the present paper can only be seen as a (very small) first step in a possible investigation concerning this.

Before we begin to look at the books there is reason to ponder upon what there is to be expected from the textbooks on the question of realism and realisticness of HO. We might distinguish between some main forms of expected HO-R:

- I. Human beings always act in the ways that they take to be maximally conducive to their own interest. This is what could be called the *omnipotency* view of the model of HO.
- II. While people do not always act in such way as to maximize their own interest, the outcome of their actions in the *aggregate* converges on that result. The effects of deviations will be negligible, either because they are comparatively small, or because they tend to cancel each other out. Here we have the presupposition of the *sufficiency* of HO. One form of this standpoint could be the Weberian *ideal type*.
- III. The assumption that people act in an HO- way provides one model among several possible others that may be *useful* for describing and explaining social reality. Here we are dealing with a *pluralistic* notion of HO. If we can get good predictions starting from the HO assumptions, we should use it. This view is best known within economics as the *as if* view or the *instrumental* view.

IV. HO-behaviour is the type of behaviour that is thought to give the best result for society at large (or spheres of it). This interpretation we may call *prescriptive*.

V. HO does not really describe or predict human behaviour. HO is just one among some assumptions necessary to build models (such as the perfectly competitive market model), e.g. for analyzing equilibria. After deriving the results for such a model we can turn the searchlights back to the real world and compare as to how and whether the model's assumptions correspond to real-world conditions. If it can be noted, say, that man is not perfectly rational, this may have some interesting implications for the practical implications of the market model).^{*} This could be called the *measuring rod* argument.

VI. HO does (in some sense) reflect the fundamental powers or essence of economic (or perhaps all) behaviour. Everyday behaviour may not look like this, but this is deceptive. If we look beyond this deceptive reality, the real powers are those described by HO. This view is *realism*.

Let us now turn to the textbooks.**

Samuelson

A good point of departure would seem to be Paul Samuelson's textbook *Economics*, "the mother of all basic economics textbooks". Samuelson also being a central figure in the debate about "realistic assumptions" against Milton Friedman it would seem to be especially interesting to look at what he has to say.

Compared to newer clones of *Economics* the contrast in style is quite sharp. In his exposition Samuelson does not even mention the word assumption (although there is a

^{*} The question which arises here, of course, is what conclusions you should draw: should you make the world more like the model (i.e. apply the prescriptive mode (4)) or should you change the model to look more like real behaviour. Both ways are used in economic policy discussions.

^{**} As for the criteria I used in the choice of the textbooks, they can hardly be called systematic. Most of the few books gathered here were found in a micro economist's colleague's bookshelf. However, since microeconomics text are quite standard all over the world this does not necessarily mean that the books below are necessarily less "representative" than what would be books chosen by a more scientific criteria. Moreover, the main problem in this connection is not the one of how representative the books are, but the one of finding books that are more chatty and explicit on methodological questions. I also know that there are different kinds of "alternative" textbooks that emphasize applicability, such as Hirschleifer and Frank, but here I have deliberately chosen to study mainstream books.

geometrical appendix on the consumer choice). Consumer choice is explained in an (cheatingly?) simple commonsense language. The methodological starting points are stated in chapter one. In passing we may here note two points: the focus on distributional, policy, and macroeconomic questions, which should be seen as making macroeconomics a decent part of economics. The second main characteristic is the repeated references to physics, mathematics, chemistry, physiology etc.

There is no doubt here: economics is perfectly comparable, and belongs among the Sciences. More data does not help, because economics as every science, must

"simplify, to abstract from the infinite mass of detail. No mind can apprehend a bundle of unrelated facts. All analysis involves abstraction. It is always necessary to idealize, to omit detail. Every theory, whether in the physical or biological or social sciences, distorts reality in that it oversimplifies. But if it is god theory, what is omitted is greatly outweighed by the beam of illumination and understanding that is thrown over the diverse empirical data." (p. 8)

"Certainly the economists must know a good deal about how businessmen, consumers and investors behave and think. This does not mean that those individuals must use the same language and methods in coming at their decision as economists find useful in describing their behaviour – any more than the planets need to know that they are following the elliptical paths traced by the astronomer. This unawareness is not necessarily to be depreciated. It does not help a baseball pitcher to know the laws of aerodynamics; in fact, if we become self-conscious about how to button our shirts, we may find it harder to do so." (p. 9)

However, this seems to be as close as one can get in answering questions about HO-R from this book. But even on the basis of this general exposition we can note a clear tendency towards realism, i.e. Samuelson indicates that there are fundamental characteristics to be discovered or sorted out in the economy, which cannot be seen with the layman's bare eye. Especially the latter passage – from a somewhat less general perspective – is telling: it may be interpreted as that economists have the language and methods for seeing the *essence* of consumers' of

businessmens' behaviour. In light of this, Samuelson might be classified as a realist (version VI of HO). On a more detailed level it is impossible to say on the basis of this exactly how this relation – i.e. – more exactly what kind of realist Samuelson is – should be interpreted. Judging from the references and style it does not seem unlikely that Samuelson has taken impression from natural science.

Kreps*

Kreps starts straight ahead by saying that:

“These models of consumer and firm typically strike people as fairly obnoxious. We don't find consumers strolling down the aisles of supermarkets consulting a utility function to maximize when making their choices, nor do we typically think of business executives being guided completely and solely (or even mainly) by the effect of their decisions on business profits.” (Kreps, p. 4)

Still Kreps admits that he will mainly be using the standard models for consumer choice and firm behaviour throughout the book. Why is that? Kreps refers to three “often given” rationales: 1) the *as if* argument, 2) the “aggregately right” argument and 3) the possibility to assume away systematic violations.

1) “If the models are not falsified by our observations, then our models are good positive models – perhaps not descriptive as to *why* things happen, but good in describing *what* happens.” (Kreps, p. 4) This might mean, e.g., that a model which gives good predictions is seen as a good model even irrespective of how crazy the assumptions seem to be (as the assumptions behind HO are considered by some critics) This is clearly the *as if* argument described above. As noted already this view and the discussion around that, has had a very long run, and I shall not go into the advantages and shortcomings of this. As for Kreps it seems clear that he does not have much confidence for this (as if) rationale: “Unhappily, rather a lot of data has been collected, especially

* Someone might think that my treatment of Kreps is unduly harsh and unfair. The case is just the other way around: I think the way Kreps does it is just the way economics teaching should be done. Your methodological point of departure should be explicitly documented. This Kreps admirably does, and thus exposes himself to criticism of course. This is even more admirable, when one thinks of the many of his economist colleagues who keep quiet, pretending that these problems just do not exist.

experimentally, which falsifies the models which we will employ.” (p. 4). Thus, Kreps falls back on the next rationale.

2) “The standard models may be good approximations of individual behaviour and the conclusion of models from such approximations may thus be approximately valid.” Furthermore, “In many (but not all) of our models, the behaviour of the individual is unimportant; instead the aggregate behaviour of many individuals matters. If we believe that violations of our models then to exhibit no particular biases and cancel out at the level of aggregate behaviour, then the model may work well.” (p. 4-5)

This clearly conforms to version II of HO above (sufficiency view).

3) The third line of defence is the most subtle:

“Even if we know that there are systematic violation of our models by individuals, violations that do not cancel out, we can still get insight into questions of interest by studying models where we assume away those violations. This line of defence is delicate because it requires the theorist to have a deep understanding of which assumptions drive the conclusions that are generated by the theory” (p. 5)

A bit more reading shows that this is Kreps's favourite argument for the use of economic models (HO). That is, Kreps explicitly admits that economic models are falsified. Thus this clearly can be seen as a version of V above (the measuring rod argument). It is quite uncommon to state *one* view of argument for the use of HO (economists often tend to want to hide themselves behind a wider arsenal of arguments). Even more interesting is the case that Kreps is unusually talkative about the reasons for his standpoint. I shall here discuss some of them.

The point of departure for, (the purpose of) (micro) economic theory is to gain better understanding. After admitting that many economic theories “have not been subjected to a rigorous empirical test, and some of them may never be” Kreps says “Yet, I maintain, models untested rigorously may still lead to better understanding, through a process that *combines causal empiricism and intuition*” (emph. R.E). With this he means the following:

"Look at any given model or idea and ask: based on personal experience and intuition about how things are, does this make sense? Does it help put into perspective things that have been observed? Does it help organize thoughts about a number of "facts"? When and if so, the exercise of theory construction has been *useful*." (p. 7) (emph. R.E)

The reasons for the emphasis put in above is that the word "useful", is a word held in height esteem by the instrumentalists. "We do not know what is real or true, and maybe cannot know. Therefore what is of interest is what is useful. Science gives us instruments, not the truth." As noted already above Kreps is not an economist to whom we can attach the unfashionable epithet "instrumentalist". Speaking about two competing theories Kreps says:

"Neither fits the data perfectly, but the first does a somewhat better job according to standard statistical measures. At the same time, the first theory is built on some hypotheses about behaviour by individuals that are entirely ad hoc, whereas the second is based on a model of behaviour that appeals to our intuition about how people act in this sort of situation. I assert that trying to decide which model does a better job of "explaining" is *not* simply a matter of looking at which fits better statistically. The second model should gain credence because of its greater face validity, which brings to bear, in an informal sense, other data." (p. 8)

The reason why we cannot classify Kreps view as a realistic view (claiming that we should choose a theory in which explaining variables are supposed to describe more permanent powers instead of choosing "data fit") is the following: A (scientific or critical) realist would not find Kreps's argument convincing. This is because Kreps relies on "intuition" and "informal data". Such data, i.e. observation based on every-day experience and intuition, may be deceptive in the same sense as, say, the ancient Greek thought that fire was one of the elements. A thorough realist standpoint would require that the essential, fundamental powers should be laid bare. Intuition cannot be trusted upon in this work. Therefore, Kreps seems to take a kind of middle position between realism and instrumentalism, believing on one hand on usefulness, on the other hand on some stable structures (described by, e.g. HO).

An additional principle to know whether 'falsified theories are right' is what Kreps refers to as "something of a 'market' test", that is: "one's ability to convince others of one's personal intuitive insights arising from specific models" (p. 8). Especially "less theoretically and more empirically inclined colleagues (and sometimes, even better, practitioners) are typically good and sceptical judges of the value of a particular model."⁴ Probably, if the purpose of microeconomics is to gain more knowledge, discourse with other colleagues (and laymen) cannot but contribute to that goal. This requires of course, that the circle of peers is big enough.

But Kreps goes further by insisting that "sometimes a model whose predictions are clearly falsified is still useful" (p. 8). Three reasons are given. The first is rather short: "insofar as one understands how the assumptions led to the falsified conclusions, one understands which assumptions *don't* lead to the "truth". Knowing what does not work is often a good place to begin to figure out what does." (Indeed, it is difficult to see the point distinguishing Kreps's view from competing views (i.e. one who claims that you should abandon a theory if it is falsified. In other words it is no argument for *not* abandoning the HO).)

Second, an argument ("theory building as a cumulative process") is made for using theories that are "better understood, both by the theory creator and by the audience", i.e. an adherence to a conservative principle in economics. However, Kreps admits that:

"Economists are well-known among social scientists as imperialists in the sense that economist attempt to reduce everything to economic notions and paradigms. But a real case can still be made for tradition and conservatism in the development of economic and other theory." (p. 9)

It is difficult to know exactly what Kreps has in mind here. But if the appeal to "tradition and conservatism" is to be interpreted as a argument against *economics imperialism* – which seem plausible – he might have a case here: if economic theories are seen as falsified in the traditional field of economics, i.e. the market, it seems clear that the matter must turn more incomprehensible (in terms of HO) the further you go from the market. In other words, if you rely on the measuring rod argument, you should stick to the market.

"Thirdly, models that fail to predict because they lack certain realistic features can still help clarify the analyst's thinking as long as the analyst is able to combine intuitively and informally what has been omitted from the model with what has

been learned from it as long as one can understand and integrate informally what is missing formally" (p. 9-10).

Here this – unfortunately – very short passage indicates, that even a false model may serve as a tool, or a mental map ("a personal intellectual assistant ("PIA"—as it were)), which can support and be amended by. This variant of the measuring rod argument is not a new one and can be traced at least to the Cambridge school, stemming from Marshall.

One interesting question is whether frequent use of this mental (amended) map may take place with the risk it changing place with the real world. Economic theory, being, according to Kreps, difficult or impossible to test, this does not seem only a science fiction scenario. I believe that this is an important, real – and delicate question. Unfortunately, there is not space for a discussion about this problem here.

Although one would have liked to see the argument somewhat more explicitly elaborated, it indeed appears very rich and informative on matters methodological in comparison to other textbooks, as will be confirmed below. One can easily imagine that some economists feel uneasy with Kreps's exposition in its openness. Yet Kreps exposition, I believe, is quite near the stuff that scientific knowledge and belief is made of in many an economist mind of this inclination, i.e. of what we called the measuring rod argumentation. Above all, the text leaves us in no doubts about that Kreps clearly is an adherent of the *measuring rod argument*.

Jehle and Reny

These authors sacrifice the following passage to a discussion of HO-R:

"Often you will notice we make certain assumptions purely for the sake of mathematical expediency. The justification for proceeding this way is simple, and it is the same in every other branch of science. These abstractions from "reality" allow us to bring to bear powerful mathematical methods that by the rigor of the logical discipline they impose help extend our insights into areas beyond the reach of our intuition and experience. In the physical world, there is "no such thing" as a frictionless plane or a perfect vacuum. In economics as in physics, allowing ourselves to accept assumptions like these frees us to focus on more important

aspects of the problem and thereby helps to establish benchmarks in theory against which to gauge experience and observation in the real world. This does not mean that you must wholeheartedly embrace every "unrealistic" or purely formal aspect of the theory. Far from it. It is always worthwhile to cast a critical eye on these matters as they arise and to ask yourself what I gained and what is sacrificed in the abstraction at hand. Thought and insight on these points are the stuff of which advances in theory and knowledge are made.

So much for the small talk:

From here on, however, we will take the theory as it is and seek to understand it on its own terms, leaving much of its critical appraisal to your moment away from this book". (p. 3)

One cannot escape the impression here that "unrealisticness" is seen as a virtue which helps us to get "insights into areas beyond the reach of our intuition and experience". This, on the other hand, together with the reference to physics vacuum and frictionless plane indicates that the authors have in mind truths that can be discovered by assuming things that do not exist on a superficial level in the real world. In the same vein, the authors seem to think, (e.g.) the HO functions: one might express this as the following parallel: gravitation exists (as a fundamental power) even if the wind sometimes lifts a leaf upwards, rationality and self-interest exists (as fundamental powers) even if man sometimes co-operates. If my interpretation is correct, we clearly are dealing here with some form of *realism* (HO version VI).

Varian

The place where Varian (2003) comes closest – which, as soon will be seen, is not very close – to the HO-R problem is probably the following passage in chapter 4 on "Utility":

"In Victorian days, philosophers and economists talked blithely of "utility" as an indicator of a person's overall well-being. Utility was thought of as a numeric measure of a person's happiness. Given this idea, it was natural to think of consumers making choices so as to maximize their utility, that is, to make themselves as happy as possible.

The trouble is that these classical economists never really described how we were to measure utility. How are we supposed to quantify the "amount" of utility associated with different choices? Is one person's utility the same as another's? What would it mean to say that an extra candy bar would give me twice as much utility as an extra carrot? Does the concept of utility have any independent meaning other than its being what people maximize?

Because of these conceptual problems, economists have abandoned the old-fashioned view of utility as being a measure of happiness. Instead, the theory of consumer behaviour has been reformulated entirely in terms of **consumer preferences**, and utility is seen only as a *way to describe preferences*." (p. 54)

This is, of course, the common story told in tens if not hundreds of economics textbooks. Like most stories it has many sides to it. I shall not go through them all. But one important one is the one of the triumph of rationality when economics turns from "blithe" old-fashioned, primitive thinking into a Science. This is, of course, a very important message to be told to the students. What is hidden here (and this gives the story a tragic nuance) is that while the early utilitarians' visions of measuring, i.e. relating the theory of is seen as "blithe", nothing whatsoever is said about what would be the relation of "the theory of consumer behaviour" is to reality. That is, this side-steps, or actually hides, altogether the question of the operationalisation of economic models, as if such would not exist at all. Well, it obviously seems to exist, and in these applications, economics suddenly turns very "old-fashioned", that is – to get something empirical out of economics – it has to be assumed that people maximize utility of some particular cardinal form (mostly money). An even more important application, where "old-fashioned utilitarianism" lurks in through the back-door, hidden behind the pure magnificent façade, is cost-benefit analysis, where peoples' cardinal valuations are even additional.

Facing the fact that this is all Varian has to say about HO-R, it seems necessary to add a further category on how HO (economic theory) is related to reality: "in no way" or "not important"? A close reading of, Varian, however, shows him saying:

"The conventional first chapter of a microeconomics book is a discussion of the "scope and methods" of economics. Although this material can be very interesting,

it hardly seems appropriate to *begin* your study of economics with such a material."

(p. 1)

So maybe we have misjudged Varian? A look at Varian's advanced Microeconomics, however, shows that there is not actually any more on "scope and methods" than in the intermediate book above, that is, nil. This case, I believe, is telling as to my question: i.e. it is difficult to judge this evidence otherwise than in a way as to answer in affirmative; some writers simply do not care about "the scope and method", i.e. HO-R. It is not improbable either, that this opinion could be quite widespread, because so is the use of Varian's textbooks.

Gravelle and Rees

This, book intended for the intermediate/graduate level, at first glance seems almost as stripped bare of methodological talk as Varian's above. However there is a section on "rationality" where some words are dropped on our subject. After stating the assumptions of rationality for the consumer, the authors note that the requirements seem to be quite consistent with the everyday sense in which rationality is used. People can behave irrationally, the assumption of rationality is a hypothesis, rather than a tautology – we can quite well conceive of its being false for a particular decision-taker (Gravelle and Rees, p. 7).

They further note that behaviour:

"May be labelled irrational by a careless observer (or one determined to prove that *homo oeconomicus* does not exist. For example, a consumer may habitually use the same supermarket rather than shopping around other supermarkets to find better bargains. This might appear to violate principle (a) [consider all feasible alternatives], but could be explained by the argument that habit is essentially a way of economizing on time and effort, and that the consumer's expectation of the gain he would make by shopping around does not seem to justify the cost and bother involved." (p. 7)

However, the authors do not accept this conclusion:

"The danger in this kind of explanation is apparent in the example: with a little ingenuity, just about any kind of behaviour could be made to appear rational. This is a danger we have to avert, if the concept of rationality is not to become an empty tautology – we have to accept that people may at times be irrational. This therefore suggests that it is very difficult to test the hypothesis of rationality by actually observing individuals as they go through *the process* of decision-taking. For many purposes we may not even require that *every* individual act rationally, as long as in the aggregate enough people act with enough rationality to make our theories of the behaviour of these aggregates (e.g. all the buyers in a market) applicable. This suggests that the best practical test of the rationality hypothesis is by testing the further hypotheses which are derived from it, especially those further hypotheses which could not be derived from a postulate of "irrationality"." (p. 7-8)

Thus the authors are clearly against the imperialistic view of HO as omnipotent (argument I) in explaining behaviour. They propose that, rather than looking at the process, the result should be emphasized. Thus although when we cannot expect people not to diverge from HO (rational) behaviour, on a higher, aggregate level, it is reasonable to expect that they are rational. Clearly, this is an instance of justification II (the "aggregate" type) of HO.

Cowell

This book, intended for advanced undergraduate level, is rather graphical in its expression. It is also relatively sparse – to make an understatement – in its methodological statements. In a short section on "motivation" we read:

"Cynics say that economics is about greed. In a sense cynics are right: most microeconomic models assume that somewhere deep in the mechanism is the driving force of self-interest. Are there useful alternatives? Certainly it is possible to imagine many cases where self-interest is not well defined because the 'self' may be a difficult concept. It is also possible to consider cases where individuals care about others' consumption or others' welfare. But in a sense even this can be seen as an extension of the standard paradigm of selfishness – I get personal satisfaction

from observing a friend's consumption increase. So, we settle for greed: but at least it is *rational* greed: for now we will take on trust the idea of rationality." (p. 2)

The quote illustrates quite clearly the methodological cornerstone of the book: everything can eventually be turned to self-interest.* In fact Cowell is extraordinarily outspoken when he uses the word "greed".

On basis on this evidence (which is all there is) it seems that we are obviously dealing with the *omnipotent* HO, i.e. argument I.

Maddala and Miller

This (intermediate level) book devotes relatively much space for discussing their methodological point of departure. Maddala and Miller note that "in actual life many consumers are *partly rational* and so are many firms" (p. 8). After explaining the reasons for this being the case, they, however, revert to rational behaviour. The reasons for this, they report, are two:

"1. Individuals can be rational in only one way, but they can be irrational in several ways. Furthermore, it is hard to predict the actions of irrational individuals. 2. Many of the important conclusions we derive in microeconomics theory are not substantially altered by irrational behaviour." (p. 9)

This sounds convincing: something is hard to do and is not worth while anyway. However, let us go further to get something closer to the point:

"Given the complexity of the economy "some of the "unrealistic" assumptions made by the economist are justified on the ground that they enable us to concentrate on the essential aspect of the problem while ignoring irrelevant detail." (p. 13).

* In fact, Cowell says that the "assumption of selfishness is not essential to economics, but it gets us a long way in formulating problems precisely and, even though it may go against the grain of the public-spirited people who study economics, it can be useful in specifying well-crafted models." (pp. 2-3). However, this sophistication of his earlier formulation does not add anything to understanding how the model is related to reality.

However, the writers do not continue on the "essentialist" (realist) line of thought, but focus instead on simplicity. They refer to the authority of Popper in this connection and note that a model, if oversimplified, is better to start with first "and then progressively construct more complicated models. This is the approach that we will follow in this book" (p. 14). An open question remains whether and in what sense it is possible to build on models that are oversimplified from the very beginning. At least such a procedure would require some qualifying justifications to be plausible. The exposition continues with reference to Friedman's classical defence of instrumentalism*, which they defend. They take great pains to illustrate this by an example using the perfect competition model in analyzing the market for cigarettes. Arguing the in some markets you cannot simply know when the assumptions for perfect competition are filled:

"The real world situation will always be a departure from the ideal situation postulated by economic theory, but the practical question is whether this departure is significant, given the problem at hand. This issue can be resolved only by checking the predictions of the model against reality." (p. 15)

As against this view, they further broaden the scope by referring to nonsense-correlation, and admit that "many models "do not generate any predictions". Maddala and Miller even admit that "some other economic theories are just exercises in pure deductive logic" (p. 15)

The positions discussed by Maddala and Miller cover some of the field of the questions related to the problem of realism, and it is evident that some effort is put into the question. It is not altogether clear whether this is enough for the student to feel this helpful. But, anyway, the problem is discussed, and, looking at the other books, comparatively comprehensively. As they say, they give a "value-free" and broad exposition of possible standpoints in the question of the relation between model and reality. However, the position which is given the most room in the discussion, and which they seem most sympathetic with is the instrumental (as if) view of HO.

* See Caldwell 1984.

Conclusion

With the material at hand this is about the maximal amount of methodological information (about HO-R) I have been able to squeeze out of it – hopefully without overworking the task. The general conclusions are quite obvious:

As expected, the "evidence" (discussion concerning the (possible) relation between the model (HO) and reality) was utterly sparse. The exception, Kreps, gets relatively much more room than the others, for the simple reason that he is much more explicit and eloquent on questions concerning HO-R.

One – actually somewhat unexpected – result is that the justifications of the HO-R were quite evenly spread along the spectre. On the other hand, this may be seen as corroborating my "hypothesis" that the defence strategies (legitimatizations) for HO are many.

On the other side of the coin we have the observation that already in this limited material there were three books in which there was virtually no reference to the problem of HO-R. In fact a question for further work could be the following: perhaps there are two "schools" in microeconomic teaching (or textbook-writing): one that does not see any point in HO-R, and the other one which in some way or another still cares about this relation.

At least one book (Maddala and Miller) showed some explicit knowledge of the methodological (realism) discussion (this may reflect the fact that this book is of somewhat earlier date than most of the other books).

REFERENCES

- Caldwell, B. J. (Ed.) (1984) *Appraisal and Criticism in Economics*. Allen & Unwin, Boston.
- Cowell, F. A. (2006) *Microeconomics. Principles and Analysis*. Oxford University Press, Oxford.
- Frank, R. F. (1991) *Microeconomics and behaviour*. McGraw-Hill, New York.
- Goodwin N. Nelson and Ackerman J. A. (eds.) (2005) *Microeconomics in context*. Houghton Mifflin Co., Boston New York.
- Gravelle, H. and Rees, R. (1992) *Microeconomics*. Second edition. Longman. London and New York.
- Hirshleifer, J. (1980) *Price Theory and Applications*. Second Edition. Prentice Hall. Englewood Cliffs, NJ.
- Jehle, G. A. and Reny P. J. (2001) *Advanced Macroeconomic Theory*. Addison Wesley. New York. (Second Edition).

Kreps, D. M. (1990) *A course in microeconomic theory*. Harvester Wheatsheaf, Cambridge. McGraw-Hill, Singapore.

Maddala, G.S. and Miller, E. (1989) *Microeconomics. Theory and applications*.

Mas-Collell, A., Whinston, M. D. and Green, J. R. (1995) *Microeconomic theory*. Oxford University Press, New York, Oxford.

Samuelson, P. A. (1948) *Economics. An introductory analysis*. McGraw-Hill. New York.

Varian, H. (2003) *Intermediate Microeconomics. A Modern Approach*. W.W. Norton & Co. New York, London.

Varian, H. (1984) *Microeconomic Analysis*. Second edition. W.W. Norton & Co. New York, London.

Patrik Anckar

Ph.D., CEO, Solifer Group

INTERNATIONALIZATION ONCE AGAIN – THEORY AND PRACTICE

Introduction

As a research stream in international business, internationalization has received attention for almost half a decade. At a first glance, the body of research may seem vast and, perhaps, close-to replete, but internationalization still lacks a grand theory. It is characterized by a hotchpotch of models and middle range theories that to some extent have become common and tacit knowledge. Internationalization is by no means a new phenomenon, but the globalization forces now at work push many firms to extend their activities across borders in a fashion that challenges the academic state-of-the-art. Without a close interaction between theoretical development and empirical reality, there is a risk that the international business research agenda will run out of steam (Buckley 2002). There is, probably more than ever, a need to upgrade, validate, and integrate existing paradigms as well as to initiate new paradigms of the internationalization of the firm.

The objective of this paper is to (a) assess the validity of prior research both from a contemporary world order perspective and a managerial perspective, (b) propose a comprehensive internationalization model that revitalizes common knowledge and incorporates empirical reality in describing, explaining and predicting the internationalization drivers, and (c) present a case study. My emphasis is on the small-and medium-sized firms' process of expanding abroad in a world of increased globalization of business.

The paper is organized into five sections. In the following section, we briefly review the internationalization research thrust, draw conclusions from prior research, and establish the state-

of-the-art. In the third section, there is an attempt to dismiss, upgrade and validate previously approved paradigms as well as to integrate old and new concepts into a meaningful framework. In the fourth section, we bring together the proposed constructs in an illustrative case study involving an internationalization challenge faced by a Finnish high-tech company. Finally, a number of discussion points are raised in the last section.

Internationalization – state-of-the-art

Internationalization Schools

Over the last decades, the theorizing on internationalization has developed from purely economic perspectives to behavioral perspectives, eventually to network perspectives, and most recently to globalization perspectives. At the same time, the international business inquiry has been guided by three paradigms (Toyne and Nigh 1997, 1998). The extension paradigm has focused on firms' adjustment to international business activities because of environmental differences between home and host countries. The cross-border management paradigm has studied the monitoring, coordination, and integration of operations and activities existing in more than one country. Finally, the interaction paradigm sees international business as a process that evolves over time as a consequence of the interaction of two or more socially embedded, multi-level business processes. Although a complete review of past internationalization related research is beyond our scope here (see, e.g., Calvet 1981; Hawkins 1984; Ricks 1985; Andersen 1997; Buckley 2002), the major schools of thought are shortly presented and evaluated.

The Economic School. The earliest work on internationalization theory was advanced in a time when economic transactions between nations were dominated by national governance mechanisms. The contributions relied on economic modeling and reasoning (rational decision-making, economic man, perfect markets) in explaining why firms start to internationalize their operations. The most famous frameworks within the classical and neo-classical economic theory include the theory of the growth of the firm, the internalization theory, the product life cycle theory, and the eclectic theory.

Penrose (1956, 1959) proposed that growth through finding new productive approaches could be seen as an explanation of why firms internationalize. The internalization theory, evoked

by Hymer (1960/1976), and further refined by, for instance, Kindleberger (1969), Caves (1971), Buckley and Casson (1976), and Buckley (1989), is often considered the dominant paradigm in research on the multinational firm (Buckley and Ghauri 1999; Rugman 1980, 1985). According to this paradigm, internally transferable advantages, the control of which gives firms opportunities to out-compete local firms, explain foreign direct investment. The product life cycle concept (Vernon 1966, 1974, 1979) tried to explain international trade flows by showing how product innovation and production spills over from one country to another. The eclectic model by Dunning is in a way a further extension of the internalization theory, as internalization advantages are combined with location-specific and ownership-specific advantages (Dunning 1977, 1979, 1980).

The Behavioral School. This school draws on ideas from the behavioral theory in developing a theory of the internationalization of the firm. Foreign direct investment is seen as a complicated process, where management issues and decision-making is at the core (Aharoni 1966; Buckley 1996). Key issues are different personalities, subjective expectations, perceptions of risk, presence of uncertainty, and social relationships. It is reiterated that a human being is not a "mathematical programming machine" (Aharoni 1966). Accordingly, internationalization is seen as a combination of several motivating factors and market triggers, and firms either drift away abroad or strategically plan for going abroad. Many of the constructs have been used in later models of internationalization.

The Gradual Process School. The step-by-step model is chiefly associated with research at the Uppsala University (Carlsson 1974, 1975; Johanson and Wiedersheim-Paul 1975; Johanson and Vahlne 1977, 1990), although it has been developed and verified elsewhere as well as an innovation-adoption process (Bilkey and Tesar 1977; Cavusgil 1980; Czinkota and Johnston 1981; Reid 1981).

According to this model, firms move, on the one hand, from no regular exporting, to exports and other international involvements, and eventually to FDI, and, on the other hand, from international activities in countries nearby to countries at greater psychic distance through incremental steps. Market knowledge, learning, and market commitment are key in the analysis. The better the knowledge of a market, the more the commitment to that market will be. In other

words, when experience has been gained from one market or activity, a gradual commitment to other markets and activities will take place.

Although not associated with this school, the EPRG model also offers an evolution pattern in proposing that firms move from an ethnocentric (home country orientation), polycentric (host country orientation), and regiocentric view (regional orientation) to a geocentric view (global orientation) during the internationalization process (Perlmutter 1969; Wind, Douglas and Perlmutter 1973).

The Network School. The network approach builds on some of the constituents of the gradual process theory, but has another logic concerning the main driving forces for corporate internationalization (Håkansson 1982; Turnbull and Valla 1986; Johanson and Mattsson 1988; Forsgren and Johanson 1992). This school looks at a firm as being connected through different business activities to other firms in the value chain as well as to different institutional actors. Over time a firm manifests its position and gains new positions in the networks wherein it is connected. These exchange relationships of products, services, capital, ideas, and information extend over time across borders, thus explaining why and how internationalization takes place.

Born Global School. A quite recent internationalization model is the assumption that some companies may be international from the inception. These Born-Globals (Madsen and Servais 1997), Global Start-Ups (Oviatt and McDougall 1995), or International New Ventures (Oviatt and McDougall 1995, 1997) reach a very high share of foreign sales in a very short period of time, and their management tends to derive competitive advantage from selling and sourcing in multiple countries. The driving forces behind these firms are specialized markets, technological development and new human skills (Madsen and Servais 1997).

An Assessment

Based on the literature, it can be concluded that the approaches to internationalization research have followed different paths. First, whereas some of the work has been clearly macro-economic in nature, focusing on the determinants of trade between nations, other contributions have taken a micro approach, focusing on behavioral consistency at the individual firm level. Many of the early works fall within economics rather than business management (e.g., Penrose 1956; Hymes 1960; Vernon 1966; Caves 1971; Dunning 1977, 1979). Their concepts are based

on assumptions on rational profit maximization, excluding irrational human behavior and imperfect market conditions, and the empirical evidence is based on aggregated data and trade statistics. In general, micro-level research offers more managerial value, since it is more relevant to actual decision-making including gut feel and imperfect knowledge.

One can also question whether growth is a universal prerequisite for an SME. The search for endless growth can destroy differentiation advantages through distracting product line extension and branding exercises (Trout and Rivkin 2000). At the same time, audacious market entries can easily be counter-productive.

Second, the unit of analysis has varied from MNCs to SMEs, and consequently also the implications. Although both streams originate in the early sixties (the first published article on SME internationalization is probably Tookey 1964), the international business agenda is clearly driven towards explaining flows of FDI and the existence of MNCs (Buckley 2002). Still, SMEs are more likely to use foreign entry forms requiring limited initial investment.

When the macro-oriented and FDI/MNC models are put aside, internationalization becomes rather thin in theory. The exporting literature based on extensive empirical studies is full of inconsistencies, and a conclusive theory of small business internationalization is far from being available (Albaum and Peterson 1984; Kaynak 1985; Miesenbock 1988). An empiricist methodology dominates, but as no attempt is made to apply this methodology within a conceptual framework, there is a lack of indigenous theoretical guidance (Schollhammer 1973; Bradley 1987; Kamath et al. 1987).

Perhaps the major conclusion of the reviews of the empirical exporting literature is that internationalization is a sequential process, during which the firm increases its export commitment (Bilkey 1977; Cavusgil and Nevin 1980, 1981; Kaynak 1985; Miesenbock 1988). However, the conceptual strength of this notion has been questioned. The criticism has focused on the unclear boundaries between stages (Cavusgil and Nevin 1981; Ford and Leonidou 1991; Leonidou and Katsikeas 1996), the temporal aspect of stage transfers (Cavusgil and Nevin 1981; Leonidou and Katsikeas 1996; Andersen 1993), the reversal of stages (Turnbull 1987), the arbitrary measurement (Turnbull 1986; Andersen 1993; Leonidou and Katsikeas 1996), the lack of dynamics (Andersen 1993), and the linearity of the process (Hurmerinta-Peltomäki 2001).

The appearance of instant internationalization, born global, brings a new temporal dimension to the discussion. However, the dot.com hype proved that internationalization could be short-lived if built on over-optimism and too broad perspectives. Firms may have to withdraw from foreign markets due to unsuccessful strategies and limited experience, and try to re-internationalize in a more traditional way as well as based on core competencies and positioning advantages.

Third, research shows different internationalization behavior of firms whether they originate in large economies or in small economies. Many of the conceptual studies are biased towards large economies (e.g., Vernon 1966, Aharoni 1966), and their applicability for firms from smaller economies can thus be questioned. Vernon himself had problems extending his U.S. based models to other countries (Vernon 1974, 1979). There is a danger of assuming that models relying on, say, an American perspective, are universally applicable (Robock and Simmonds 1983; Albaum and Peterson 1984). Managers from large economies do not necessarily have the same interest and need to engage in international activities, whereas the role of the smallness and openness of the domestic economy may be a key driver towards internationalization (Luostarinen 1979). Research involving developing nations is also rare (Samiee 1996). Internationalization priorities in these countries are likely to differ from those encountered in more developed markets.

Nevertheless, today the dichotomy large economies – small economies has lost some of its relevance due to regional integration and trade associations that have expanded domestic markets. It is also noteworthy that in today's information and communication age, everything seems to get smaller and faster and to reach more and more people around the globe. Inventions in one place are copied almost overnight in other places. A world of sameness undermines classic theory of competitive advantage.

Fourth, from a conceptual standpoint, internationalization can tackle different questions; why, when, where and how firms internationalize. Seemingly, the why question has received most attention, both at the macro and the micro level as well as in MNC-oriented and SME-oriented studies. But, as internationalization is a process of increasing involvement in international operations (Luostarinen and Welch 1988), the how question should be equally important. The when (e.g., speed and timing) and where (e.g., reach and direction) questions

should also be better incorporated into internationalization frameworks. One can ask whether the questions can be treated separately anymore. Furthermore, Kutschker, Bäurle and Schmid (1992) argue that there is no such thing as an internationalization process, but rather several simultaneous processes.

Needless to say, most theorizing has been bound by time and existing economic and political conditions. Some momentous issues of today - including ICT and globalization – challenge existing modeling on firm-environment mechanisms (Törnroos 2002). In addition, the role of culture and the interplay between national, business, and corporate cultures has not received proper attention in international business theorizing (Buckley 2002). Neither has the relationship between environmental variables and international marketing activities (Cavusgil and Nevin 1981).

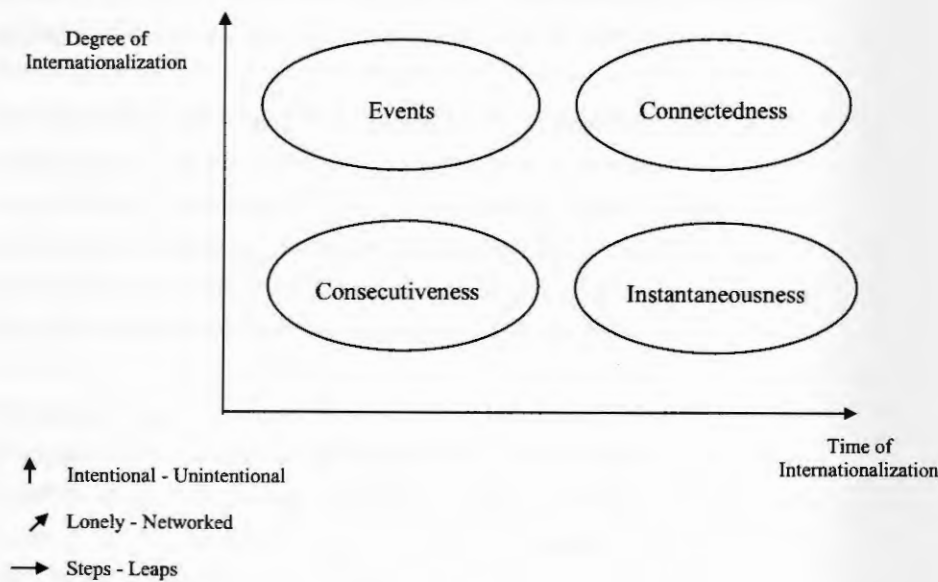
In conclusion, prior research has been able to portrait many of the essentials of internationalization, but the concept testing and model building documented in the literature is not sufficient for clear-cut, comprehensive and up-to-date pronouncements on how SMEs accumulate international expertise and become increasingly committed to international business. Most of the bits and pieces are available, although scattered, either in the internationalization schools above or in other areas of international marketing. Next we aim at compiling these pieces into a meaningful framework.

A framework

Constructs

The proposed framework of SME-internationalization is portrayed in Figure 1. It consists of two dimension (temporal and spatial), three dichotomies (intentional-unintentional, steps-leaps, lonely-networked) and four drivers (consecutiveness, instantaneousness, events, and connectedness). Together they answer the why, when, where and how questions of internationalization.

Figure 1. Internationalization Drivers



The temporal dimension is the time or speed of internationalization; it deals first and foremost with *when*-related questions like timing of start of action and length of action. Relevant time and speed aspects are (i) the time lag between the establishment of a firm and its first international activities, (ii) the time between subsequent market entries, and (iii) the time lag between the decision to go abroad and the first order. Although internationalization often is defined as a time-related process of increasing foreign involvement, internationalization and time have not generally been linked with each other (Hurmerinta-Peltomäki 2001), and the speed at which firms move between stages is often ignored in internationalization models (Leonidou and Katsikeas 1996).

Another important aspect is the spatial dimension, which grasps the magnitude of internationalization in terms of geographical reach (*where*). For one firm international means selling to one neighboring country, and for another a global reach with activities in all of the world's continents. In its most simplistic form, the spatial dimension is a sheer number of foreign

markets served. However, a high percentage of sales can be generated from abroad even with a limited number of foreign markets. Therefore, the selection of target markets and the build-up of a desired portfolio of countries is one of the most important issues facing the international firm (Wind and Robertson 1983).

In times of increased boundarylessness (Parker 1998), one can of course question whether a nation or country is the right unit of analysis. For our purpose here, the discussion on globalization (see, e.g., Törnroos 2002) is not as relevant as the notion that the internationalization drivers discussed below will correlate with the spatial dimension.

The organizational form of international entry (e.g., exporting, agents, subsidiaries, licensing, joint ventures), the *what* of internationalization, is largely bound by spatial and temporal contemplation.

The internationalization literature would suggest that there are three paired opposites relevant for concept building. They by and large describe *how* internationalization takes place. The first is the distinction between intentional and unintentional measures to go international. Intentional or planned measures are well documented in previous frameworks, whereas the unintentional habitually is degraded to a mere notion of outside proposals, unsolicited orders, or chance. The second dichotomy is the steps and leaps axis, where the former has been the main contribution of the Gradual Process School and the latter has induced the Born Global School. Finally, there is the question of how networked the international firm is. Obviously, a lonely firm, with only a small number of network positions, will face more challenges with internationalization both in terms of temporal and spatial considerations.

With these dimensions and dichotomies in mind, we propose that there are four major drivers of internationalization, which may work separately, but more likely simultaneously and interrelatedly, at least over time and space. These drivers do not necessarily describe the underlying reasons for and advantages of going international, but they give a reasonably good understanding of the triggers of *why* firms engage in operations in certain foreign markets.

Consecutiveness

Most internationalization efforts are still planned efforts to broaden the window of opportunity for products and services. Actions follow in a regular order, or in other words, one thing leads to another. Familiarity of and interest in international business, encouraged or discouraged by the performance of previous action, will influence the manner in which a firm views, negotiates, and consummates transactions with foreign players.

In general, the choice of markets follows three considerations. First, the attractiveness of a particular market, that is, the market potential or strategic importance of a market, should be the paramount reason for entry. Internationalization is worthwhile only as long as foreign markets can provide profits. Attraction is not only a function of market potential, but also a measure of how competitive the firm can be in that particular market. Usually it is not possible for an SME to penetrate several markets simultaneously, and therefore the attractiveness will decide the order of entry. Foreign activities can also be initiated by clustering markets instead of following a slower sequential process of one market at a time.

Second, experience in foreign markets can be gained gradually by starting out with "easier" markets. These are not necessarily the geographically closest ones, but rather culturally the closest.

Third, firms may choose markets or locations as they have become enclaves of growth, and/or to follow others, e.g., competitors, suppliers, or customers, who have chosen these locations. These hot markets (e.g., Silicon Valley and the Johore Triangle in South-East Asia) could be referred to as "sticky places in slippery space" (Markusen 1997). This is close to the band-wagon effect presented by Aharoni (1966); foreign operations are triggered by successful activities abroad by a competitor, or by a general belief that investment in some area is a must.

Instantaneousness

Incorporating the temporal aspect of today's world order, and some of the criticism against the stages construct, gives ground for quantum leap, based on inceptive advantages, as a driver for internationalization. Although a notion of born global is a bit too ambitious, some start-ups may be induced by international demand and thus experience rapid penetration of foreign

markets. Globalization - the dissolution of hindrances to a global geographic reach (Ohmae 1995; Törnroos 2002) - technology, and a new global generation, which has more market knowledge and who consider psychic distances shorter, has sped up internationalization at least in some industries. In smaller economies and in some industries, international business may also be a major pre-requisite for survival.

Another aspect facilitating internationalization from the inception is asset spillover, especially in spin-off businesses. This means that a start-up or an entrepreneur may possess technical or human skills, network positions, or customer relationships, which have been gained elsewhere. This past loadedness can facilitate and speed up the entry of foreign markets (Lindqvist 1991). Similarly, a larger corporation can establish new businesses that benefit from existing infrastructure and experience. For example, firms established as university spin-offs, e.g., in biotech, usually enjoy extensive international relations through world symposia and research activities.

Events

Internationalization is not always a consequence of a planned strategy. Unsolicited foreign inquiries and orders may be a result of international promotion activities (such as trade shows, advertising, www home pages, and word-of-mouth) or external events. Reality is loaded with events that are unforeseeable and take business actors by surprise, and, hence, events can be used as a construct in building a coherent framework for business markets (Törnroos and Hedaa 1997). These events can be man-made (intended or unintended), nature-based (e.g., earthquakes, drought, floods, volcano eruptions, hurricanes, bird flu), or nature-based events caused and enforced by human acts (e.g., global warming and diseases). Man-made events can vary from macro events, like monetary crises, war, technology development, and new legislation, to micro events, like product launches, delivery problems, and price wars.

What is common for these outside, and seemingly non-connected and distant events is that they can affect entire markets and industries as well as individual firms either positively or negatively. New, increased, or reduced demand for a particular product can alter existing business networks and lead to supplier switching, which in turn may be the catapult for

internationalization. For example, an earthquake or factory fire may cause a severe shortage of key components, which may become the reason for computer manufactures to miss delivery times, which, in turn, means that their distribution channels will consider other suppliers to be able to service end-users.

Connectedness

It is likely that network connections could both speed up the internationalization process as well as broaden the market portfolio of the international firm. Business networks are dynamic, temporally and spatially embedded socially constructed entities. They build on mutually beneficial gains and input constellations, and thus they offer a good potential for individual participants to extend business operations. Networks will eventually evolve in an intentional manner or indirectly via other actors and relationships in a way that firms become international. For example, a firm with little experience in international business is prone to rely on foreign trade promotion agencies or piggy-backing to get started. In other words, it utilizes the network position of others. Once it gets started, it will build a wider network. When it enjoys positions in several networks, it gets easier access to external resources as well as some influence over these resources (Johanson and Mattson 1988).

Although internationalization generally is seen as an outward activity, it can also include a backward element as well (Luostarinen and Welch 1988). That is, firms may gradually be drawn into international business operations through their input channels, mainly purchasing and logistics. These inbound networks thus deal with supply and sourcing management, contrary to the outbound networks dealing with channel management.

The internationalization moves may be unintentional, as the initiative to enter a market may come from some other participants of the network. In this way, firms may be pulled abroad from purely domestic networks as well (Johanson and Mattson 1988). For example, a distributor in one particular market may decide to extend its distribution to another country, thus paving way for its supplier to share the accomplishments in this new market.

A case study

The internationalization challenge faced by the following case company may serve to illustrate and integrate the constructs presented above.

The Company

Teleste Corporation is a global high tech company specialized in broadband communications networks. Established in 1954, Teleste has developed into a technology leader, today generating over €100 million and employing about 550 people. Its Broadband Cable Networks division is the European market leader in supplying networks for cable TV, cable telephony, and fast internet access applications. The other division, Video Networks, has positioned itself as a global leader in the market for advanced video surveillance networks. In 2001, Teleste made it to the Fortune 500 list of medium-sized companies.

Teleste Video Networks (hereafter TVN) was established in 1998. The corporate management wanted to expand Teleste's broadband communication portfolio to get more mass for the pending floatation (Teleste was listed on the Helsinki Stock Exchange in 1999). On the one hand, the surveillance market was seen as a growth market, and, on the other hand, this was a chance to capitalize on Teleste's core competence, fiber transmission technology, by bringing it into a new area.

TVN's business concept is to provide advanced video transmission networks for CCTV applications in the fields of intelligent transportation systems (ITS), public security (city center monitoring) and private security (industrial and corporate surveillance). The solution provided by TVN is part of a larger entity, thus meaning that the typical customer base is a system integrator, operator or installer of CCTV systems.

The Internationalization Process

The objective set by TVN in 1998 was very ambitious, to become the global market leader in its niche business within three years. The competition was fragmented, and with a few exceptions, the players were small in size (annual sales less than \$10million) and with limited foreign business. Most of the competitors were US based, other key players came from Canada, Netherlands, UK, France and Australia. TSN was suffering from the, from a Finnish perspective,

typical small home market syndrome, meaning that the potential company size was directly related to the degree of internationalization.

The market portfolio increased year by year, and, as a result, TVN's sales revenue grew 50-100% per annum. In TVN's field, business was not swift, meaning that the time from offer to agreement to actual delivery could take years, normally not less than a year. In its first year, TVN lived on two countries, the UK and Finland, and only a handful of customers. Nevertheless, one of the UK customers is still today TVN's biggest customer by far. The business inception was facilitated by the early sign-up of a big customer. The following year, TVN struck its first deals in Germany, Netherlands, France and South Africa. In 2000, business was extended to the US and parts of Asia, and the year after that, operations covered Latin America, China and the Pacific.

By the end of 2001, three years after its establishment, TVN had reached its objective of being the global market leader in high quality video transmission networks. With 10 own sales offices around the world, value added resellers in the most important markets, and with reference projects in more than 60 countries, one can argue that TVN has succeeded in its internationalization efforts.

For most part, the mode of entry was own sales office (greenfield), value added resellers or local or international distributors. Acquisitions were not considered as a way of market entry in the early years, but rather as a weapon to be used later to extend the scope of business (for instance, by acquiring new technology or by integrating horizontally). TVN worked under a parole of global presence, local relevance. In some markets relevance entailed own operations, not only due to market size, but also due to requirements like local language, after sales, inventory, and technical support, as well as goodwill in general. The philosophy was to find a local manager, preferably one working for a competitor, thus having access to the market players, and equipping this person with a technical support person from Finland, thus facilitating the dialogue between the headquarters and the field.

The second important mode was to work through so called ATVARS (Authorized Teleste Value Added Resellers) in key markets where TVN did not have its own physical set-up. These VARs actively promoted, sold and supported products on TVN's behalf by adding value to the supply chain and thus earning revenue to TVN on a regular basis. Typically, they were

representatives, contractors, or system integrators, and they ensured that TVN was aware of, and involved in, all major projects taken place in their markets. They received a certificate guaranteeing that they were TVN's preferred partner in a specific market, meaning that they were offered full service, best conditions (e.g., delivery priorities), and insight into product roadmaps, and, in turn, they were not supposed to carry any competitive products.

In addition to these arrangements, TVN signed up a large number of distributors, both local (specific to one market) and international players, with whom the partnerships were on a much less formal level. For instance, they could represent several video transmission suppliers at the same time, and thus caution had to be used in all dealings.

TVN's policy was not to offer any player exclusivity, although many VARs and distributors specifically asked for it. The reason for this policy was twofold. First, TVN could not guarantee that its products were not sold into a particular market by some of its international partners (e.g., a German partner selling TVN equipment into Malaysia without TVN knowing about it). Second, exclusivity would leave the other players in a particular market open for its competitors, which could be harmful for TVN's partner as well. Instead, TVN offered preferred partner treatment, which meant that partners would get the best deal from TVN in their markets and that TVN tried to direct other possible customers and requests to the partners.

The internationalization analysis is divided into four sections. First, most markets were intentionally chosen, and thus a result of incremental steps. Second, whereas most markets were penetrated systematically and step-wise, some could be referred to as inceptive leaps, as they came onboard quickly. Third, some of the market presence was not part of the initial, intentional market selection, but rather a result of outside events. Finally, when the company extended its business network, it also intentionally or unintentionally got access to new markets through its new business partners.

Consecutive Steps

The internationalization of Teleste Corporation followed a very traditional pattern of going from close-by-markets (Scandinavia in the 1960-70's) to more remote markets (UK and Central Europe in the 1980-90's) along with increased knowledge of and commitment to exporting. However, for TSN, geographic closeness was not an issue, rather the consecutive steps taken

were based on market attractiveness. Nevertheless, cultural closeness was important, as some of the markets chosen in the first wave were considered easier and quicker to enter than others (for instance, from a Finnish perspective, the British business culture seemed easier to cope with than the French business culture). Also, the strategy was first to become a serious European contender before going full-scale into the Americas and Asia-Pacific regions.

One particular problem in many specialized industries is the lack of relevant market data. The TVN management could not rely on any specific source to assess the potential of different markets. The market selection was rather an outcome of a number of facts combined with educated guesses. The actual decision to enter a particular market was preceded by so called fact-finding trips, for instance, to meet market players or to visit local trade shows. Key markets were plotted on an attractiveness/competitiveness chart. Market attractiveness was a factor of market size and growth (measured in \$), whereas the estimated competitiveness in each market was assessed based on number of competitors, technical status (analog or digital market) technical adaptation requirements (different technical standards, for instance, PAL versus NATP), and other entry barriers. At TVN it was decided that two markets in particular had to be conquered. In Europe, the UK was by far the biggest market. On a global scale, the US stood for about half of the market.

Another consideration in the incremental process was the magnetism of certain places. This would also mean that several of the players in the field followed each other to benefit from these places. For TVN, the hot markets could be a result of pure market size (e.g., security market in the US) or the prospect of sizeable projects known to everyone through open procurement processes (e.g., traffic projects in the UK), but also of logistics issues (e.g., Singapore being an entry point to the Asian market, or Texas being a central location for the US market) and know-how and innovation considerations (e.g., South-Eastern region of the UK). The hottest markets due to potential - US, UK, China - attracted all the main competitors. Different methods were used by the players (distribution arrangements, green-field investments and acquisitions), and by the end of the day, only a few of the attempts really succeeded. For a technology company, the innovation spots were key in terms of access to skilled labor. TVN had to establish one of its R&D centers in Tampere in Finland to benefit from the software know-how in that area. In the

UK, TVN was located in the South-Eastern region, this being the technology hot spot, even though this location made rents and salaries much higher.

In general, markets were divided into three classes. The first group was the must-be-in-markets, or the bread-and-butter markets (referring to steady income enabling further expansion). These were systematically approached, and the mode of entry was own representation or sales office. The markets were UK, Germany, France, Spain, USA and China. In addition, an office in Singapore worked as a regional center for Asia-Pacific. All offices had a local manager in charge. The finding of the right person proved to be difficult, and the recruitment process was decisive for the location as well as the time of setting up the office. For instance, the operations in the US started with a distribution agreement with two of TVN's competitors. These two players needed a particular product that TVN offered, but they did not promote other TVN products as they had similar products of their own. These arrangements were terminated immediately when a suitable person was found to run TVN's own office.

The European offices were set up first, then the US offices (main office in Texas, the others in Maryland and California) and the Singapore office, and finally the Chinese office (Shanghai was picked due to its business climate). The Chinese market was first targeted from an office in Singapore, but eventually this proved to be insufficient, and the office in Singapore focused on other Asia-Pacific markets instead. One exception in this group was South Africa, which proved to be a real cash cow. In this country, TVN operated through a couple of resellers, but market selection was based on outside events, as described later.

The second group was the nice-to-have markets, that is, markets that were important, but not as main revenue generators on their own. In these markets, TVN was present through so called VARs. Some of these markets were added to the portfolio by intentional moves and others by outside events or network connectedness. In 2001, TVN had about twenty-five VARs.

The third group was the lukewarm-markets. Some of the markets in this group were actually studied, but degraded due to unattractive market potential or high entry barriers. One example being India, for which plans of sales office were prevailing for some time, but after a rather lengthy and thorough on-the-site analysis all plans were dropped.

Inceptive Leaps

Although most of the international market penetration advanced through consecutive steps, some quantum leaps that enabled faster internationalization are noteworthy.

First, to some extent it could be said that TVN was born internationally as it was part of an already international company. All things did not have to be started from scratch as some of the key persons were experienced in exporting. For instance, two of them were transferred from the Broadband Cable division's subsidiary in the UK, and thus greatly facilitated a rapid penetration of the UK market. However, in the beginning the corporation tried to use the same offices, and in some instances even the same people, for its two divisions in the UK, Germany, Belgium and Holland, but this proved to be a dead-end. After a short trial, separate offices, people and concepts were established in all markets. Synergy was also sought in the choice of distributors, but this was also a waste of time. Semantically, either division could, of course, argue that Teleste was present in a certain market, thus possibly gaining some goodwill.

Second, although Teleste's two divisions are totally different in terms of business conception and revenue logics, some kind of asset spill-over enhanced a few of the internationalization endeavors. The most important one was related to technology, as some of the advanced technology used for the CATV solutions offered by Teleste could be passed on to the CCTV solutions as well. This gave TVN a product edge, which importance cannot be stressed enough, especially in entering the US market. Some of Teleste's existing CATV customers were also presented with the possibility of extending their business into CCTV. This possibility eventually faded away, as most of the CATV operators ran into financial problems due to wrong UMTS investments.

External Events

In addition to the planned, or intentional, moves to extend the market coverage, the process was impacted by unplanned events that created sudden exposure or pull. In general, the CCTV business was and is characterized by an ongoing debate on the properness of camera surveillance. In times of tragic accidents, the debate becomes favorable. For instance, in the early 90's, camera surveillance solved a British case, where two older boys kidnapped a four-year-old boy from a shopping mall and then killed him. This calamity kicked off a state sponsored CCTV

boom not witnessed in any other country. In a similar way, the 9/11 events initiated discussion about installing 10 million cameras in the US. Although these events impacted on the city surveillance industry in general, TVN managed to become the number one supplier in the video network schemes in the UK, thanks to being a supplier to BT, who picked up most of the integration orders. Another outside trend boosting CCTV was the environmental concern for traffic jams and consequent pollution. Here video surveillance could smoothen traffic and thus improve traffic conditions in urban areas.

The list of particular events that paved the way for TVN in foreign markets is long. In South Africa, TVN's entry was sped up after local terrorists had blasted a bomb in the Planet Hollywood establishment in Cape Town. This started a chain, where TVN was called upon and eventually built up a strong position in the market.

Macro-economic conditions impacted both negatively and positively on the internationalization process. The economic downturn in the Far East put TVN's aspirations in Malaysia on ice for a long time. China's membership of the WTO, again, facilitated the Chinese market penetration, a direct consequence being TVN's decision to open an own office in China. To some extent related occurrences were the decisions of who would host the Olympic games. Sydney 2000, Athens 2004 and Beijing 2008 were all projects that suddenly brought a new dimension to TVN's business in these countries as well as to business with international suppliers of equipment for the Olympics.

Mother Nature intervened in a few cases. The humidity in Singapore proved to be too much for a competitive product, and as the temperature specifications of TVN's products were better, the Singaporean customer was not late to change supplier. In one Dutch application, the ventilation holes of the transmission equipment were so big that ants entered and damaged the equipment. Again, a change of supplier had to take place. The earthquake in Taiwan in 2000 was devastating for the local component industry, which in turn led to global component shortages that ruined many equipment manufacturers delivery times. Thanks to its inventory buffer and subsequent short delivery time, TVN managed to initiate customer churn and unsolicited orders.

An external event of relevance for TVN was the ongoing technological shift. Old analog transmission systems were upgraded to digital systems, and traditional fiber-based transmission solutions were challenged by new technologies like ATM and IP. In this technology revolution,

TVN was well equipped due to the technology know-how within the corporation. As a result, TVN could convince several of the players in those countries where new technologies were introduced to change to its own, more modern and less expensive solutions. In this process, the competitive climate of TVN actually changed, as it surpassed the traditional opposition with old technology and met new opposition from some of the big-league technology companies. However, as these big players primarily offered solutions for other applications than CCTV, they could not meet TVN's cost advantage.

Unsolicited requests from new markets were also initiated through international trade show participation, internet-home pages and word-of-mouth.

Network Connectedness

The entire business of TVN was a mismatch of business networks. End-customers preferred to buy total CCTV solutions from one supplier, mainly a contractor or system integrator, who, in turn, sourced the needed elements – cameras, monitors, transmission, software, etc. - either direct from manufacturers or indirect from distributors.

Eventually, TVN started to have a network of end-users, system integrators, consultants, distributors, and other partners, of which most were rather local in nature, but some of them operated on an international scale. The latter ones could thus introduce TVN to new markets and players. In some cases this was a result of TVN's intentional efforts to find international partners with whom several markets could be penetrated, and in some case the extension to third countries was pure coincidence.

When TVN negotiated a distributorship with an American based firm to supply its products to the US market, it also got access to the firm's global network. The agreement with a key German distributor was important for business in Germany, but it also paved the way for the first deals in Switzerland and Hungary through the distributor's subsidiaries. The headquarters of several other CCTV suppliers were targeted with the aim of being able to sell to these companies' subsidiaries and distributors in foreign markets. Sometimes the process was initiated through discussion with one subsidiary, which was expected to introduce TVN to other subsidiaries or to the headquarters.

Whereas the examples above were based on intentional efforts, other networks were established unintentionally. In Europe, TVN was dealing with a Danish supplier of CCTV equipment. Thanks to this connection and the supplier's subsidiary in Lebanon, TVN's suddenly got a break through in the Middle East markets. With the Italian partner, TVN's main purpose was to cover the Italian market. However, this partner introduced TVN to some of the Balkan countries as well. A similar case was the South African VAR who also distributed Teleste's products into other Southern African countries.

Furthermore, TVN's most important customer was the market leader in CCTV systems in the British market. Its solution, including the transmission element provided by TVN, was copied by operators in other countries like Iceland and the US. With a Swedish company, TVN established a joint R&D program. The manager of this company had his roots in Poland, and thus insisted on distributing TVN's products in the Polish market.

Discussion

In this paper, I have tinted some of the weaknesses in internationalization theorizing, as well as stressed the importance of finding a new gear in building a simple model of managerial value. My ambition here was not to invent the all-time model of internationalization, but rather to contradict the missing tradition of building upon the findings of previous research found by Cavusgil and Nevin (1981), to glean knowledge from other disciplines as recommended by Leonidou and Katsikeras (1996), to avoid the common research replication trap found by Bradley (1987), and to reflect the business environment of today. It is interesting to note that this study was initiated both by an academic call to upgrade and validate internationalization constructs, and by an inductive call to anchor the empirical reality of one company within a conceptual framework. The analysis of my case company proved earlier internationalization frameworks to be insufficient. Although the presentation here is limited to one case study, my work with several other companies seems to validate the merits of the proposed framework.

In terms of the state and significance of internationalization research, several large issues remain to be settled.

What is international today? Much of the research thrust has been based on the assumption of existing and real national borders. However, these borders have become thin and sometimes almost invisible. Is, for instance, intra-EU trade international business? Contextual and conceptual considerations do need to change when the world is becoming if not borderless, at least more of a global-regional-local entity than a place of national systems (Törnroos 2002). At the same time, the term international seems to have different meanings and connotations to various researchers in the field of international business (Albaum and Peterson 1984).

What is internationalization today? The first aspect of the question is a practical one. Has internationalization become easier? Cross-border distribution and logistics systems are made easier by new technologies, information systems, infrastructure developments, and free-trade agreements. It may thus be easier to physically move products and services across borders, but winning a customer is still the basic fundament of business. Hence, many of the international marketing challenges remain, although with a new flavor. The other aspect of the question is more philosophical. There may be consensus that internationalization is an extension of business activities beyond a firm's home market, but what aspects fall within internationalization and what aspects belong to a greater domain like international marketing or international business? Internationalizing is much more than a decision to enter a foreign market or a choice of entry mode. Therefore, one can ask to what extent internationalization can be studied as a separate paradigm anymore?

Is there a need for internationalization theory? Since neither international business (Toyne 1989; Toyne and Nigh 1997) nor international marketing (Albaum and Peterson 1984; Bradley 1987; Samiee 1996) has a theoretical foundation, how could there be a solid theoretical perspective on internationalization? For instance, to explain the selection of markets and the choice of entry form, one has to rely on location theory, industrial organization theory, property rights theory, and transaction cost theory (Calvet 1981). Prior research is thwarted by the vastness of the global environment, the perpendicular number of uncontrollable variables, and the intricacy of their interrelations. Many still tend to subscribe to Hawkins' (1984) observation that "international business is a potpourri of functional fields with occasional theorizing and conceptualizing which does not yet come together into a coherent package of received wisdom". Maybe it is time to admit that the mother of all theories is not possible to invent. Of relevance is

the paradigm inquiry question posed by Toyne and Nigh (1997): what knowledge do we seek, for what purpose, for whose benefit, and why? Samiee (1996) argue that practitioner-oriented research is far more important than the more esoteric and theoretical aspects with limited managerial implications. But, as noted three decades ago (Schollhammer 1973), theoretical-abstract frameworks are needed to provide the focal point for extensive empirical research. The beneficiaries also depend on whether internationalization is treated at a macro-level or at a micro-level, or whether the purpose is to contribute to the body of knowledge or to give guidelines of how important problems can be solved.

From a managerial perspective, the key interest is on how different internationalization measures impact on performance. But, factors that are found to underlie success in one study are found not to be important in another, so that no clear and consistent picture emerges (Kamath et al. 1987; Aaby and Slater 1989). The reason could be that the quality of management is the single greatest determinant of a firm's export success (e.g., Bilkey 1978). And, as long as the key, underlying factor is the individual decision-maker, normative generalization and modeling becomes awkward. In terms of internationalization, one could argue that a faster penetration of markets, a wider market portfolio, and a deeper establishment in target markets is likely to generate a higher level of economic performance. This in turn, could be achieved through a systematically planned and implemented extension agenda, flavored with an active hunt for network positions, and an open and flexible mind in terms of event-induced possibilities. However, the business rationale for internationalization should be long-term growth and development rather than short-term profit, and hence the real profitability will be a result of the implementation of international marketing programs (see e.g., Madsen 1989; Samiee and Roth 1992; Cavusgil and Zou 1994).

REFERENCES

- Aaby, N-E. and Slater, S. (1989): Management Influences on Export Performance: A Review of the Empirical Literature 1978-1988. *International Marketing Review*, 6, 4, 7-26.
- Aharoni, Y. (1966): *The Foreign Direct Investment*. Harvard University: Boston.
- Albaum, G. and Peterson, R. (1984): Empirical Research in International Marketing: 1976-1982. *Journal of International Business Studies*, Spring-Summer, 161-173.

- Andersen, O. (1993): On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis. *Journal of International Business Studies*, 24, 2, 209-231.
- Andersen, O. (1997): Internationalization and Market Entry Mode: A Review of Theories and Conceptual Frameworks. *Management International Review*, 37, 2, 27-42.
- Bilkey, W. and Tesar, G. (1977): The Export Behavior of Smaller Wisconsin Manufacturing Firms. *Journal of International Business Studies*, 8, 1, 93-98.
- Bilkey, W. (1978): An Attempted Integration of the Literature on the Export Behavior of Firms. *Journal of International Business Studies*, 9, 1, 33-46.
- Bradley, F. (1987): Nature and Significance of International Marketing: A Review. *Journal of Business Research*, 15, 205-219.
- Buckley, P. and Casson, M. (1976): *The Future of the Multinational Enterprise*. Macmillan: London.
- Buckley, P. (1989): Foreign Direct Investment by Small and Medium-Sized Enterprises: The Theoretical Background. *Small Business Economics*, 1, 89-100.
- Buckley, P. (1996): The Role of Management in International Business Theory. *Management International Review*, 35, 1, 7-54.
- Buckley, P. and Ghauri, P. (eds.) (1999): *The Internationalisation of the Firm*. International Thompson Business Press: London.
- Buckley, P. (2002): Is the International Business Research Agenda Running Out of Steam? *Journal of International Business Studies*, 33, 2, 365-37.
- Calvet, A. (1981): A Synthesis of Foreign Direct Investment Theories and Theories of the Multinational Firm. *Journal of International Business Studies*, Spring/Summer, 43-59.
- Carlson, S. (1974): Investment in Knowledge and the Cost of Information. Acta Academiae Regiae Scientiarum Upsaliensis: Uppsala.
- Carlson, S. (1975): How Foreign is Foreign Trade?: A Problem in International Business Research. Almqvist & Wiksell: Uppsala.
- Caves, R. (1971): International Corporations: The Industrial Economics of Foreign Investment. *Economica*, 38, 1-27.
- Cavusgil, S.T. (1980): On the Internationalization Process of the Firms. *European Research*, 8, 6, 273-281.
- Cavusgil, S.T. and Nevin, J. (1981): State-of-the-Art in International Marketing: An Assessment. In: Enis, B. and Roering, K. (eds.): *Review of Marketing*, 95-216. American Marketing Association.
- Cavusgil, S.T. and Zou, S. (1994): Marketing Strategy - Performance Relationship: An Investigation of the Empirical Link in Export Market Ventures. *Journal of Marketing*, 58, 1, 1-21.
- Czinkota, M. and Johnston, W. (1981): Segmenting US Firms for Export Development. *Journal of Business Research*, 9, 4, 353-365.
- Dunning, J. (1977): Trade, Location of Economic Activity, and the MNE: A Search for an Eclectic Approach. In: Ohlin, B., Hesselborn, P. and Wijkman, P. (eds.): *The International Allocation of Economic Activity*. Macmillan: London.

- Dunning, J. (1979): Explaining Changing Patterns of International Production: In Defense of the Eclectic Theory. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, 269-296.
- Dunning, J. (1980): Toward an Eclectic Theory of International Production: A Restatement and Some Possible Extensions. *Journal of International Business Studies*, 19, 1-31.
- Ford, D. and Leonidou, L. (1991): Research Developments in International Marketing: A European Perspective. In: Paliwoda, S. (ed.): *New Perspectives on International Marketing*, 3-32. Routledge: London.
- Forsgren, M. and Johanson, J. (eds.) (1992): *Managing Networks in International Business*. Gordon & Breach: Philadelphia.
- Håkansson, H. (ed.) (1982): *International Industrial Marketing and Purchasing of Industrial Goods - An Interactive Approach*. John Wiley & Sons: Chichester.
- Hawkins, R. (1984): International Business in Academia: The State of the Field. *Journal of International Business Studies*, 15, 31, 13-18.
- Hurmerinta-Peltomäki, L. (2001): Time and Internationalisation - The Shortened Adoption Lag in Small Business Internationalisation. Turku School of Economics and Business Administration: Turku.
- Hymer, S. (1960/1976): *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. MIT: Cambridge.
- Johanson, J. and Wiedersheim, P. (1975): The Internationalization of the Firm: Four Swedish Case Studies. *Journal of Management Studies*, 12, 3, 305-322.
- Johanson, J. and Vahlne, J-E. (1977): The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment. *Journal of International Business Studies*, 8, 1, 23-32.
- Johanson, J. and Mattson, L-G. (1988): Internationalisation in Industrial Systems: A Network Approach. In: Hood, N. and Vahlne, J-E. (eds.). *Strategies in Global Competition*. Croom Helm: London.
- Johanson, J. and Vahlne, J-E. (1990): The Mechanism of Internationalization. *International Marketing Review*, 7, 14, 11-24.
- Kamath, S., Rosson, P., Patton, D., and Brooks, M. (1987): Research on Success in Exporting: Past, Present and Future. In: Rosson, P. and Reid, S. (eds.): *Managing Export Entry and Expansion*, 398-421. Praeger: New York.
- Kaynak, E. (1985): A Review of Research in Export Marketing. *Management Bibliographies and Reviews*, 2, 2, 19-34.
- Kindleberger, C. (1969): *American Business Abroad*. Yale UP: New Haven.
- Kutschker, M., Bäurle, I., and Schmid, S. (1997): International Evolution, International Episodes and International Epochs - Implications for Managing Internationalization. *Management International Review*, 37, 2, 101-124.
- Leonidou, L. and Katsikeas, C. (1996): The Export Development Process: An Integrative Review of Empirical Models. *Journal of International Business Studies*, 27, 3, 517-551.
- Lindqvist, M. (1991): *Infant Multinationals - The Internationalization of Young, Technology-Based Swedish Firms*. IIB, Stockholm School of Economics: Stockholm.
- Luostarinen, R. (1979): *Internationalization of the Firm*. Helsinki School of Economics, Helsinki.

- Luostarinen, R. and Welch, L. (1990): Internationalization: Evolution of a Concept. *Journal of General Management*, 14, 2, 34-55.
- Madsen, T. and Servais, P. (1997): The Internationalization of Born Globals: An Evolutionary Process? *International Business Review*, 6, 6, 561-583.
- Madsen, T. (1989): Successful Export Marketing Management: Some Empirical Evidence. *International Marketing Review*, 6, 4, 41-53.
- Markusen, A. (1997): Sticky Places in Slippery Space – A Typology of Industrial Districts. *Economic Geography*, 72, 293-313.
- McDougall, P., Shane, S., and Oviatt, B. (1994): Explaining the Formation of International New Ventures: The Limits of Theories From International Business Research. *Journal of Business Venturing*, 9, 6, 469-487.
- Miesenbock, K. (1988): Small Businesses and Exporting: A Literature Review. *International Small Business Journal*, 6, 2, 42-61.
- Ohmae, K. (1995): *The End of the Nation State – The Rise of Regional Economies*. HarperCollins: London.
- Oviatt, B. and McDougall, P. (1994): Toward A Theory of International New Ventures. *Journal of International Business Studies*, 25, 1, 45-64.
- Oviatt, B. and McDougall, P. (1995): Global Start-Ups: Entrepreneurs on a Worldwide Stage. *Academy of Management Executive*, 9, 2, 30-43.
- Oviatt, B. and McDougall, P. (1997): Challenges for Internationalization Process Theory: The Case of International New Ventures. *Management International Review*, 37, 2, 85-99.
- Parker, B. (1998): *Globalization and Business Practice – Managing Across Boundaries*. HarperCollins: London.
- Penrose, E. (1956): Foreign Investment and the Growth of the Firm. *Economic Journal*, 66, 230-235.
- Penrose, E. (1959): *The Theory of the Growth of the Firm*. Basil Blackwell: London.
- Perlmutter, H. (1969): The Tortuous Evolution of the Multinational Corporation. *Columbia Journal of World Business*, 4, 9-18.
- Reid, S. (1981): The Decision-Maker and Export Entry and Expansion. *Journal of International Studies*, 12, 2, 101-112.
- Robock, S. and Simmonds, K. (1983): *International Business and Multinational Enterprises*. Irwin: Homewood.
- Rugman, A. (1980): Internationalization as a General Theory of Foreign Direct Investment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 116, 2, 365-379.
- Rugman, A. (1985): Internalization is Still a General Theory of Foreign Direct Investment. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 121, 3, 365-379.
- Samiee, S. and Roth, K. (1992): The Influence of Global Marketing Standardization on Performance. *Journal of Marketing*, 56, April, 1-17.
- Samiee, S. (1996): A Conceptual Framework for International Marketing. In: Toyne, B. and Nigh, D. (eds.): *International Business: An Emerging Vision*. The University of South Carolina: Columbia, SC.

Schollhammer, H. (1973): Strategies and Methodologies in International Business and Comparative Management Research. *Management International Review*, 13, 6, 17-32.

Tookey, D. (1964): Factors Associated with Success in Exporting. *Journal of Management Studies*, March, 48-64.

Törnroos, J. and Hedaa, L. (1997): Understanding Event-Based Business Networks. Working Paper, Copenhagen Business School.

Törnroos, J. (2002): The Concept of Globalisation and Some Trends Forming International and Global Business. In: Nummela, N. (ed.): *Viewpoints on the Economic Dimension of Globalisation*, 13-30. Turku School of Economics and Business Administration: Turku.

Toyne, B. (1989): International Exchange: A Foundation for Theory Building in International Business. *Journal of International Business Studies*, 20, 1, 1-17.

Toyne, B. and Nigh, D. (1996): *International Business: An Emerging Vision*. The University of South Carolina: Columbia.

Toyne, B. and Nigh, D. (1997): A More Expansive View of International Business. *Journal of International Business Studies*, 29, 4, 863-876.

Trout, J. and Rivkin, S. (2000): *Differentiate or Die – Survival in Our Era of Killer Competition*. John Wiley & Sons: New York.

Turnbull, P. and Valla, J. (eds.) (1986): *Strategies for International Industrial Marketing*. Croom Helm: London.

Turnbull, P. (1987): A Challenge to the Stages Theory of the Internationalization Process. In: Rosson, P. and Reid, S. (eds.): *Managing Export Entry and Expansion – Concepts and Practice*, 21-40. Praeger: New York.

Vernon, R. (1966): International Investment and International Trade in the Product Cycle. *Quarterly Journal of Economics*, 80, 190-207.

Vernon, R. (1974): The Location of Economic Activity. In: Dunning, J. (ed.): *Economic Analysis and Multinational Enterprise*. Allen & Unwin: London.

Vernon, R. (1979): The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 41, 255-267.

Wind, Y., Douglas, S. and Perlmutter, H. (1973): Guidelines for Developing International Marketing Strategies. *Journal of Marketing*, April, 14-23.

Wind, Y. and Robertson, T. (1983): *Marketing Strategy: New Directions for Theory and Research*. Journal of Marketing, 47, 2, 12-25.

Saeed Samiee

Professor of Marketing and International Business, University of Tulsa

NON-EQUITY INTERNATIONAL STRATEGIC ALLIANCES AND RELATIONSHIP MARKETING: ISSUES AND DIRECTIONS

Preface

I am pleased to have the opportunity to contribute to this volume in honor of Professor Olle Anckar, Vice-Rector, Abo Akademi University, on the occasion of his 65th birthday. As much of my research is centered on international marketing, I have chosen to share some thoughts regarding international marketing alliances in this essay. Since the rationale for engaging in marketing alliances is, at least to some extent, a reduction in transaction cost, the underlying theoretical footing for the topic is embedded in economics and, therefore, it is hoped that it will be of interest to Professor Anckar.

International strategic alliances have become increasingly popular during the last two decades. As competition intensified, firms sought to develop partnerships abroad with a variety of customers, suppliers, competitors, and third-party firms. A significant portion of alliances formed are non-equity in nature. Although a great deal is known about international joint ventures, literature dealing with non-equity alliances is scant and, thus, little is known about their strategic intents, types, durations, formality, and partners' financial and managerial commitment. Additionally, the literature is impoverished with regard to the performance of non-equity alliances in light of such critical environmental factors as the dominant culture of participants and characteristics of the alliance. Information regarding the formation of alliances gathered for this study highlights the importance of non-equity forms of partnerships in the international

arena. In the sections that follow, research challenges, conceptualization, and directions for future projects in the area are discussed.

Introduction

Ongoing relational exchanges are replacing short-term transaction-based trades at an increasing rate (Fournier 1998; Webster 1992), thus heightening the strategic importance of alliances and relationship marketing both in practice and as an area of inquiry. Marketing and international business scholars have demonstrated much interest in investigating exchange and collaborative relationships from this perspective during the 1990s. Alliances have gained widespread acceptance because they offer competencies or capabilities that one or more partners may be lacking. Domestic alliances may be aimed at greater efficiencies or performance levels which cannot be attained by alliance partners independently. The popularity of international strategic alliances (ISAs) is reflected in their significant annual growth rate which is estimated to exceed 25 percent since 1985 (Pekar and Allio 1994; Day 1995).

Although the literature dealing with equity-based alliances such as joint ventures has proliferated over the years, little effort has been expended to develop a comprehensive understanding of non-equity ISAs. As such, little is known regarding strategic intents, types, durations, levels of formality, and partners' financial and managerial commitments of non-equity ISAs.* Furthermore, performance issues of non-equity ISAs in light of such critical environmental factors as the dominant culture of participants and characteristics of the alliance have not been explored. This article focuses on these issues. In the sections that follow, the nature of international alliances, their rationale, their characteristics, and the research challenges are discussed and a research agenda is proposed.

The Nature of International Strategic Alliances

Numerous advantages can result from a successful alliance. The advantages offered by ISAs include market knowledge, market access (including allowing faster access to new or

* Among others, alliances are critical in developing new products, establishing universal standards, or gaining market dominance in a particular niche. Alliances between Apple Computer, IBM, and Motorola to develop the PowerPC processor, between Philips and Sony to develop the format for Compact Disc, and between Kodak, Fuji, Nikon, Canon and Minolta to develop the Advanced Photo System are representative of this group.

saturated markets), technology, and spreading the risks associated with doing business abroad. Strategic alliances are dependent on relationships among partner firms working toward common goals. Internationally, the advantages of alliances are potentially greater than for domestic ones. Distance, time, language, and cultural, legal, and other barriers create information and resource asymmetries which enhance the attractiveness of ISAs vis-à-vis domestic ones. The lack of foreign market knowledge and expertise, and cultural and political differences offer added advantages to maintaining longer term relationships. Indeed, much of the investment and planning for distribution channels is rarely intended to be short term in duration. Finding new paths for distribution is oftentimes difficult as competitors are constantly vying to solidify their existing relationships. Available options for establishing new channel arrangements and relationships are few and expensive.

The list of firms and industries engaging in ISAs is long. As with domestic alliances, ISAs figure prominently in the strategies of high technology firms because the velocity at which newer products are introduced is generally much faster than in other industries. Whereas high technology firms are interested in the timely penetration of global markets before a particular product is superseded by the next generation of products, low-technology firms can also access the necessary capabilities through ISAs to enter highly competitive or saturated markets. Alliances between Nestlé and General Mills and between Nestlé and PepsiCo are but two examples of low-technology ISAs aimed at cultivating mature and highly competitive markets (Therrien 1992).

Relationships that define ISAs may take numerous forms and, at least in theory, may involve several partners. International joint ventures (IJVs) which require equity participation have a long history and much scholarly work has been devoted to studying the subject, particularly from the perspectives of market entry mode and performance determinants. At the other extreme are the informal agreements without equity participation between businesses in two or more countries to accomplish a common goal or a task critical to both firms. The latter form of ISAs is of particular interest in international marketing because many facets of marketing involve ongoing dependence on a number of firms, e.g., suppliers, distributors, wholesalers, retailers, export management firms and advertising agencies.

Presumably, the attractiveness of engaging in ISAs is its potential for greater long-term profitability. However, there is no empirical evidence that economic gains resulting from ISAs are superior in long-term relational exchanges. The absence of marketing studies aimed at assessing ISAs is in part understandable because numerous definitional and methodological issues remain unresolved. For example, what attributes differentiate an ISA from a transaction-based relationship? Should marketing relationships be based on shared vision, trust, and commitment or should they be contractually based? If not formalized in a contractual sense, what procedures will various parties use to alter or terminate the relationship?

A number of studies, largely within the management discipline, have examined various aspects of ISAs. However, little is known about non-equity marketing ISAs. The objective here is to explore issues pertaining to non-equity ISAs in marketing.

The Rationale for ISAs

The most common rationale for engaging in ISAs is the accelerated change in the international business environment, including the formation and enlargement of prominent trading blocks, accelerated technological breakthroughs, the intensification of global competition, and innovative distribution strategies (Ohmae 1989). Firms in high technology industries, for example, face relatively short product life cycles and, in an effort to recover their investment and profit from their innovations, form ISAs to rapidly penetrate relevant markets before their products become obsolete. That is, the time frame during which a particular technology is competitive is much shorter (Robertson 1993; Samiee and Roth 1992), and rapid international market access and penetration assist in significantly reducing the average total cost of the technology being marketed.

An issue of great importance for managers and researchers alike is why alliances, particularly non-equity ones, should be preferred to other forms of market presence. Though the advantages offered by ISA partners for greater competitiveness in world markets are probably real, firms with whom these alliances are expected to compete remain strong contenders even without such arrangements (Johansson 1995). That is, what underlying factors explain the intensity of competition without ISAs and why should ISAs be expected to be stronger competitors than firms entering the market independently? The main problem faced by

researchers and managers is that little information is available regarding the number, breadth and depth, success rate, or profitability of non-equity ISAs. Furthermore, there is no evidence that greater profitability results from ISAs vis-à-vis other alternatives.

Theoretical Frameworks

A number of theoretical frameworks for analyzing ISAs have been suggested in the literature. Das and Teng (1998a), for example, propose six possible approaches: transaction cost economics, game theory, exchange theory, strategic behavior model, dialectical model, and resource-based view. However, by their very nature, the majority of these theories are not suitable for studying ISAs. It is not the objective of this study to examine each approach; however, weaknesses inherent in some theories are worth noting. The appropriateness of transaction cost economics for examining ISAs, for example, is open to question because of its focus on single transactions as the unit of analysis (Doz and Prahalad 1991). Strategic alliances, particularly the non-equity form of partnerships, rely on relational contracting (Dore 1983) as well as the reputation and expertise of partners. As such transaction cost analysis cannot explain the relationship between entities within a keiretsu or between Japanese auto manufacturers and their suppliers (Doz and Prahalad 1991). Agency theory, on the other hand, examines management control issues vis-à-vis relationships involving entities defined as principal and agent and offers a good basis for examining ISAs.

In general, much of the scholarly work in international alliance has leveraged off existing theories rather than attempting to develop appropriate paradigms for explaining alliance formations, behaviors, and outcomes. International business scholars have not adequately leveraged off existing theories (Doz and Prahalad 1991) presumably because the frameworks developed in organization theory based on simpler forms of organizations in domestic settings do not readily lend themselves to the complex nature of international business issues, activities, and problems.

Characteristics of ISAs

The centrality of relationship principles between entities has long been recognized in the marketing literature (Berry 1983; Dwyer, Schurr, and Oh 1987; Webster 1992). ISAs and the

relationships that ensue among partners are aimed at tapping into partners' resources and capabilities, improving the level of inter-firm communications, and realizing joint goals. In turn, ISAs are expected to result in improved business process and plan development and implementation, leading to superior organizational and financial performance for all parties in the arrangement.

Conceptually, non-equity marketing ISAs should be viewed as a central component of the relationship marketing paradigm. For one thing, as the power in the distribution channel has gradually shifted from the manufacturer to the distributor (Weitz and Jap 1995), the need for closer ties between channel members has intensified. For another, firms seeking to enter global markets frequently lack the necessary capabilities which are expensive and time-consuming to develop internally. Thus, it makes strategic sense to identify areas in which the firm can benefit from ISAs and to selectively allocate increased resources to alliances that have the promise of producing improved results. IBM has hundreds of non-equity alliances (Hitt, Tyler, Hardee, Park 1995), mostly for product development (customized software development which later become a part of the firm's portfolio of products and services). The firm allocates both human resources and the necessary finances to ensure the success of these products (Bruton and Samiee 1998). The much touted ISA between General Mills and Nestlé, for example, involved an investment of \$80 million by each partner (Knowlton 1991). Additionally, research has demonstrated that such alliances are ideal for firms facing intense competition, seeking avenues for growth, and as means of bypassing high market barriers to entry (Dickinson and Ramaseshan 2004).

The lack of a systematic method for identifying and tracking non-equity alliances has made scholarly inquiries in this important area difficult. It is clear that some firms depend heavily on non-equity international alliances whereas others have none. However, alliances are not routinely reported and when reported, their purpose is frequently unknown. An examination of alliance announcements offers evidence in this regard. *The Wall Street Journal Index* was screened for news of alliance formations for a 5-year period. Approximately 500 alliances of which 100 were of non-equity type between U.S. and non-U.S. partners were identified. This relatively low number demonstrates the difficulty researchers face when seeking to identify and study the full range of non-equity alliances.

Additionally, the very limited information offered in each announcement makes a comprehensive classification of alliances difficult. Nonetheless, the data reveal some basic information about non-equity alliances. As shown in Table 1, the majority of alliances are among high technology, chemical, and pharmaceutical firms.

Table 1
Non-equity International Strategic Alliances Formed by U.S.-Based Firms

Industry*	Incidents	Industry*	Incidents
Computer & Office Equipment	21	Holding Companies	2
Chemical & Pharmaceuticals	18	Rubber & Plastic Products	2
Communications	5	Wholesale	2
Electronic Components	5	Aircraft	1
Petroleum Refining	5	Electrical Industrial Apparatus	1
Food & Kindred Products	4	Electric Transmission	1
Communications Equipment	3	Health Services	1
Hotel & Lodging	3	Heavy Construction	1
Household Audio & Video	3	Household Appliances	1
Motor Vehicles	3	Industrial Machinery	1
Surgical & Medical Instruments	3	Measurement Instruments	1
Tobacco Products	3	Natural Gas Distribution	1
Electrical Machinery	2	Oil & Gas Extraction	1
Glass & Gypsum Products	2	Restaurants	1
		Ship & Boat Building	1

* Parent firms' primary industries

Source: *The Wall Street Journal Index*. The data base contains about 500 alliances and joint ventures of which 100 are non-equity based between American and foreign partners.

A number of issues regarding non-equity ISAs need to be addressed in order to accommodate future research projects. As noted earlier, available information regarding ISAs is scant and attention to key aspects of such partnerships will assist in this regard. In order to better structure and organize the subject matter, attention to key components of ISAs, i.e., definition, strategic intents, alliance type, the influence of culture, the degree of formality, duration, finance and managerial commitment, and performance issues is necessary.

Definition. A wide range of terminologies is used to describe strategic alliances and its various aspects have been examined using such terms as partnering, business or strategic alliances, strategic networks, inter-organizational linkages, inter-firm cooperation, collaborative agreements, quasi-integration strategies, cooperative strategies, coalition strategies, collective strategies, corporate linkages, relational marketing, symbiotic marketing, and co-marketing

alliances (Morgan and Hunt 1994; Varadarajan and Cunningham 1995). ISAs are based on cross-national inter-organizational cooperative arrangements which are expected to accomplish goals which, in theory, are thought to be unattainable by individual members of the alliance. The definition offered by Parkhe (1991, p. 581), i.e., "relatively enduring inter-firm cooperative arrangements, involving flows and linkages that utilize resources and/or governance structures from autonomous organizations, for the joint accomplishment of individual goals linked to the corporate mission of each sponsoring firm" captures this notion and is representative of the academic understanding and expectation of the nature of ISAs.

The data available through various sources give no indication as to the nature of the alliances formed. However, alliance partners and their headquarter locations are frequently identified. As shown in Table 2, virtually all non-equity ISAs reported in the business press is among larger firms. Firms such as AT&T, GE, IBM, and Merck are reported to maintain large numbers of alliances are thus figured prominently on this list. About one-half of the alliances were with firms based in Western Europe. However, U.S. firms possess more alliances with Japanese concerns than with any other country. As shown in Table 3, among European alliance partners, the U.K., Germany, and France were reported to have formed more alliances with U.S. firms than other European nations.

Table 2
Non-equity International Strategic Alliances Partners

U.S. Partners ¹	Number of Alliances	Foreign Partners ¹	Number of Alliances
IBM	6	Warner-Lambert	2
AT&T	3	NEC	4
Merck & Company	3	Toshiba	4
Sun Microsystems	3	Mitsubishi Electric	3
Texaco	3	BASF	2
Johnson & Johnson	2	British Petroleum	2
Apple Computer	2	Ciba-Geigy	2
Motorola	2	Cie. des Machines Bull	2
Ford Motor Company	2	Fujitsu	2
Compaq Computer Corp.	2	Hitachi	2
General Electric Company	2	Kia Motors	2
Philip Morris	2	Samsung Electronics	2
Texas Instruments	2		

¹U.S. and Foreign partners with two or more alliances are shown.

Table 3
Non-Equity International Strategic Alliances: Most Active Countries

Foreign Partner Nationality	Number of Alliances	Foreign Partner Nationality	Number of Alliances
Japan	32	India	1
UK	17	Switzerland	1
Germany	8	Sweden	1
France	7	Austria	1
Korea	5	Colombia	1
China	3	Spain	1
Philippines	2	Mexico	1
Belgium	2	Israel	1
Italy	2	Denmark	1
Finland	2	Thailand	1
Canada	2	Netherlands	1
Russia	2		

Strategic Fit and Intent. Two strategic aspects of ISAs are of critical importance. First, alliances must fit within the strategic framework of each partner. The strategic importance of the ISA to a partner governs the extent to which the firm commits and focuses on the alliance. Thus, alliances that more closely match a firm's mission and strategy are afforded greater attention. In distribution channel arrangements, for example, some dyad (e.g., supplier-firm) or triad (e.g., supplier-producer-customer) relationships are more important to the strategic goals of the partners than others and firms naturally gravitate towards developing long-term relationships with these firms (cf., Arndt 1979). Therefore, a common strategic thrust is critical in nurturing the relationship (Bagozzi 1974), and ISAs succeed only to the extent that partners share a single vision with regards to the importance of the alliance and its objectives vis-à-vis their own strategic goals. Furthermore, there is some indication that smaller and simpler alliances which tend to be more focused have a higher likelihood of success (Patch 1994). Once a successful working relationship between alliance partners is shown to be possible, larger projects might be more likely to succeed as demonstrated by the Goodyear-Sumitomo partnership.

Second, alliances are important and should be pursued only to the extent that they offer partnering firms a competitive advantage in the marketplace. Thus, strategic arrangements or relationships that can be duplicated or imitated by competitors do not offer a sustainable competitive advantage. For example, Varadarajan and Cunningham (1995) point out that the EDI (electronic data interchange) arrangement between supplier and customers has become common industry practice and, therefore, it offers no competitive advantage. However, suppliers can use the EDI capability resulting from an exchange relationship to develop non-transparent proprietary processes for sustainable competitive advantage. In other words, it is not the mere presence of the EDI technology within the partnership that offers a competitive advantage. Rather, the key to a sustainable competitive advantage is in the manner in which any technology is deployed.

The strategic intent* of alliances is critical and frequently remain confidential though in some cases partners may find it beneficial to announce their partnerships for one or more stakeholder groups. IBM and AT&T maintain hundreds of alliances with a variety of clients and suppliers (*The Economist* 1998; Daly and Sullivan-Trainor 1991; Hitt et al. 1995). Oftentimes, the purpose of the alliance is proprietary to one or both partners and, thus, no announcement regarding the project is made.

Alliance Type. In practice, inter-firm cooperative strategies take many forms. In the business press, the term alliance is used to represent a wide assortment of arrangements ranging from a "warm" handshake with an existing distributor or a formalized cooperative agreement involving a contract and financial commitment to an equity-based IJV. Thus, the term "alliance" often implies different things to different people which, in turn, inhibits the appropriate classification and analysis of ISAs.

Several types of marketing alliances are identified in the literature. Morgan and Hunt (1994), for example, identify 10 non-equity dyadic-type relationships. However, alliances are not always dyadic and complementary capabilities of firms may bring multiple partners together. Partnerships involving non-profit organizations or the government (e.g., to set industry product or safety standards) may involve several firms that may or may not be competitors.

In general, non-equity ISAs may be horizontal or vertical. Horizontal or lateral ISAs involve firms that do not primarily buy or sell to one another (Kelly and Port 1992). Varadarajan and Cunningham (1995) identify competitors, non-profit organizations, and the government as potential

* In this discussion, the term strategic intent is used to convey alliance purpose and direction. This represents an inward interpretation of the strategic intent of an ISA and its dominant partners. However, the term has also been used to express the development of an understanding of the strategic intents of ones competitors (Hamel and Prahalad 1989, Hitt et al. 1995).

partners. The manufacturing agreement between Goodyear and Sumitomo is an example of a horizontal ISA between two global competitors. Sumitomo makes Goodyear-brand tires for Nippon Goodyear in Japan and Goodyear supplies Dunlop-brand tires to Sumitomo's U.S. factories (*The New York Times* 1999). The Philips-Sony alliance (product development) is another example of this sort of alliance between two competitors. Horizontal ISAs, however, can also occur between substantially non-competing firms that possess complementary capabilities, for example, between General Mills and Nestlé (market entry and distribution).

Vertical ISAs involve supplier-customer relationships (up or down stream in the distribution channel or facilitating business services) and may involve two or more partners. The definition of strategic alliance used in a portion of the literature excludes vertical channel partnerships (Urban and Vendemini 1992; Lorange and Roos 1992; Bleeke and Ernst 1993; Faulkner 1995; Yoshino and Rangan 1995). However, inasmuch as a distinction is made between an ad hoc transaction-based exchange and a proactive and explicit effort to form an alliance with suppliers and customers, the analysis of channel partnerships from the perspective of strategic alliances is appropriate.

Vertical partnerships parallel the keiretsu-style partnerships which are commonplace in Japan. Not surprisingly, when entering the U.S. market many Japanese firms sought to develop similar alliances with U.S. firms. For example, for over two decades some key firms in Japan found it easier to market their products in the U.S. through ISAs with U.S. firms that had strong marketing skills and commanded dominant positions in the market. By leveraging off the U.S. firms' brands, reputations, and distribution channels, Pentax, Ricoh, and Sanyo accessed the capabilities and competencies of Honeywell, Savin, and Sears, respectively, which they lacked at the time.

Marketing ISAs can be further divided into product development/R&D (e.g., Philips-Sony), branding or contract manufacturing (e.g., IBM & Matsushita; Goodyear & Sumitomo), distribution and sourcing (e.g., General Mills & Nestlé), and maintenance and service (e.g., Longines & Westinghouse). This classification is consistent with the literature (Johansson 1995; Dussauge and Garrette 1997) as well as with resource-based theories in that they depend on four types of firm-specific resources: technological, physical, financial, and managerial (Das and Teng 1998).^{*} Product development alliances can be considered marketing-related in that they are essentially aimed at new product development. Manufacturing (e.g., contract manufacturing) alliances are marketing-related to the extent that the merchandise is branded as specified. Contract manufacturing is quite common in the apparel industry, but is widely used in a variety of firms. For

^{*} Technological resources refer to proprietary know-how or a superior capability to develop patentable designs and products. Physical resources are related to the firm's ability to access raw materials and its manufacturing capacity. Financial resources pertain to the availability of or the access to capital. Managerial resources include planning and implementation capabilities, as well as the knowledge and skills required for the effective management of a business.

example, before selling its PC division to Lenovo, IBM brand PCs for the Far East markets were produced by Matsushita. Likewise, the Goodyear-Sumitomo alliance was initially a manufacturing partnership. Marketing-related ISAs can take many forms, the most common of which is a distribution arrangement. Worldwide Cereal Partners is representative of a marketing ISA. Inasmuch as the precise purpose of an alliance is not always disclosed in press releases, information on alliance types is scarce. However, a search using primarily Lexis-Nexis and InfoTrack revealed that the majority of alliances formed since 1980 are marketing-related (Table 4).

Table 4
Non-Equity International Strategic Alliance Types

Main Objective	Number ¹	Percent
Marketing & Distribution	17	25
Technology	17	25
Research & Development	13	19
Manufacturing	11	16
Communications	6	9
Miscellaneous	4	6
TOTAL	67	100

¹Based on an electronic search of business and trade publications (InfoTrack and Lexis-Nexis).

Influence of Culture. Transaction-based exchanges gradually lead to a greater dependency of firms on one another. This evolutionary process is a natural precursor to longer-term relational exchanges even if the initial exchanges are primarily transaction-based. Thus, enduring and profitable business relationships do not develop overnight and are by no means new phenomena. Relationships are substantially conditioned by the social and cultural influences and even transaction-based exchanges in some cultures are viewed as relationship marketing from their inception. In higher context cultures whose members tend to be more relationship-dependent, social harmony and the nurturance of relationships transcend business transactions and frequently precede commercial trade. For example, the retail industry in Japan is dependent on close working relationships with manufacturers and/or wholesalers. Likewise, Japanese auto manufacturing firms have formed close working relationships with their suppliers to achieve greater efficiency and higher quality. In higher context cultures, alliances are typically preceded by knowledge of individuals with whom business is conducted. Thus, the exchange typically signifies an enduring alliance which is strengthened over time.

Other cultures view marketing transactions as impersonal exchanges and seek to minimize the dependency which naturally evolves from them. To lessen this dependency on other firms (e.g., in the supply chain), they devise methods that reduce potential risks associated with it. For example,

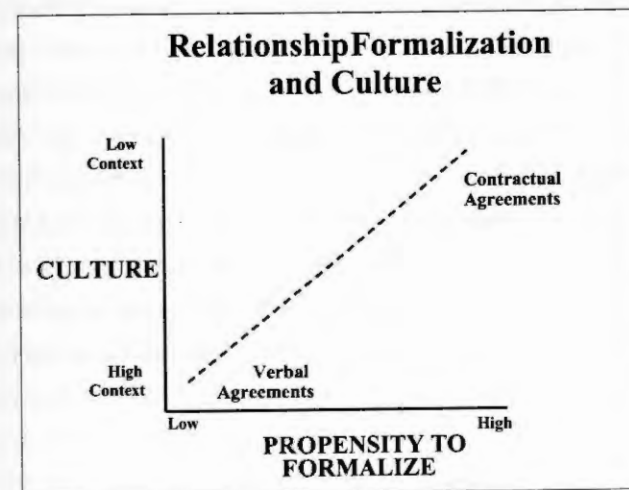
these firms typically approve several suppliers for purchasing purposes and diversify their customer base to limit the influence of a single customer on their performance.

Degree of Formality. Formality has been highlighted in the marketing literature as an important component within channel systems for developing intensive, relationship-building communication channels (Mohr and Nevin 1990; Mohr, Fisher, and Nevin 1996) and has been reported to be associated with commitment (Anderson and Weitz 1992; Morgan and Hunt 1994), satisfaction (Keith, Jackson, and Crosby 1990), and coordination (Guiltinan, Rejab, and Rodgers 1980).

As with any relationship, the alliance domain and the responsibilities and performance requirements of each partner can be based on an informal agreement or a more formal one involving legally binding, detailed, and complex contracts. In essence, relationship formalization is an attempt to reduce the uncertainty for one or more parties in the relationship (Milne, Iyer, Gooding-Williams 1996). Given the legal and organizational ramifications of formal agreements, they are likely to be more closely tied in with each partner's broader corporate mission and goals. The less formal ISAs are based on verbal expectations and understandings which can be terminated at will and potentially without notification.

The appropriateness and necessity to formalize an alliance, particularly a non-equity one, is governed by cultural imperatives that underlie alliance relationships. Figure 1 demonstrates this relationship. In higher context cultures in which the development of relationships often precedes commercial transactions, the formalization of alliances through contracts may be viewed with suspicion. The focus of Confucian cultures is the maintenance of a high level of understanding, harmony, and truthfulness in the relationship (Redding 1982; Yau 1988), leading to a strong commitment. On the other hand, in lower context cultures a formal contract may be viewed as a necessary step in moving forward in the relationship and, hence, there is a greater tendency for partnerships to be based on legally binding agreements.

Figure 1



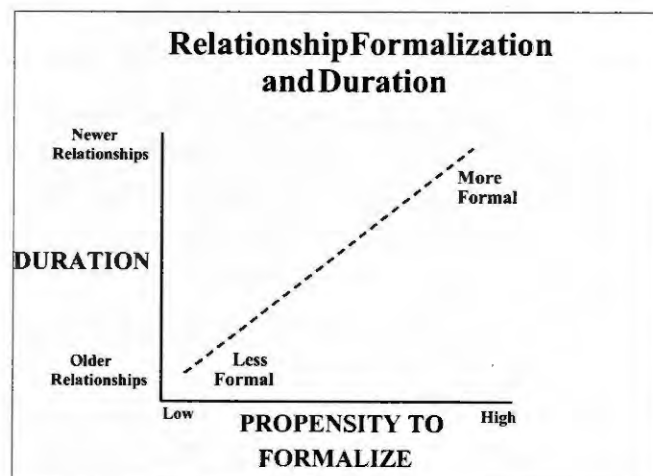
Given that ad hoc marketing relationships between suppliers and customers (i.e., firm's client base and distribution network) are generally valued and maintained, partners naturally reach a certain level of dependency on and performance expectation from each other that, in a sense, increasingly formalizes the alliance over time. Thus, the formation of marketing partnerships would further enhance the formality of the alliance.

Duration. Depending on their objectives, ISAs may be for limited or indefinite durations. ISAs aimed at product development are often for limited lengths and tend to be dissolved (or its importance significantly reduced) once the project has been completed or terminated. The non-equity alliances formed by Xerox to find applications (i.e., new products) for its dry film technology were for specified durations.* Likewise, Qwest formed a 3-year alliance with HP to develop Internet Data Storage and a 7-year alliance with IBM for developing Internet Data Centers (Blumenstein and Auerbach 2000). Likewise, the PowerPC chip and the Advanced Photo System alliances are examples of limited duration cooperative arrangements.

* Xerox accidentally discovered the "dry film" technology in 1964 and established five alliances to find applications for it: (1) a four-year alliance with Rhone-Poulenc to identify applications for its discovery for newspapers, (2) another four-year project with the Newell Research Institute to develop optical storage tape, (3) a two-year venture with Du Pont to explore an easy way to make color proofs of four-color separations, (4) a three-year study with Fuji to make the dry-film infrared sensitive, and (5) a one-year arrangement with Canadian Bank Note to identify passport applications (*The Economist* 1995).

Vertical alliances are aimed at further market penetration and/or cultivating new markets and are generally open-ended and ongoing. Firms invest a great deal in establishing and maintaining distribution channels with a long-term view. As relationships evolve over time, longer term or frequent short-term alliances help partner firms to overcome cultural and organizational issues and problems. Furthermore, partners having a longer history of working together, develop a sense of trust, commitment, shared vision, and outcome expectations that are yet to evolve in shorter term, first time alliances. Newer alliances are thus more prone to being formalized than relationships in which a sense of trust and commitment has been developed. As shown in Figure 2, additional provisions and responsibilities between partners are more likely to be managed on an informal basis due to the trust and commitment that each partner has demonstrated in the relationship over time.

Figure 2



It is also noteworthy that there is a tendency for successful non-equity ISAs to evolve into more complex, equity-based arrangements. The initial ISA between Goodyear and Sumitomo was recently transformed into a more complex set of equity-based IJVs. Similarly, the distribution and branding arrangement between DaimlerChrysler and Mitsubishi led to a manufacturing IJV in the U.S. Likewise, Fujitsu acquired ICL after a ten-year strategic alliance with the firm.

Financial and Managerial Commitment. The importance of commitment in marketing relationships and alliances has been highlighted time and again in the literature (e.g., Dwyer, Schurr, and Oh 1987; Morgan and Hunt 1994). Commitment is more likely to increase with the greater formality of the alliance, when the alliance objective is both shared and closely tied to each partner's strategic plan, and when the investment level is high. As the financial commitment in non-equity ISAs is generally low, managerial commitment to the alliance tends to be governed by the importance and the role of the alliance in each partner's strategic plan and the formality of the relationship. Although non-equity alliances involve less financial commitment than other alliances, the investment in the relationship can still be quite significant. As noted earlier, the General Mills-Nestlé marketing ISA involved an investment of \$80 million by each partner and 25 P&G employees are permanently situated in Bentonville, Arkansas, to support the firm's partnership with Wal-Mart.

All alliances must be supported by financial and managerial commitment. The most obvious need of such commitment is evident in the case of IJVs in which third entities are created. The level of financial and managerial commitment, on the other hand, can vary significantly depending on the objectives of the firms involved. Alliances involving channel members typically do not require significant financial commitment. However, product development alliances demand a great deal of financial commitment. This is a sensitive area of inquiry and firms typically do not release financial commitment information to the public.

Performance Issues. Given that the *raison d'être* of ISAs is the attainment of a better outcome than parties can accomplish independently, performance issues should play a central role in investigating ISAs. There is some evidence in the marketing literature that ISAs result in improved performance. For example, Anderson and Narus (1996) cite inventory reductions of 15%-20% and improved customer service as a result of better utilization of channel relationships and Bucklin and Sengupta (1993) report that ISAs (e.g., cobranding and comarketing) enable firms to enhance cash flows.

Performance is a multidimensional and complex issue in all business research but its assessment in ISAs represents a particularly elusive task. This is in part due to the fact that the formality of relationships can vary considerably from one ISA to another and performance

expectations necessarily vary accordingly. Furthermore, the goals of some non-equity alliances in marketing are not always financial or discrete and, therefore, performance assessment and its validation are more difficult. It is the long-term performance of ISAs that is of importance to firms. Academic literature, on the other hand, has frequently focused on the short term performance of alliances (Hamel 1991; Hagedoorn and Schakenraad 1994; Mitchell and Singh 1996). In addition, performance may be measured in non-financial terms (e.g., goal attainment, customer satisfaction, market share) which are not directly linked to the performance of alliances being investigated. In this sense, the true outcome of relationships cannot be fully and accurately assessed and, as a result, it is difficult to compare the alliance performance of alliances across firms.

Obstacles in ISA Research

The single most daunting issue in pursuing ISA research is the collection of primary data. The main reason for this is the lack of a priori knowledge of existing ISAs to assist in developing an appropriate sampling frame. Since the separate entities created through IJVs are registered through official channels and they typically interact with others in the business community, information about their organizational configurations, management teams, and locations are typically available through various listing services and business directories. Non-equity ISAs, on the other hand, often play sensitive strategic roles for the parties involved and firms are less willing to discuss the existence of such arrangements or divulge much information regarding their purpose or past performance. For example, the search for alliance announcements for this paper, though comprehensive, resulted in an incomplete subset of non-equity relationships formed. Even in situations where the alliance has been publicly announced, the information offered is limited to the partner firm and, occasionally, the purpose of the alliance. Typically no information regarding the division, its location, or the individual with primary responsibility for the partnership is made available.

Research in channel research has demonstrated that the identification of key informants is critical in gathering valid and reliable data pertaining to the structural form of relationships (e.g., John and Reve 1982). However, ISAs are more common in larger multidivisional firms where both the authority and the information regarding such arrangements are diffused throughout the firm. Hence, identifying ISAs in these firms is like searching for needles in a haystack. Even when relevant ISAs are known, the identification of appropriate responsible informants for each ISA and their locations within the firm create additional hurdles to data collection. This problem is less

severe in smaller firms where greater knowledge regarding activities of the firms is available throughout the firm. However, smaller firms account for a relatively small proportion of ISAs.

Employee turnover at the firm creates an additional obstacle to investigating ISAs. The managerial staff responsible for the formation of ISAs possess valuable insights regarding foreign partners, alliance negotiations, goals, and strategies, as well as the performance of the partnership. Thus, their departure from the firm leaves a gap in the necessary information regarding ISAs. The turnover of office staff, though not as critical, also creates obstacles to locating the appropriate contacts within the firm.

Finally, some ISAs are formed to accomplish specific goals and by design are not ongoing. Although most vertical marketing ISAs are expected to be ongoing, there are occasions when limited term ISAs are appropriate. For example, some firms develop a limited term alliance to dispose of products and services they expect to receive in countertrade transactions. The collection of accurate primary data regarding short-term and dissolved ISAs potentially introduces both history and maturation effects in the data. The possibility of gathering reliable and valid primary data on these alliances is further limited due to the transfer and turnover of key informants in firms.

Directions for Future Research

Despite the rapid development of bodies of knowledge about ISAs and relationship marketing, a number of areas have received insufficient attention. Several theoretical frameworks have been used to examine strategic alliances, including transaction cost economics, game theory, exchange theory, the strategic behavior model, the dialectical model, and the resource-based view of the firm (Das and Teng 1998). Theoretical development in relationship marketing is still in its infancy (cf. Varadarajan and Cunningham 1995). The strategic alliance literature offers several possibilities both for theory development and empirical research in relationship marketing. In particular, the resource-based view offers a relevant framework for marketing purposes because it focuses, *inter alia*, on core competencies and other intangible assets that the firm possesses, including brand names, technology, skilled personnel, managerial expertise and corporate image.

Much of the effort in examining ISAs has centered on equity-based ventures in which a third legal entity is created. As noted earlier, supplier and buyer relationships are generally excluded from ISA studies (Dussauge and Garrette 1997). However, marketing relationships, even if contractual in nature, tend to be non-equity based. The literature is virtually void of such studies and a focus on non-equity marketing ISAs is, therefore, appropriate and timely. Additionally,

Johansson (1995) and Dussauge and Garrette (1997) offer several classification schemes for ISAs and the framing of future studies in accordance with these schemes would also be useful.

From a relationship marketing perspective, a shortcoming of the ISA literature is its all-inclusive approach and the absence of a clear ISA definition that guides the nature of the partnerships. Since marketing relationships are not primarily based on the creation of third legal entities, it is desirable to examine non-equity marketing ISAs from the perspective of the initial required level of investment in the alliance and the subsequent infusion of capital as necessitated by the ISA agreement. This type of analysis adds critical knowledge to our understanding of how marketing relationships evolve, prosper, or fail because a firm's level of commitment is likely to increase as its investment in the alliance increases.

Cross-national studies of marketing ISAs aimed at unfolding the influence of culture on the formality and success rates of ISAs are also desirable. It is likely that marketing relationships in more masculine or low context cultures evolve slowly whereas feminine or higher context cultures naturally result in stronger marketing relationships, even in the absence of an alliance per se. An examination of success rates (i.e., longevity and performance) is critical in light of the high failure rate of ISAs (Das and Teng 1998b; Daly and Sullivan-Trainor 1991; Fleming 1994; Patch 1994). Concurrently, since some non-equity ISAs eventually changed to equity participation, mergers, and acquisitions, it is useful to investigate the conditions that lead to further integration.

The research effort in ISAs has generally focused on archival or primary data from a single alliance partner. Each relationship involves at least two perspectives that may or may not converge and projects that examine marketing relationships from the viewpoint of two or more partners are in order. Ultimately, the entire supply chain (upstream from the final customer or user) might be viewed as an alliance and examined as a vertically aligned system that competes with other systems.

Furthermore, marketing relationships and exchanges and negotiations within them are typically assumed to involve dyadic conditions of bilateral monopoly which are frequently tested in laboratory settings (e.g., Dwyer and Walker 1981). Supplier competition and customer shopping behavior are important considerations that significantly influence the development and the nurturance of relationships. There is also empirical evidence suggesting that competition between alliance partners outside of their agreement increases failure rates (Park and Russo 1996). Therefore, ISA research that incorporates prevailing competitive conditions and competitive activities in the market should receive priority.

The implementation of international partnering strategies based upon the relational exchange principle adopted by the firm also warrants scholarly attention. How do firms systematically develop and maintain large numbers of ISAs? What is needed to develop good, formal and non-

formal marketing relationships between organizations, particularly in the case of relationships crossing national boundaries?

Finally, the theoretical underpinnings of alliance formation suggest that such relationships lead to better performance by the partners and, therefore, it is desirable to extend this line of inquiry to include the performance of non-equity marketing ISAs. Additionally, there is substantial evidence regarding the poor performance of international alliances. In particular, performance needs to be examined in light of the formality of the relationship. A cross-national examination of the issue will go a long way toward enhancing our understanding of how some marketing alliances seem to succeed whereas others are dissolved or disappear after a period of time.

REFERENCES

- Anderson, Erin and Barton Weitz (1992), "The Use of Pledges to Build and Sustain Commitment in Distribution Channels," *Journal of Marketing Research*, 29 (February), 18-34.
- Anderson, James C. and James A. Narus (1996), "Rethinking Distribution: Adaptive Channels," *Harvard Business Review*, 74 (July/August), 112-22.
- Amdt, Johan (1979), "Toward a Concept of Domesticated Markets," *Journal of Marketing*, 43 (Fall), 69-75.
- Bagozzi, Richard P. (1974), "Symbiotic Marketing," *Harvard Business Review*, 44 (November-December), 59-71.
- Berry, Leonard (1983), "Relationship Marketing," in *Emerging Perspectives on Services Marketing*, L. L. Berry, L. Shoestack and G. D. Upah, eds., Chicago: American Marketing Association, 25-28.
- Bleeke, J. and D. Ernst, (1993). *Collaborating to Compete*. NY: John Wiley.
- Blumenstein, Rebecca and Jon G. Auerback (2000), "Qwest IBM Plan to Build Internet Data Centers," *The Wall Street Journal*, March 27, B-8.
- Bruton, Garry D. and Saeed Samiee (1998), "Anatomy of a Failed High Technology Strategic Alliance," *Organizational Dynamics*, 27 (1), Summer, 51-63.
- Bucklin, Louis P. and Sanjit Sengupta (1993), "Organizing Successful Co-Marketing Alliances," *Journal of Marketing*, 57 (April), 32-46.
- Daly, James and Michael Sullivan-Trainor (1991), "Swing Your Partner, Do-Si-Dough," *Computerworld*, December 23, 21-22.
- Das, T.K. and Bing-Sheng Teng (1998a), "Resource and Risk Management in the Strategic Alliance Making Process," *Journal of Management*, 24 (1), Jan-Feb, 21-42.
- Das, T.K. and Bing-Sheng Teng (1998b), "Between Trust and Control: Developing Confidence in Partner Cooperation in Alliances," *Academy of Management Review*, 23 (3), July, 491-512.
- Day, George S. (1995), "Advantageous Alliances," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23 (4), 297-300.
- Dickinson, Sonia and B. Ramaseshan (2004), "An Investigation of the Antecedents to Cooperative Marketing Strategy Implementation," *Journal of Strategic Marketing*, 12 (June), 71-95.

- Dore, R.P. (1983), "Goodwill and the Spirit of Market Capitalism," *British Journal of Sociology*, 34 (4), December, 459-482.
- Doz, Y. L.; Prahalad, C. K. (1991), "Managing DMNCs: A Search for a New Paradigm," *Strategic Management Journal*, Summer, 145-164.
- Dussauge, Pierre and Bernard Garrette (1995), "Anticipating the Evolutions and Outcomes of Strategic Alliances Between Rival Firms," *International Studies of Management & Organization*, 27 (4), Winter, 104-126.
- Dwyer, F.R., P.H. Schurr, & S. Oh (1987), "Developing Buyer-Seller Relationships," *Journal of Marketing*, 51 (April), 11-27.
- Dwyer, F. Robert and Orville C. Walker (1981), "Bargaining in an Asymmetric Power Structure," *Journal of Marketing*, 45 (1), 104-115.
- The Economist* (1998), "Phone Tie-Ups," August 1, 347 (8079), 17-18.
- The Economist* (1995), "Based on an Original Lunch by....," 334 (7906), March 18, 80.
- Faulkner, D. (1995). *International Strategic Alliances*. London: McGraw-Hill.
- Fleming, Al (1994), "Swing Your Partner: New Study Shows Alliances Face Ups And Downs," *Ward's Auto World*, July 30 (7), 69.
- Fournier, Susan (1998), "Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research," *Journal of Consumer Research*, 24 (March), 343-373.
- Guiltinan, Joseph, Ismail Rejab, and William Rodgers (1980), "Factors Influencing Coordination in a Franchise Channel," *Journal of Retailing*, 56 (Fall), 41-58.
- Hagedoorn, J. and J. Schakenraad (1994), "The Effect of Strategic Technology Alliances on Company Performance," *Strategic Management Journal*, 15 (1994), 291-309.
- Hamel, G. (1991), "Competition for Competence and Inter-Partner Learning Within International Strategic Alliances," *Strategic Management Journal*, 12, special issue, 83-103.
- Hamel G. and C.K. Prahalad (1989), "Strategic Intent," *Harvard Business Review*, May-June, 63-76.
- Hitt, Michael A., Beverly B. Tyler, Camilla Hardee, Daewoo Park (1995), "Understanding Strategic Intent in the Global Marketplace," *The Academy of Management Executive*, May 9 (2) 12-19.
- Johansson, Johny K. (1995), "International Alliances: Why Now," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23 (4), 301-304.
- John, George and Torger Reve (1982), "The Reliability and Validity of the Key Informant Data from Relationships in Marketing Channels," *Journal of Marketing Research*, 19 (4), November, 517-524.
- Kelly, Kevin and Otis Port (1992), "Learning from Japan," *BusinessWeek*; Jan 27, 52-58.
- Keith, Janet, Donald Jackson, Jr., and Lawrence Crosby (1990), "Effects of Alternative Types of Influence Strategies Under Different Channel Dependence Structures," *Journal of Marketing*, 54 (July), 30-41.
- Knowlton, Christopher (1991), "Europe Cooks Up a Cereal Brawl: Kellogg Created the Market; Then General Mills, with Nestle's Clout, Moved In," *Fortune*, June 3, 123 (11), 175-178.
- Lorange, P. and J. Roos (1992). *Strategic Alliances: Formation, Evolution and Implementation*. London: Basil Blackwell.
- Milne, George R., Easwar S. Iyer, and Sara Gooding-Williams (1996), "Environmental Organizational Alliance Relationships Within and Across Nonprofit, Business, and Government Sectors," *Journal of Public Policy & Marketing*, 15 (2), Fall, 203-215.
- Mitchell, W. and K. Singh (1996), "Survival of Businesses Using Collaborative Relationships to Commercialize Complex Goods," *Strategic Management Journal*, 17, 169-195.
- Mohr, Jakki J., Robert J. Fisher, John R. Nevin (1996), "Collaborative Communication in Interfirm Relationships: Moderating Effects of Integration and Control," *Journal of Marketing*, 60 (3), (July), 103-115.
- _____ and John R. Nevin (1990), "Communication Strategies in Marketing Channels: A Theoretical Perspective," *Journal of Marketing*, 50 (October), 36-51
- Morgan, Robert M. and Shelby D. Hunt (1994), "The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing," *Journal of Marketing*, 58 (3), July, 20-38.
- The New York Times* (1999), "Tire Manufacturers Goodyear and Sumitomo Announce Alliance," February 3, <http://www12.nytimes.com>.
- Ohmae, Kenichi (1989), "The Global Logic of International Alliances," *Harvard Business Review*, 67 (2), March-April, 143-155.
- Park, Seung Ho and Michael V. Russo (1996), "When Competition Eclipses Cooperation: an Event History Analysis of Venture Failure," *Management Science*, 42 (6), June, 875-890.
- Parkhe, Arvind (1991), "Interfirm Diversity, Organizational Learning, and Longevity in Global Strategic Alliances," *Journal of International Business Studies*, 22 (4), Winter, 579-601.
- Patch, Kimberly (1994), "Digital Convergence on Track Despite Defunct Deals," *PC Week*, April 18, 11 (15), 121-122.
- Pekar, Peter Jr. and Robert Allio (1994), "Making Alliances Work: Guideline for Success," *Long Range Planning*, 27 (4), August, 54-65.
- Redding, S.G. (1982), "Cultural Effects on the Marketing Process in Southeast Asia," *Journal of the Marketing Research Society*, 24 (2), 98-114.
- Robertson, Thomas S. (1993), "How to Reduce Market Penetration Cycle Times," *Sloan Management Review*, 35 (Fall), 87-96.
- Samiee, S. and Kendall Roth (1992), "The Influence of Global Marketing Standardization on Performance," *Journal of Marketing*, April, 1-17.
- Therrien, Lois (1992), "Café au Lait, a Croissant - and Trix," *Business Week*, August 24, 50-51.
- Urban, S. and S. Vendemini (1992). *European Strategic Alliances*. London: Basil Blackwell.
- Varadarajan, P. Rajan and Margaret H. Cunningham (1995), "Strategic Alliances: a Synthesis of Conceptual Foundations," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23 (4), Fall, 282-296.
- Webster, Frederick E. (1992), "The Changing Role of Marketing in the Corporation," *Journal of Marketing*, 56 (4), 1-17.
- Weitz, Barton A. and Sandy D. Jap (1995), "Relationship Marketing and Distribution Channels," *Journal of the Academy of Marketing Science*, 23 (4), Fall, 305-320.
- Yau, Oliver (1988), "Chinese Cultural Values: Their Dimensions and Implications," *European Journal of Marketing*, 22 (5), 44-57.
- Yoshino, M.Y. and K. Rangan (1995). *U.S. Strategic Alliances: An Entrepreneurial Approach to Globalization*. Boston: Harvard Business School Press.

Johan Willner & Sonja Grönblom

Professor i nationalekonomi, Åbo Akademi

Doktorand i nationalekonomi, Åbo Akademi

HUR PÅVERKAR DEN NYA OFFENTLIGA FÖRVALTNINGEN FORSKNINGEN OCH UNDERVISNINGEN?

1. Inledning

I detta bidrag analyserar vi universitetet, och särskilt Åbo Akademi, som en ekonomisk organisation, med nationalekonomiska metoder. Det behövs mera än ekonomisk sakkunskap för att förstå sig på forskning och högre utbildning, men de argument som brukar framföras för ett starkare ledarskap, resultatstyrning, individuell lönesättning och noggrann tidsuppföljning är i allmänhet ekonomiska.

Det finns flera orsaker till att beslutsfattarna försöker reformera universiteten. En ideologi som ser en nedskärning av de offentliga utgifterna som ett självändamål har vunnit insteg inom en stor del av de etablerade partierna. Man motiverar ibland nedskärningarna med att man vill eller är tvungen att bedriva skattekonkurrens med andra länder eller med att höga offentliga utgifter minskar individernas arbetsbenägenhet. Man anser att den offentliga sektorn inklusive universiteten blir billigare och effektivare om verksamheten bedrivs som i vinstmaximerande företag. Detta synsätt brukar kallas för den nya offentliga förvaltningen (*New Public Management*; se Frey och Benz, 2005).

Man kan ställa sig kritisk till inbesparingarna både som ideologi och som ett sätt att hantera 90-talets ekonomiska kris, som i Willner (1993a och 1993b) eller Kiander 2001), men vi kommer att koncentrera oss på att analysera de organisatoriska reformer av universitetsväsendet som äger rum i den nya offentliga förvaltningens anda. Vi behandlar huvudsakligen forskningen och undervisningen snarare än till exempel ledningen av den administrativa personalen. Vi kommer att hävda att reformerna är kontraproduktiva eftersom de är baserade på en oförmåga att förstå universitetens uppgifter och karaktären av personalens motivation.

2. Vad är ett universitet?

Utomstående försöker ofta förstå sig på universitetsväsendet genom att jämföra det med andra organisationer. Men ett universitet är inte en skola, trots att där bedrivs undervisning. Undervisningen skall i synnerhet på högre nivåer ges av innovativa och nyskapande forskare, som alltså inte kan vara i huvudsak lärare. Ett universitet är inte heller ett utredningsinstitut även om beställningsforskning i viss mån är naturlig. Forskningen skall i stället huvudsakligen initieras av forskarna själva och skall vara fri från inblandning från myndigheter och näringsliv. Det skall med andra ord råda akademisk frihet. Ett universitet är inte heller ett ämbetsverk, trots att alla universitet i Finland är statsägda. Universitetet uppfattas emellertid i dag i enlighet med den nya offentliga förvaltningen snarast som ett företag för vilket man försöker införa styrmetoder som man tror att används i näringslivet (Frey och Benz, 2005). Men grundforskningen och den tillämpade forskning som initieras av forskarna själva kan ofta inte säljas till betalande kunder.

Det finns naturligtvis enstaka likheter med många typer av organisationer. I kunskapsföretag, som konsult- och arkitektbyråer, läkarstationer eller tidningsredaktioner, är ledaren en fackman som inte enbart administrerar utan också deltar i det egentliga arbetet. En chefredaktör skall till exempel vara en kvalificerad journalist och ledarskribent. Byråkratisk ledning utan sakkunskap inger i sådana organisationer varken förtroende eller respekt. Verksamheten måste i stället vara baserad på kreativt samarbete (Sveiby och Risling, 1987).

Ett mångvetenskapligt universitet liknar på sätt och vis ett kunskapsföretag, men det är svårt att hitta ledare som skulle kunna vara experter på alla områden.* Det måste därför ledas av kollegiala förvaltningsorgan som konsistorier, styrelser samt fakultets- och institutionsråd. Ett universitet kan därför karakteriseras som ett slags producentkooperativ (i likhet med många kunskapsföretag i den privata sektorn; se Sveiby och Risling, 1987). Universitetet i Oxford har till exempel ett organ (*The Congregation*) som består av 3773 medlemmar. Några tiotal medlemmar kan initiera ett möte som kan ta ställning till frågor som de anser vara viktiga.

Det har blivit vanligt att tala om ledare och chefer inom Åbo Akademi. Varje anställd sägs behöva veta vem som är närmaste förman. Den organisationsteoretiska litteraturen definierar emellertid en chef (*boss*) som en som handleder, övervakar och inspekterar den anställdas prestation (Hess, 1983). Chefen bestämmer lönen och bidrar till beslut om befordring, degradering eller avskedande. Han bestämmer dagens arbetsuppgifter och beslutar framför allt i frågor där arbetsavtalet eller tjänstebeskrivningen inte ger besked.

* Ett universitet är en "högskola, främst sådan där undervisning meddelas inom alla vetenskapliga huvudområden" (Bonniers Folklexikon, s. 1194).

Denna beslutsrätt i oförutsedda situationer avgör om en anställd har en chef eller inte. Det är därför uppenbart att forskare varken har eller skall ha någon chef. Deras undervisning bestäms av kollegiala förvaltningsorgan, och forskningens innehåll bestäms av forskarna själva – det finns inte någon instans som kan kommendera dem att anse att det är solen som rör sig kring jorden. Rektorer, dekaner och institutionsföreståndare* är alltså inte chefer utan valda förtroendemän.

Vi betraktar alltså ett universitet som en organisation som bedriver forskning och meddelar därpå grundad undervisning inom ett stort antal vetenskapliga huvudområden. Den forskande och undervisande personalen har akademisk frihet, och universitetet är autonomt i förhållande till politiska och andra beslutsfattare, samt har en kollegial förvaltning. De här principerna väger tyngre än direktiv från beslutsfattare som inte känner till eller accepterar universitetens uppgifter.

3. Käppar, morötter och konkurrens

3.1. Den ekonomiska människan

Nationalekonomer bygger ofta upp modeller där man utgår från en förenklad bild av det ekonomiska beteendet: individer maximerar sin nytta, och företag antas maximera sin vinst. Sådana modeller har sina begränsningar, men har i alla fall bidragit till vår förståelse för konsumenters beteende, efterfrågan på olika marknader, eller för marknader med fåtalskonkurrens.

Vissa ekonomer har emellertid drivit sådana resonemang till sin spets, genom att tillärna dem på livets alla områden, som till exempel val av äktenskapspartner eller beteende inom politik och förvaltning (för en sammanfattning, se till exempel Lepage, 1980). Politiska beslutsfattare är således enbart intresserade av att bli omvalda, och tjänstemän av enbart löner och budgetmedel.** Den så kallade nya offentliga förvaltningen är präglad av en sådan syn. Universiteten anses behöva käppar och morötter, eftersom de anställdas lättja och girighet inte tyglas av den konkurrens som (ibland) tyglar de vinstmaximerande företagen (se dock avsnitt 3.5). Enheternas budgeter knyts därför till tidigare resultat, främst i form av examina, och för närvarande införs individuella ekonomiska drivfjädrar i form av det nya lönesystemet.*** Eftersom budgeten är given på kort sikt

* Vi använder för enkelhetens skull benämningarna "institution" och "institutionsföreståndare" trots att Åbo Akademi styrelse anser sig ha avskaffat dem. Den allmänt vedertagna benämningen världen runt för den plats där forskningen och den högre undervisningen i ett ämne pågår är institution (eng. *department*). Dessa grundenheter har inte upphört att existera trots att man i styrelsen har genomdrivit förändringar i deras befogenheter och förvaltning.

** Påståendena att politiker och byråkrater alltid eller aldrig är opportunist är ideologiska; graden av opportunism eller idealism och hur den påverkas kan emellertid analyseras med vetenskapliga metoder.

*** Universiteten erhåller resurser faktiskt ännu i förhållande till det *planerade* antalet examina; att Åbo Akademi låter resultaten påverka den interna fördelningen beror på att man tror att detta gör det lättare att uppnå examensmålen, inte på krav från undervisningsministeriet. Det nya lönesystemet motsvarar inte heller ännu vår analys i avsnitt 4 nedan.

innebär systemet ett nollsummespel där universitet, institutioner och individer tvingas konkurrera med varandra, med risk för att samarbetet inom forskning och innovationsverksamhet blir lidande.

Om emellertid forskarna drivs av ett genuint intresse för sina uppgifter och arbetar så långt krafterna räcker så kan man fråga sig vad käppar och morötter kan ha för positiv betydelse. I så fall betyder i stället de kostnader som ständiga resultatmätningar och individuella löneförhandlingar innebär mera, om de inte rentav leder till skadlig kortsiktighet eller minskar de anställdas motivation (se 3.2 och 3.4).

3.2. Mångdimensionella ansträngningar och kortsiktiga beslut

Ett universitet avviker från den enkla bilden av ett företag med en väldefinierad produkt redan i och med att en typisk anställd både forskar och undervisar (samt sköter såväl nödvändig som påtvingad administration). Det märks genast om man låter bli att gå på möten, fylla i blanketter eller förbereda sina föreläsningar, och så småningom om man underlåter att dessutom uppdatera dem. Att försumma forskningen leder på sikt till lägre anseende, men det tar tid innan detta påverkar undervisningens mätbara resultat.

Vi kan därmed karakterisera universitet som en organisation där våra ansträngningar är mångdimensionella och där de påverkar organisationens resultat på mycket olika lång sikt. Det har visat sig att straff och belöningar som tar fasta på det som kan observeras på kort sikt leder till en snedvridning (Holmström och Milgrom, 1991). Resultatstyrningen kan till exempel tvinga universitetens personal att försumma sådan nödvändig verksamhet som inte genast syns i avlagda examina.

Sådana problem är inte unika för universitetssektorn. Företag kan stå inför liknande valsituationer. Det kan till exempel vara viktigt för konkurrensförmågan på litet längre sikt att upprätthålla en avdelning för forskning och utveckling. Vissa amerikanska storföretag kan i själva verket karakteriseras som incentivfria zoner (Holmström och Milgrom, 1991; Jensen och Murphy, 1990). Man betalar med andra ord en fast lön som inte är relaterad till mätbara prestationer.

3.3. Inre motivation

Den nationalekonomiska forskningen har på senare tid uppmärksammat också den inre motivationen (*intrinsic motivation*), medan den tidigare ensidiga koncentrationen på den ekonomiska människan numera uppfattas som alltför snäv (Fehr och Falk, 2002). En anställd kan med andra ord uppfatta organisationens (i ett universitet oftast den egna institutionens) framgång

eftersom de individuella förhandlingarna har haft mycket liten betydelse för de krav- och prestationsnivåer som fastställs på central nivå. Det finns med andra ord ett avstånd mellan retorik och verklighet.

som en drivkraft eller kan finna tillfredsställelse i själva arbetet (Frey, 1997). Inre motivation är naturligtvis inte alltid av godo ur arbetsgivarens synvinkel. Med inre motivation följer åsikter, så den som är engagerad i sitt arbete kan ibland uppfattas som mera besvärlig än den som enbart drivs av ekonomiska behov och därför kan köpas.

Litteraturen om inre motivation har mest handlat om vanliga företag och deras anställda på olika nivåer. En telefonintervju av nästan 1700 hel- eller deltidsanställda i olika företag i USA tyder till exempel på att de allra flesta (82,7%) skulle arbeta i enlighet med vad de kommit överens om med arbetsgivaren även utan övervakning (Minkler, 2004). Respondenterna kan ha överdrivit sin arbetsmotivation, men resultat kompletterar å andra sidan de experimentella studier som tyder på att en stor del av individerna kännetecknas av reciprocitet: en anställd är ärlig och följer alltså en överenskommelse om att anstränga sig om arbetsgivaren upplevs som ärlig (Fehr och Fischbacher, 2001; Fehr och Falk, 2002). Maskning på jobbet (*shirking*) är med andra ord inte ett så stort problem som den traditionella ekonomiska teorin gör gällande, inte ens i vanliga företag. Detta kan vara särskilt viktigt ur universitetens synvinkel, eftersom den inre motivationen troligen spelar en ännu större roll i kreativa yrken.*

Ett fenomen som påminner om reciprocitet handlar om att personer som är verksamma i ett producentkooperativ (till exempel ett universitet) arbetar hårdare om de förväntar sig att övriga medarbetare också gör det. De kunde till exempel reagera, inte som Cournot-konkurrenter, utan i stället beakta varandras reaktioner, som när det gäller så kallade gissningsvariationer. Guttman och Schnytzer (1989) tar ett sådant resonemang som utgångspunkt för att förklara varför israeliska kibbutzer (med icke-prestationsbaserade inkomster) i allmänhet har varit effektivare än de sovjetiska kolchoserna (som tvärtom en vanlig uppfattning betalade lön enligt prestation).

Ett exempel som kanske påminner om universitetsforskning handlar om utvecklingen av programvara med öppen källkod (*Open Source Software* eller OSS), som fungerar som en kollektiv nytting och som utvecklas gratis av relativt unga motiverade och välutbildade personer. Eftersom deras arbete sällan ger nämnvärd ekonomisk utdelning kan det ekonomiska motivet inte vara betydelsefullt. Drivkraften är i stället upplevelsen av att bra programvara saknas, men eftersom avsikten är att den nya programvaran också skall bli fritt tillgänglig för alla så kan man tala om en inre motivation. Man kunde rentav tala om ett så kallat lekvärde av en aktivitet, eller *homo ludens*

* Det finns förstås skillnader mellan administrativ personal och forskare/lärare vid universiteten. Alla kan inte känna att deras arbete är ett 'kall-yrke'. I ett genuint producentkooperativ blir kollektivet dessutom belönat för ett gott arbete när det finns en större kaka att dela, medan universitetens anställda sällan belönas när kakan har vuxit på grund av gemensamma prestationer. Systemet kan nog därför också upplevas frustrerande då de anställda vet att de inte kan få högre lön.

payoff, förknippad med en önskan om att ge en gåva till samhället (Bitzer, Schrettl och Schröder, 2005).

Det är önskvärt att vissa varor och tjänster bjuds ut som kollektiva nyttigheter utan ett vinstmotiv. Men viktiga samhällssektorer kan inte helt baseras på frivilligt arbete. Det behövs därför icke-kommersiella organisationer, som skall betala en skälig lön. Man kan även fråga sig om inte den inre motivationen kan göra de universitetsanställda ekonomiskt sårbara, så att man utnyttjar deras inre motivation till att ge lägre lön eller ingen lön alls (se avsnitt 4 för en formell analys). Den inre motivationen kan missbrukas också så att de anställdas inre motivation får arbetsgivaren att satsa mindre på andra insatser än arbetskraften, vilken kan ske om insatserna delvis är substitut (Glazer, 2004). Arbetet vid ett universitet skulle i så fall vara effektivare om man kunde garantera en tillräcklig standard när det gäller övriga insatser, som till exempel datorutrustning eller litteraturanskaffning.

3.4. Utträngning av den inre motivationen

Ekonomiska stimulanser kan förbättra de anställdas prestationer i sitt rätta sammanhang (Prendergast, 1999). I ett universitet är de i bästa fall onödiga, men de kan också tränga ut den inre motivationen eller minska den anställdas prestationsförmåga (Frey, 1997; Fehr och Falk, 2002; Minkler, 2004). Den anställda skulle på sätt och vis bli utbränd i och med att arbetet förlorar sitt innehåll, så att hon arbetar bara för pengarnas skull.

Bénabou och Tirole (2003) har byggt upp en ekonomisk modell som beaktar sådana mekanismer. Den anställda antas ha ofullständig information om sin egen förmåga och om sina uppgifters kravnivå. Den anställda kan påverkas dels genom den ekonomiska utdelning som arbetet ger, men också genom det sätt på vilket arbetsgivaren blandar sig i uppgifterna. Detta kan nämligen påverka den anställdas bild av sig själv och av arbetets karaktär, inklusive kravnivå, vilket kan ha mycket stor betydelse för till exempel självkänslan, som visats vara av stor betydelse för motivationen (Bénabou och Tirole, 2002). Arbetsgivaren har ofta ett intresse (*vested interest*) av att den anställda åtar sig och klarar av sin uppgift och kan rentav manipulera information för att förbättra dennas självförtroende. Att ge lön utan koppling till prestation kan vara ett sätt att signalera ett förtroende som i sin tur förstärker den anställdas motivation.*

* I extrema fall behövs förstås ingen ersättning alls: Bénabou och Tirole (2003) använder som ett exempel historien om hur Tom Sawyer lyckas få sina kamrater att måla ett plank genom att få uppgiften att te sig så eftersträvansvärd att de ger honom ersättning för att få utföra den. Men självförverkligandet representerar en annan nivå i Maslows behovshierarki, och universitetens yngre forskare arbetar ofta under sådana förhållanden att de saknar ekonomisk trygghet.

Men arbetsgivaren kan också få en uppgift att te sig mindre eftersträvansvärd genom att straffa och belöna. I så fall kan kanske belöningarna på sin höjd verka uppmuntrande på kort sikt, men på litet längre sikt minskar de viljan att anstränga sig frivilligt.* Enligt Bénabou och Tirole (2003) kan en sådan ledningsstil ingå i en maktkamp där arbetsgivaren rentav med flit undergräver den anställdas självförtroende (*ego-bashing*),** kanske för att göra de anställda lättare att styra. Arbetsgivaren kan till exempel låta bli att förmedla avgörande information eller nedvärdera den anställda genom att förringa arbetet eller arbetsuppgifterna. I det första fallet kan skadan repareras genom att agenten erhåller informationen senare, i det senare är skadan oåterkallelig (Bénabou och Tirole, 2003).

Bénabous och Tiroles analys skiljer sig såtillvida från situationen i ett universitet att de antar att det finns en förman med mera långt gående befogenheter. Vid ett universitet finns det inte någon sådan person som skulle tilldela den forskande och undervisande personalen arbetsuppgifter. I universitetet kan och bör man inte heller såsom i näringslivet sparka dem som gör ett gott arbete men som drar åt ett annat håll än ledningen (Hodkinson, 2006). Undervisningen organiseras kollegialt, och inom forskningen råder fortfarande akademisk frihet. Men det finns en tendens till att man börjar betrakta förtroendemän som chefer som formulerar resultatkrav, ger poäng för publikationer och samarbetsförmåga eller bestämmer om prioriteringen mellan forskning och undervisning via kriterier för resursfördelningen och lönesättningen.

Forskare kan alltså i många avseenden jämföras med bildkonstnärer, författare, musiker eller representanter för andra skapande yrken vars utövare ofta kännetecknas av annat än materiella drivkrafter. Sådana personer kunde tvärtom hämmas av att utsättas för käppar och morötter, till exempel på grund av att stoltheten såras när man blir manipulerad. Men eftersom inre motivation ofta anses skapa besvärliga anställda så kan man fråga sig om inte någon maktfullkomlig universitetsbyråkrat eller ministerietjänsteman kunde frestas till just sådana reformer som tränger ut den inre motivationen, så att det blev lättare att styra universitetet. Den som inte är engagerad i sin forskning och undervisning kan då kompenseras med en skälig pension eller prestigefyllda administrativa uppgifter om det egna ämnet skärs ner eller försvinner. Försöken att införa chefsstyre samt käppar och morötter passar med andra ord in i en bild av en maktkamp där universitetet

* Principalen kan signalera vad han anser om uppgiften eller den anställda till exempel genom straff och belöningar så att hon nedvärderar arbetet och blir främmande för det. Denna utträngning av den inre motivationen påminner om begreppet alienation i den marxistiska teorin.

** De nedskärningskrav som ställs på dagens universitet bidrar till att forskarna riskerar att nedvärdera sitt arbete och förlorar sitt självförtroende. Man frågar sig om det ändå inte kan bli dyrare i längden att köpa det engagemang för uppgiften som man tidigare kunde räkna med gratis.

anpassas till nya målsättningar, genom att få forskningspersonalen att känna sig manipulerad, onödig och därmed likgiltig för sitt arbete.

3.5. Konkurrens

Om alla universitetsforskare och lärare var oorganiserade frilansar skulle de sälja sina timmar på en marknad med konkurrens åtminstone på utbudssidan. Men privata företag och organisationer inom den offentliga sektorn brukar karakteriseras som planekonomiska öar i marknadshavet. De tillämpar organisations- snarare än marknadslösningar när det gäller sina egna anställda.* Man är med andra ord anställd inom organisationen och säljer inte sina timmar på en spotmarknad. Eftersom den (som man tror) giriga och lata anställda inte anses vara utsatt för konkurrensens disciplinerande inverkan så inför man i stället käppar och morötter, i tron att detta ökar intresset av att utföra uppgiften på önskat sätt.

Konkurrensen spelar emellertid en mycket stor roll i dagens universitet även om forskare inte säljer sina tjänster på en spotmarknad. Om universitetet skall likna ett företag så kan vi räkna med minst lika mycket konkurrens mellan individer som tävlar om positioner som mellan olika universitet och enheter inom dem. I dag lär man dem som ger sig in på en näringslivskarriär att bara förlorare har tid med luncher, och man avråder från vänskap mellan arbetskamrater (Hodkinson, 2006). De som inte är över- eller underordnade skall med andra ord konkurrera, inte samarbeta, i likhet med ett företags underleverantörer.

Nedskärningarna i universitetet och de uppskrivade målsättningarna för forskarexamina innebär emellertid att konkurrensen om några få fasta positioner kan vara minst lika hård som i näringslivet.** Det förekommer därför också proportionsvis mera snuttarbeten i den offentliga sektorn och i synnerhet i universiteten än i näringslivet. Unga forskare tvingas ägna en stor del av sin tid åt att konkurrera om små stipendier eller korta förordnanden. Professorena förutsätts i allt större utsträckning konkurrera om pengar. Den extrema osäkerheten påverkar dessutom forskarnas arbetsförmåga och ibland mentala hälsa. Konkurrensen kan med andra ord innebära att man har mindre tid för forskning och att man dessutom arbetar mindre effektivt.

Ämnen och ämnesgrupper tvingas också konkurrera. Det är rimligt att forskare i viss mån tävlar om finansiering för projekt som tillåter den egna forskningsmiljön att expandera för en viss tid, men dagens läge innebär en stark kontrast mellan det stora flertalet institutioner och de få

* Ett företag tillämpar emellertid en marknadslösning om till exempel städfunktionen har flyttats till ett annat företag som man köper tjänster av (*outsourcing*).

** Finland placerar sig visserligen bra i en internationell jämförelse av totalutgifterna för forskning och utveckling, men en stor del av de utgifterna inkluderar företagets egen produktutveckling. Högskolväsendets andel av dessa totalutgifter är bara 19%, och den övriga offentliga sektorns andel är 11% (Research in Finland, 2003).

som väljs ut att få privilegierad status som till exempel spetsforskningsenheter. Under tidigare decennier förstod man inte att en institution behöver ha en viss minimistorlek, så man försökte grunda enprofessorsinstitutioner på nya orter av regionalpolitiska skäl, ofta på bekostnad av existerande institutioner. Nu överbetonar man i stället stordriftsfördelarna (som visserligen kan ha större betydelse inom den naturvetenskapliga sektorn än bland humanister och samhällsvetare). Denna överbetoning innebär, tillsammans med bristen på basfinansiering, en förskjutning av professorernas arbete från forskning till att skriva omfattande forskningsplaner, ansökningar och årsrapporter, och en förskjutning av makten över forskningens innehåll från forskarna själva till finansierarna.

En sådan snedvridning förstärks också av färskt initiativ från Åbo Akademiens ledning om att fakulteterna och styrelsen noga skall överväga vilka ämnen som i fortsättningen skall få ge undervisning på magister- och doktorandnivå. Detta skulle leda till en mycket destruktiv kamp mellan olika ämnen. Frågan om huruvida Åbo Akademi prioriterar forskning eller magisterexamina när det gäller vem som får ge forskningsanknuten undervisning skulle ställas på sin spets. Om förmågan att forska och därmed ge högre undervisning inte skulle ha någon betydelse för vem som får göra det, som när man bara räknar examina, skulle det innebära en krigsförklaring mot forskningen.* Den som är engagerad i sin forskning och undervisning och inte skulle se pensionering eller omplacering till administrativa uppgifter som en positiv utmaning accepterar inte att det egna ämnet degraderas. Att börja med vidlyftiga ommöbleringar bland anställda med inre motivation leder således till bittra inbördeskrig i organisationen.

Det råder alltså inte brist på konkurrens inom universitetssektorn, men det handlar om en destruktiv konkurrens som avleder energin från forskningen och undervisningen, som enligt vår erfarenhet kräver lika mycket koncentrationsförmåga som forskningen. Universitetet skulle ha mycket att vinna på mera samarbete mellan individer och ämnen, men det blomstrar inte om man samtidigt iscensätter ett allas krig mot alla.

* Konkurrenten mellan ämnen får vid bland annat Ekonomisk-statsvetenskapliga fakulteten vid Åbo Akademi en extra dimension i och med att studenterna får välja huvudämne fritt efter att ha blivit antagna till fakulteten. Då beror antalet avlagda magisterexamina mera på ämnets popularitet än lärarnas effektivitet, vilket kan leda till en liknande situation som när kommersiella TV-kanaler tävlar med såpoperor – eller som när Sveriges public service kanal för säkerhets skull minskar på aktualitetsprogrammen för att inte förlora tittare till de kommersiella kanalerna (Olsson, 2006).

4. En formell analys av universitetets omorganisering

4.1. Universitetet och dess anställda

Den nya offentliga förvaltningens omorganisering av universitetet enligt mönster från företagsvärlden ses ofta som en självklar följd av att man börjar tänka ekonomiskt (Frey och Benz, 2005). Men om man skall kunna hänvisa till ekonomiskt tänkande så skall man kunna härleda sådana rekommendationer från en formell modell som i övrigt följer den ekonomiska teorins spelregler men som beaktar universitetssektorns särdrag. Till universitetssektorns särdrag hör att de anställda har en inre motivation (se 3.3-3.4), och att de erhåller en fast om också numera ibland på lång sikt prestationsbetingad månadslön.

Vi skall kontrastera en sådan modell som gör att man kan kontrastera ett traditionellt producentkooperativt universitet med ett som svarar mot den nya offentliga förvaltningens anda och som kan föra kollektiva eller individuella förhandlingar med sina anställda.

Vi antar att universitetet har n anställda indexerade med i . De kan vara olika produktiva men har samma nyttofunktion, som dels beror på inkomsten (Y_i), dels på arbetsmängden (h_i). Forskningspersonalens inre motivation beaktas genom en positiv koefficient a_i , men modellen är för enkel för att medge en analys av hur den inre motivationen trängs ut (så att vi till exempel skulle få $a_i=0$). Alltför mycket arbete ger å andra sidan negativ utdelning, vilket följer av en kvadratisk term med den positiva koefficienten b_i :

$$(1) \quad u_i = Y_i + a_i h_i - \frac{b_i h_i^2}{2}.$$

Detta uttryck innebär att den anställda väljer att arbeta i utsträckningen $h_i = a_i / b_i$.* Arbetsmängden beror enbart på den anställdas motivation eftersom lönen är given, såsom för de flesta forskare, som ju inte erhåller övertidsersättning.** I det följande kommer vi att anta att de anställdas produktivitet kan variera, men vi frånsäger den möjligheten att de är motiverade i olika utsträckning, så $a_i = a$ och $b_i = b$ för alla. Alla anställda kan dessutom förvänta sig nyttonivån u_0

* Man skulle också kunna tänka sig betalning enligt arbetstid, så att $Y = hw$. De flesta av modellens resultat skulle då vara oförändrade, men för företagsuniversitetet skulle det innebära ett mindre output än för det producentkooperativa universitetet.

** Modellen kan omtolkas så att h står för ansträngning (som i litteraturen om principaler och agenter) snarare än arbetstid, i synnerhet om inkomsten är fast, för det är ännu svårare att observera ansträngningsnivåer än arbetstid.

utanför universitetet; om det förekommer löneförhandlingar kan u_0 tolkas som löntagarnas 'fallback-level' eller 'outside-option utility'.*

På kort sikt representeras universitetets budget av en given summa B , men den kan spjälkas upp i en vägd summa av en fast komponent B_0 och ett antal komponenter som är proportionella mot det förväntade antalet arbetstimmar h_i^E som presteras av individ i , med vikterna β och $1-\beta$:

$$(2) \quad B = (1 - \beta)B_0 + \beta \sum_{i=1}^n p_i h_i^E .$$

Koefficienten p_i avspeglar individen i 's produktivitet; deras medeltal är \bar{p} . Vi utgår här från att resultatet är ett paket av forskning och undervisning vars sammansättning det råder full enighet om, men detta förenklande antagande ifrågasätts i avsnitt 5. Vikten β anger resultatets betydelse för budgeten. Formeln säger således att budgeten består av en basdel och en resultatbaserad del; vi kommer dock ställvis att anta att $\beta=1$, det vill säga att finansieringen är helt prestationsbaserad.

Den formella modellen beaktar enbart lönekostnaderna $\sum_i Y_i$, men i praktiken kan till exempel företagsuniversitetet ha högre administrativa kostnader på grund av att personer i chefsställning får betydligt högre löner och andra förmåner. Individuella löneförhandlingar och tidsuppföljning kan dessutom betyda att en större del av universitetets budget och av de anställdas arbetstid går åt till administrativa uppgifter.

4.2. Universitetet som ett producentkooperativ

Som vi konstaterade i avsnitt 2 kan det traditionella universitetet närmast beskrivas som ett producentkooperativ med kollegialt beslutsfattande (som nu ser ut att vara på tillbakagång). Eftersom studierna i Finland och Sverige är avgiftsfria, så skall vi anta att universitetet är helt och hållet finansierat genom statsbudgeten, såsom beskrivet genom (2).

Det traditionella universitetet kännetecknas naturligtvis av lönesegmentering, men inom varje kategori (professor, lektor och så vidare) tillämpas en likalönsprincip (modifierad genom ålderstillägg). Vi ignorerar skillnader mellan olika kategorier av forskningspersonal, så att kooperativmodellen baseras på en fullständig likalönsprincip trots att olika individer (inom en given kategori) även kan tänkas vara olika produktiva. Vi tänker oss därför att universitetet helt enkelt vill

* Forskare inom vissa områden kan i praktiken förvänta sig högre löner än andra utanför universitetet. Detta har även använts som en av motiveringarna för det nya lönesystemet. Men vi koncentrerar oss på det nya lönesystemets betoning av prestations- snarare än marknadsbestämda löner, så vi fränser den här olikheten genom att anta en gemensam nivå u_0 . Vi strävar efter att beakta olikheter i a , b och u_0 i ett kommande arbete.

maximera sin output $\sum_i p_i h_i$ givet två bivillkor. Det första går ut på att medlemmarnas inkomster skall rymmas innanför budgeten och det andra att kooperativets medlemmar väljer sina arbetsinsatser så att deras nyttofunktioner maximeras.

Var och en av kooperativets medlemmar förtjänar i så fall en n :tedel av lönebudgeten, det vill säga $Y = B/n$, och kommer att arbeta i utsträckningen a/b . Om emellertid budgeten i jämvikt motsvarar $\sum_i p_i h_i^E = (1 - \beta)B_0 + \beta \sum_i p_i h_i^*$ så får vi:

$$(3) \quad Y^* = (1 - \beta) \frac{B_0}{n} + \beta \frac{a}{b} \bar{p} ,$$

$$(4) \quad h^* = \frac{a}{b} .$$

Den inre motivationen skulle inte vara till nackdel för det kooperativa universitetets medlemmar, för lönen är antingen B/n oberoende av a , eller så betyder starkare inre motivation en högre lön, som i (3).

4.3. Universitetet som ett företag med individuella eller kollektiva förhandlingar

Låt oss nu föreställa oss ett företagsliknande universitet i den nya offentliga förvaltningens anda. Det leds inte av de anställda själva utan av en ledning som försöker maximera ett överskott efter att utgifterna för forskning och undervisning har betalats. Man kan till exempel göra det tankeexperimentet att mellanskillnaden går till det som Oliver Williamson i ett klassiskt bidrag (Williamson, 1965) kallar 'managerial slack', det vill säga olika typer av löne- och andra förmåner som tjänstebilar, extra resor med business class och dagtraktamenten, och annat som befinner sig långt ifrån forskarnas vardag.

Vi utgår från att budgetramarna är givna i förhandlingsskedet, till exempel för att de beror på tidigare prestationer eller på målsättningar som står skrivna i en plan. Efter att ha analyserat förhandlingsprocessen kommer vi att koncentrera oss på jämviktsslagen där inkomsterna förblir oförändrade eller där förväntningarna eller målsättningarna i planen uppfylls.

Universitetets målfunktion kan då skrivas som:

$$(5) \quad P_U = B - \sum_{i=1}^n h_i w_i .$$

Eftersom vi analyserar ett universitet i isolering måste centrala förhandlingar betyda att de förs på universitetsnivå snarare än på riksnivå, men analysen torde i alla fall kunna ge rättvisa åt skillnaden. Lönen bestäms via förhandlingar, som kan vara antingen centrala eller individuella. Processen modelleras med hjälp av den av John Nash formulerade förhandlingslösningen, i en generaliserad variant där universitetets respektive löntagarsidans förhandlingsstyrka beskrivs med hjälp av exponenterna α och $1-\alpha$.

Låt oss först analysera en organisation vars målsättning har kommersialiserats, men som fortfarande har kollektiva snarare än individuella förhandlingar. De anställda har då en gemensam lönenivå Y . Om förhandlingarna bryter samman så blir universitetet utan såväl inkomster som utgifter. De anställdas payoff representeras av skillnaden mellan nyttonivå och outside-option utility (u_0) hos en typisk anställd.* Nashs förhandlingslösning kan då analyseras genom att maximera följande funktion med avseende på Y :

$$(6) \quad N_i = (B - nY)^\alpha \left(Y + ah - \frac{bh^2}{2} - u_0 \right)^{1-\alpha}.$$

Om förhandlingarna däremot är lokala, så representeras arbetsgivarsidans fallback-level av den skillnad mellan inkomster och utgifter som skulle erhållas om man inte kunde uppnå något förhandlingsresultat med individ i , så att hon upphörde att vara anställd. Låt den förväntade inkomsten i så fall representeras av \bar{B} . Då innebär förhandlingarna att man maximerar följande funktion:**

$$(7) \quad N_{ii} = (B - \bar{B} - Y_i)^\alpha \left(Y_i + ah_i - \frac{bh_i^2}{2} - u_0 \right)^{1-\alpha}.$$

Om vi antar att budgeten i jämvikt svarar mot (2) får vi följande lösningar:

$$(8) \quad h_i = h_i'' = h_j'' = h_{ii} = \frac{a}{b},$$

$$(9) \quad Y_i = [(1 - \beta)(1 - \alpha)B_0 / n] + [\beta(1 - \alpha)\bar{p}a / b] + ca_0 - ca^2 / 2b,$$

* De här outside option nivåerna brukar ibland också kallas för status quo nivåer. I förhandlingsteorin brukar man uppfatta förhandlingar som ett sätt att förbättra situationen för bägge parter (eller åtminstone inte att försämrade dem). I samband med verkliga situationer används tyvärr uttrycket förhandlingar också när man diskuterar enbart försämringar för någon part. Men i så fall handlar det inte längre om förhandlingar utan om maktspråk eller krigföring.

** Modellen beaktar inte den möjligheten att exponenten α förändras (och kanske ökar) i och med det nya systemet. Övergången från kollektiva till individuella förhandlingar kan ändå påverka både lönestrukturen och lönernas genomsnitt, vilket illustreras i 4.4.

$$(10) \quad Y_i'' = [\beta(1 - \alpha)\bar{p}_i a / b] + ca_0 - ca^2 / 2b.$$

4.4. En jämförelse

Skillnaden mellan lönenivåerna Y_I och Y_{II} (se (9) och (10) ovan) är kanske av särskilt intresse mot bakgrunden av det så kallade nya lönesystemet (DNL). De individuella lönerna ger produktivetsbaserade inkomstskillnader. Några personer skulle i modellen förtjäna mera och andra mindre än vid kollektiva förhandlingar.

Men som följer av (8) så arbetar man lika mycket inom ramen för båda lönesystemen, och lika mycket som i det producentkooperativa universitetet, vilket innebär att individens optimala arbetsinsats inte förändras av käppar eller morötter (eftersom vi inte har konstruerat modellen så att man kan analysera utträngningen av inre motivation). Arbetsmängden a/b kan, men behöver inte, tolkas så att varje individ arbetar så långt krafterna räcker, vilket vi hävdar att man i allmänhet gör i ett universitet. De produktivetsbaserade lönerna påverkar alltså inte universitetets resultat (vilket är rimligt i ett system där man arbetade så mycket man orkade redan innan det nya systemet infördes). Ojämligheten i sig skulle på andra sidan kunna påverka arbetsklimatet på ett sätt som den formella analysen inte har beaktat. Vi har inte heller beaktat det bortfall av egentlig arbetstid som de individuella lönesamtalen innebär, eller andra tilläggskostnader som företagsuniversitetet skulle innebära.

Genomsnittslönen vid individuella förhandlingar blir:

$$(11) \quad \bar{Y}_{II} = [\beta(1 - \alpha)\bar{p}a / b] + ca_0 - ca^2 / 2b.$$

Om $\beta=1$, som när budgeten i sin helhet är resultatbaserad, ger båda systemen samma genomsnittslön. Men om $\beta < 1$ ger de individuella förhandlingarna lägre genomsnittslön, trots att vi inte beaktat möjligheten att α förändras.*

När det gäller en jämförelse mellan det producentkooperativa universitetet och företagsuniversitetet kan man lätt visa att det förstnämndas lönenivå är högre, vilket är rimligt eftersom företagsuniversitetet är associerat med ett överskott som används till den högsta ledningens tjänsteförmåner. Det är dessutom uppenbart att företagsuniversitetet inte har högre produktion (utan lägre, om vi också beaktar dess högre förvaltningskostnader)

* Här måste man i ärlighetens namn påpeka att det inte är särskilt svårt att konstruera modellversioner där de individuella förhandlingarna ger högre lönekostnader.

Den kooperativa modellen ger en lön som är icke-avtagande i a . Ett universitet i den nya offentliga förvaltningens kan däremot på sätt och vis bestraffa de anställda för den inre motivationen. Av (9) och (11) följer nämligen att lönen blir lägre om a ökar ifall $a > \beta(1 - \alpha)\bar{p} / \alpha$, vilket lättare händer om arbetsgivarsidans förhandlingsstyrka är hög. Man exploaterar helt enkelt i så fall personalens engagemang för sin uppgift. Men vår modell innebär också att universitetet kollapsar utan den inre motivationen, för ingenting produceras om $a=0$.

Genom att beakta den inre motivationen och en fast lön i en i övrigt konventionell ekonomisk modell så kan vi åtminstone hävda att den nya offentliga förvaltningens fördelar för universitetet är långtifrån självklara. Men analysen kan vidareutvecklas i många riktningar. Vi har till exempel utgått från ett givet antal anställda. Man kunde också fråga sig hur universitetets intresse av att anställa påverkas av organisationsformen, men vi skulle då behöva en litet mera avancerad modell av hur produktionsresultatet påverkas av antalet anställda och deras arbetsinsats. De kollektiva förhandlingarna förs dessutom med statens arbetsmarknadsverk. En strejk skulle på kort sikt ge ett kostnadsbortfall för staten men inte något lika stort bortfall av skatteintäkter, och skulle således innebära en inbesparing. Detta försvagar givetvis löntagarens förhandlingsposition.

5. Kompletterande synpunkter

Den formella analysen har utgått från att universitetens verksamhet ger upphov till en homogen produkt om vars sammansättning full enighet råder. Det handlar således om ett paket av forskning och undervisning i en given proportion. Det här är en grov förenkling. Staten ger pengar i förhållande till examina, som utgör bara en del av paketet. Åbo Akademi har tagit det här mycket allvarligt i samband med den interna fördelningen, vilket har gynnat populära ämnen på bekostnad av så kallade svåra och ofta forskningsinriktade ämnen med relativt sett färre studenter. Man har på så sätt fått till stånd en konflikt mellan olika ämnen. Käppar och morötter får inte de anställda att arbeta mera, men kan påverka Åbo Akademis val mellan forskning och massutbildning.

Det är ofrånkomligt att forskningspersonalen sysslar med en viss administrativ verksamhet vid sidan av forskning och undervisning. Kollegial styrning innebär makt åt konsistorier samt fakultets- och institutionsråd som till största delen skall bestå av representanter för just forskningspersonalen. Det är kollegiala förvaltningsorgan som skall besluta om anställningar och om eventuella tyngdpunktsförskjutningar mellan olika ämnen. Undervisningen kräver ett visst mått av planering. Men uppifrån initierade reformer, som ofta reducerar den kollegiala styrningen eller innebär onödiga förändringar, har lett till att det administrativa arbetet har ökat. Under de senaste

två decennierna har reformaktiviteten i sig inneburit en avtappning av de resurser som skall användas för forskning och undervisning.

Inslaget av byråkrati inom universiteten har accelererat i och med det nya lönesystemet. Vid en medelstor institution innebär de individuella löneförhandlingarna en så stor tidsförbrukning för institutionsföreståndaren och för de övriga anställda att det åtminstone motsvarar till exempel en kurs på 20 timmar inklusive förberedelser, eller en stor del av arbetet med ett artikelmanuskript. Man måste kunna förvänta sig mycket stora effektivitetsförbättringar innan de positiva effekterna börjar dominera över den förlust av tid för forskning och undervisning som det nya lönesystemet innebär.

Åbo Akademis ledning har också hotat med att hela personalen kanske kommer att åläggas föra bok över sin tidsanvändning. Om forskarna ändå arbetar så långt som krafterna räcker kan tidsuppföljningen inte tillföra universitetet något mervärde i form av större ansträngningar, utan kan bara reducera den tid som används för forskning, undervisning och nödvändig administration. En sådan tidsuppföljning är absurd i ett kreativt yrke och strider mot den akademiska friheten.* Behovet av kollegialt beslutsfattande betingas alltså av att det inte finns enskilda experter som har den kunskap som behövs för att leda universitetet som en verkställande direktör. Det är därför viktigt att styrelsen inte fungerar som en gummistämpel för en centralförvaltning som vill toppstyra men saknar kontakt med forskningspersonalens vardag. Detta har lett till besynnerliga omorganiseringar och så småningom ett formellt avskaffande av institutionerna. Den planerade sammanslagningen med yrkeshögskolorna verkar ogenomtänkt ur forskarkårens synvinkel och strider mot dualmodellen. Toppstyrningen blir verkligt oroande när centralförvaltningen börjar hålla en hög profil när det gäller att avskaffa ämnen eller blanda sig i om ett ämne skall få ge undervisning på magister- och doktorandnivå.

Den nya offentliga förvaltningen är i sista hand grundad på en nyliberal eller thatcheristisk vision av ett samhälle eller organisation där man bortser från externa effekter eller kollektiva nyttigheter. Därför rekommenderar man att vinstmaximerande företag eller organisationer som betar sig som sådana får agera enligt sitt egenintresse. Dessutom tänker man sig att alla räkningar går till rätt adress därför man tror att de privatekonomiska och samhällsekonomiska kostnaderna och intäkterna i stort sett är identiska. I en sådan vision finns inte någon plats för verksamhet som inte är självbärande, eller som inte uppfyller de kvantitativa mål på tittarsiffror (när det gäller TV-

* Vi hänvisar till ett meddelande vid Åbo Akademis styrelsemöte den 14.6.2006. Bakgrunden är att vissa finansärer förutsätter noggrann tidsredovisning, vilket visar hur den akademiska friheten blir lidande om en allt större del av universitetens finansiering blir beroende av uppdragsforskning. Att underkasta hela universitetet ett sådant system skulle bara innebära en produktion av opålitliga siffror, på grund av de diffusa gränserna mellan arbete och fritid när man har inre motivation, och för att det finns viktigare saker att göra än att fylla i blanketter.

kanaler) eller examensresultat (när det gäller universitet) som man ställer när tjänsterna inte säljs på en marknad.* Offentlig produktion behövs just när den samhällsekonomiska nyttan är större än de potentiella kundernas betalningsvillighet.

6. För ett dynamiskt och kreativt universitet

Den nya offentliga förvaltningen går till hejdlösa överdrifter när det gäller att idealisera den privata sektorn. Vi har i andra sammanhang försökt ge en mera nyanserad bild av konkurrensutsättning samt privat och offentlig verksamhet (se Björkroth, Grönblom och Willner, 2006; Willner, 2003). Att näringslivet okritiskt ses som en förebild är särskilt märkligt mot bakgrunden av aktiemarknadskrascher och skyhöga löner och optionsförmåner som är helt frikopplade från företagsledningens verkliga prestationer (på grund av dess överdrivna makt), eller skandaler som när det gäller Enron (Frey och Benz, 2005).

Det här betyder inte att universiteten inte skulle kunna dra nytta av en del erfarenheter från näringslivet. Enligt W. Edwards Deming finns det fyra fungerande sätt att ta kål på ett företag genom att förstöra arbetsglädjen och motivationen. Man kan för det första införa konkurrens inom personalen och mellan företagets olika avdelningar. Man kan för det andra belöna och bestraffa i enlighet med prestationer som är svåra eller omöjliga att mäta. Man kan för det tredje förnedra personalen, och sist men inte minst skapa rädsla (Deming, 1993).

I gengäld kan det finnas drag inom den offentliga förvaltningen inklusive (det traditionella) universitetsväsendet som kunde vidareutvecklas och som kunde fungera som förebilder även för näringslivet. Frey och Benz (2005) nämner en strävan efter grundliga och rättvisa urvalsprocesser, karriärvägar som avskräcker materialister, autonomi för de anställda inom ramen för givna regler, tidsbegränsade ledaruppdrag och restriktioner för återval och andra begränsningar som gäller den verkställande ledningen. De betonar särskilt att den inre motivationen borde stöttas med hjälp av icke-ekonomiska former av erkännande och av fasta inkomster, så att man undviker missämja på grund av till exempel problem med att övervaka och mäta de anställdas prestationer. En jämt fördelad lönestruktur frigör tid för de anställda att arbeta för ett gemensamt mål medan prestationsbaserad lön sporrar till fusk och konkurrens inom personalen.

Universiteten skall främja kreativitet. Man har fäst uppmärksamhet vid att det i regel är andra faktorer än käppar och morötter som gör att kreativiteten frodas. Man brukar betona en dialog mellan forskargruppens medlemmar, och behovet av att alla, inklusive projekt- eller

* Ett färskt exempel är ämnet statistik som vissa kretsar inom Åbo Akademis ledning har försökt avskaffa. Men ämnets betydelse för universitetet som helhet, för samhället (och vår förmåga att förstå samhället) minskar ju inte av att statistikstudier med hemläxor inte är så populära bland studenterna.

institutionsledningen, deltar. Inspirationen utvecklas till exempel i samband med regelbundna diskussioner (Philipson, 1990). Exemplets makt anses vara mycket viktig: yngre medarbetare kan på nära håll följa med hur engagerade etablerade forskare arbetar (Lagerqvist, 1990).

En önskelista för hur Åbo Akademi kunde utvecklas mot bakgrunden av vår analys se ut så här. De materiella förutsättningarna skall givetvis säkerställas. Forskningspersonalen bör ha en säker och fast lön som befrämjar den inre motivationen, utan onödiga individuella förhandlingar, och det bör finnas medel för internationella konferenser. Forskningen förutsätter också ändamålsenliga utrymmen, inklusive rum för varje forskare. Kraven bör vara rimliga när det gäller undervisningen och dess resultat i form av examina. Autonomi och den akademiska friheten bör bevaras och utvecklas. Åbo Akademi behöver både ett fullmäktige ('konsistorium') och en styrelse (som i så fall kan vara liten), men i övrigt skall man vara försiktig med reformer av de yttre ramarna. Dynamiken skall göra sig gällande i våra forskarrum, inte i förvaltningsbyggnader och mötesrum. Beslut om universiteten bör baseras på sakkunskap. Ständiga ifrågasättanden av ämnens och enheters existensberättigande skall upphöra, liksom sådan konkurrens som omintetgör fruktbart samarbete mellan individer och ämnen. Kreativiteten skall främjas genom ett öppet diskussionsklimat med bland annat regelbundna informella seminarier (så kallade workshops), snarare än käppar och morötter.

De här önskemålen kan låta utopiska. Men den nya offentliga förvaltningens ekonomiska grundidéer om privat och offentlig verksamhet är redan föråldrade. En enskild individ som spelar enligt egna spelregler och till exempel vägrar utföra meningslösa byråkratiska uppgifter åstadkommer inte särskilt mycket. Men det blir svårt att förändra universitetet i enlighet med de föråldrade idéerna om ett företagsuniversitet om alla anställda håller fast vid principerna om autonomi, kollegialitet och akademisk frihet.

REFERENSER

Bénabou, R. och J. Tirole (2002), 'Self-Confidence and Personal Motivation', *The Quarterly Journal of Economics*. vol. CXVII, Issue 3, pp. 871-915.

Bénabou, R. och J. Tirole (2003), 'Intrinsic and Extrinsic Motivation', *Review of Economic Studies*. vol. 70(3), no. 244, pp. 489-520.

Bitzer, J., Schrettl, W. och Schröder, P. (2004), 'The Economics of Intrinsic Motivation in Open Source Software Development', mimeo, Free University, Berlin.

Björkroth, Tom, Grönblom, Sonja och Johan Willner (2006), 'Liberalisation of public utility sectors: theories and practice', ss. 180-197 (kap. 9) i Bianchi, Patrizio och Sandrine Labory (red.), *International Handbook of Industrial Policy*, Cheltenham, UK och Brookfields, USA: Edward Elgar.

Bonniers Folklexikon (1953), Stockholm: Bonniers.

Deming, W. Edwards (1993), 'Presidential Address: Systems must rely on cooperation to reach winning outcomes', *Amstat News*, American Statistical Association 202, October (sammandrag),

Fehr, E. och Falk, A. (2002), 'Psychological foundations of incentives', *European Economic Review*, vol. 46, ss. 687-724.

Fehr, E. och Fishbacher, U. (2002) "Why Social Preferences Matter - The Impact of Non-Selfish Motives on Competition, Cooperation and Incentives", *Economic Journal*, vol, 112, ss. C1-C33.

Frey, Bruno S. (1997) "On the Relationship Between Intrinsic and Extrinsic Work Motivation", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 15, nr. 4, ss. 427-440.

Frey, Bruno S. och Matthias Benz (2005), 'Can private learn from public governance?', *Economic Journal*, vol. 115, nr. 507, ss. F377-F396.

Glazer, A. (2004) 'Motivating devoted workers', *International Journal of Industrial Organization*, vol 22, issue 3 (March), pp. 427-440.

Guttman, J.M. och A. Schnytzer (1989), 'Strategic Work Interactions and the Kibbutz-Kolkhoz Paradox', *The Economic Journal*, vol 99, no 397, ss. 686-440.

Hess, James D. (1983), *The Economics of Organization*, Amsterdam: North-Holland.

Hodgkinson, Tom (2006), 'The winner takes all', *New Statesman*, 3.7, ss. 60-61

Holmström, Bengt och Paul Milgrom (1991), 'Multitask principal-agent analyses: Incentive contracts, asset ownership and job design', *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 7, ss. 972-991.

Jensen, M. C. och K. J. Murphy (1990), 'Performance pay and top-management incentives', *Journal of Political Economy*, vol. 98, ss. 225-264.

Kiander, Jaakko (2001), *Laman opetukset*, Helsingfors: Statens ekonomiska forskningsanstalt.

Lagerqvist, Ulf (1990), 'Den undanglidande gnistan', ss. 26-39 i Klein, Georg (red.), *Om kreativitet och flow*, Värnamo: Brombergs.

Lepage, Henri (1980), *I morgon kapitalism*, Avesta: Ratio.

Minkler, L. (2004), 'Shirking and motivation in firms: survey evidence on worker attitudes', *International Journal of Industrial Organization*, vol 22, issue 6, ss. 863-884.

Olsson, Mikael (2006), 'Många nollor bildar kedja i ledningen för SVT' *Dagens Nyheter*, DN Debatt, 3.7, s. 4.

Philipson, Lennart (1990), 'Den kreativa gruppen', ss. 116-122 i Klein, Georg (red.), *Om kreativitet och flow*, Värnamo: Brombergs.

Prendergast, Canice (1999), 'The provision of incentives in firms', *Journal of Economic Literature*, vol. XXXVII, nr. 1, ss. 7-63.

Sveiby, Karl Erik och Anders Risling (1987), *Tietoyrityksen johtaminen - vuosisadan haaste?*, Esbo: Weilin & Göös.
Research in Finland (2003), *Undervisningsministeriet*, <http://www.research.fi> (18.7.2006).

Williamson, Oliver E. (1965), 'A model of rational managerial behavior', ss. 237-252 i Cyert, Richard M. och James G. March (red.), *A Behavioral Theory of the Firm*, Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Willner, Johan (1993a), 'Inbesparingar räddar inte Finlands ekonomi', *Ekonomiska Samfundets Tidskrift*, vol. 46, ss. 3-8.

Willner, Johan (1993b), 'Lama ja julkisen sektorin säästö', ss. 40-52 i Allén, Tuovi, Visa Heinonen och Mika Pantzar (red.), *Täyskäännös? Taloutemme valintojen edessä*, Helsingfors: Gaudeamus.

Willner, Johan (2003), 'Privatization: a sceptical analysis', ss. 60-86 (kap. 4) i Parker, David och David Saal (red.), *International Handbook of Privatization*, Cheltenham, UK och Northampton, MA, USA: Edward Elgar.

Markus Jäntti

Professor i nationalekonomi, Åbo Akademi

MIKRODATA I SAMHÄLLSVETENSKAPLIG FORSKNING – EN ANVÄNDARES PERSPEKTIV

1. Introduktion

I denna uppsats har jag för avsikt att diskutera användningen av mikrodata ur en forskares perspektiv. Diskussionen är informell, i bemärkelsen att underlaget utgörs i huvudsak av mina egna reflektioner kring temat. Reflektionerna har uppstått genom erfarenheter av såväl egen forskning som arbete på Statistikcentralen (SC) som vetenskaplig direktör 2001-2003. Under tiden på SC deltog jag i möten för de Nordiska statistiska institutens (NSI, vilket även är förkortningen för den mer-generall termen "national statistical institute") vetenskaplig direktörer eller motsvarande, under vilka även utomstående forskares användning av data var under diskussion.

Föreliggande diskussion kan betraktas delvis som en dialog med *Access to microdata in the Nordic Countries (2003)*, hädanefter förkortad till ATM. Rapporten beskriver såväl vissa centrala aspekter av tillgång till mikrodata för forskning som nuvarande praxis in de Nordiska ländera och, i kursoriska drag, den praxis som följs i vissa andra länder.

ATM utgör ett värdefullt bidrag till en dialog mellan forskare och NSIn. Jag poängterar här "dialog", för den syns mig att forskarnas röst inte hörs i ATM. Det finns få formella möjligheter för forskare att göra syn synvinkel hörd hos NSIn och ännu färre att få sin syn – ens delvis – förverkligad.

De nordiska länderna har långa traditioner av att samla i olika typer av administrativa och statistiska register uppgifter om personer, hushåll, fastigheter, företag och anläggningar (establishments). De olika registren kan kopplas ihop genom person-, lägenhets-, anläggnings- och företagsnummer och bildar tillsammans en datakälla som tillåter oändligt många typer av data över personer och näringsliv. Dessa register kombineras med tidvis välgenomförda och högklassiga enkäter. Allt som allt utgör de mikrodata som finns i de nordiska länderna en högklassig och oerhört

mångsidig källa för mikrodatabaserad samhällsvetenskaplig forskning. Frågan är på vilka villkor och under hurdana omständigheter forskare får tillgång till dessa data.

2. Vad är forskning?

Den finska statistiklagen stipulerar att mikrodata får överlämnas för användning i "samhälleliga vetenskapliga undersökningar och statistiska utredningar". Vi kan kalla undersökningar och utredningar här för forskning. Bestämmelserna är allt att döma liknande i de övriga nordiska länderna, det talas om att mikrodata kan användas i "vetenskaplig forskning".

Det är väl med forskning som med elefanter: svårt att definiera men lätt att känna igen. Bland annat av det skälet behandlas gränsfall i något lämpligt administrativt organ, där experter kan tillsammans avgöra om föremålet för datautlämning är lämpligt och således också om det handlar om forskning.

Här är det dock skäl att diskutera vad det är som kännetecknar forskning. Enligt vad jag kan förstå finns det tre huvudsakliga kriterier:

vem utför arbetet

vad är *syftet* med arbetet

hur *publiceras* processen och resultaten

Det låter som ett cirkelresonemang att säga att forskning utförs av forskare – vilket det på sätt och vis också är. Frågan om vem som utför forskningen är dock bredare än så – det handlar om vid en hurdan institution personen i fråga verkar, vilken personens ställning är och så vidare. Personer som är anställda som forskare vid eller associerade med forskningsinstitut eller universitet, till exempel, utför nästan per definition forskning. Syftet med arbetet skall inte vara produktutveckling utan besvarandet av en (eller flera) forskningsfråga(or). Beskrivningen av såväl processen som resultaten skall vara offentlig och allmänt tillgänglig till högst en rimlig kostnad, i en forskningsrapport, journal, bok eller annan dylik.

Detta betyder att arbete som utförs av någon som inte kan karakteriseras som forskare, vars huvudsakliga syfte är privat vinning och vars resultat är icke-offentliga inte kan betraktas som vetenskaplig forskning och utgör således inte ett legitimt syfte för utlämning av mikrodata. Detta utesluter användande av mikrodata för produktutveckling, för privata marknadsmodeller, eller för patentändamål.

Mikrodata får alltså användas endast för vetenskaplig forskning, vars främsta ersättning är lönen för den som utför arbetet.* Mikrodata används alltså i syfte att producera en form av *public good*, en offentlig vara. De resultat som forskare erhåller kommer alla till godo på lika och i regel på kostnadslösa premisser.

3. Varför mikrodata?

Användningen av mikrodata i samhällsvetenskaplig forskning – nationalekonomi, sociologi, statskunskap – är så utbredd och en så central del av det empiriska arbetet att det tas som en självklarhet. Det kan dock vara belysande att fundera på varför mikrodata är så viktiga och vilka alternativen är.

Ett alternativ utgörs av "riktiga" aggregerade data, så som de som härstammar från nationalräkenskaper och andra typer av "indikatorer", också på det som inom SC kallas för socialforskningsområdet (se Atkinson et al., 2002). Dylika kan utgöra en grund för tidsseriestudier och för länderjämförelser, kanske kopplat med breda sektor- eller gruppjämförelser. I regel är det dock så att de frågor man söker svar till i mikrodatabaserad forskning är helt andra än de som besvaras med hjälp av indikatorer. Dessa kan alltså knappast anses utgöra ett alternativ.

Ett mera realistiskt alternativ utgörs av skraddarsydd sammanställningar av mikrodata som görs inom NSI enligt forskares specifikationer. Till exempel så kan linjära regressionsmodeller estimeras med hjälp av varians-kovarians matrisen för de förklarande och beroende variablerna. Fördelen med ett dylikt förfarande är att man av konfidentialitetsskäl (mer om detta nedan) inte behöver ty sig till ett stickprov, sammanställningen kan göras på basen av hela populationen. En nackdel är dock att alla definitioner, transformationer och klassificeringar skall vara fastslagna före sammanställningen görs.

Den faktiska forskningsprocessen avviker ofta från den idealiserade bilden av estimering och hypotestestning. I verkligheten är forskning en iterativ process, där det lämpligaste sättet att klassificera, säga, utbildning, eller det, vilken funktionform de kontinuerliga variablerna skall ha, är något som växer fram genom en växelverkan mellan forskaren och data. En sådan explorativ ansats blir både tungrodd och dyr om forskningen görs på basen av sammanställningar som görs inom NSI.

Detta är dock i många fall ett brukbart alternativ. Framförallt så utgör färdiga tabeller ett användbart alternativ, eftersom även icke-linjära modeller – i varje fall av generaliserad linjär

* I princip är det tänkbart att, om resultaten publiceras i bokform, att arbetet genererar en del vinster utöver den normala lönen. Vidare kan arbetet generera löner till andra som inte direkt är involverade i forskningsprocessen, finansierat via overheads. Dessa är dock vanligen inte några betydande invändningar mot mitt resonemang.

modell typ – kan estimeras på basen av dem. Det är dock skäl att poängtera att mikrodata som används direkt är att föredra, eftersom modelldiagnostik och robusthetsanalys är avsevärt effektivare när forskaren har tillgång till mikrodata.

Robert Solow, Nobel-pristagare för sin forskning om ekonomisk tillväxt medotaliga andra, massiva bidrag inom nationalekonomi, har på ett förtjänstfullt sätt påtalat den revolution in nationalekonomi som tillgången till stora mikrodatamängder av hög kvalitet med fört (Solow, 2000). Solow menar att, utöver en kraftig inverkan på forskningen på mikronivå, denna ökade tillgång har påverkat även forskningen av makrofenomen.

4. Tillgång till data

En forskare eller forskargrupp får i regel tillgång till mikrodata för ett begränsat syfte – i regel ett forskningsprojekt – för en begränsad tid. ATM skiljer mellan följande typer av tillgång till mikrodata:

off-site access

forskaren får såväl data som metadata till sitt förfogande för användning i den egna forskningsmiljön (FIN, SE, NO)

on-site access

forskaren får tillgång till data och metadata för användning inom en av NSI förvaltd miljö (FIN)

off-line access

forskaren har tillgång till data indirekt, genom att till exempel skicka en diskett eller ett e-post innehållande en styrfil och får resultaten sänt till sig per samma metod

on-line access

forskaren har tillgång till data över ett datanätverk, vanligen internet och kan över nätet använda data

Skillnaden mellan on-line och off-line access är inte helt entydig. I det danska systemet, t.ex., så får forskaren resultaten ifrån körningar tillsänt sig "semi-automatiskt" med 5-10 minuters dröjsmål. (Trots att rapporten deklarerar, bara några meningar tidigare, att "functionality at external access is largely the the same as on the PC's at the on-site arrangement"). Tillgången till data vid Luxembourg Income Study (LIS, www.lisproject.org) är per e-post, vilket skulle tyda på "off-line access", men resultaten fås tillbaka på samma sätt – semi-automatiskt per e-post efter ett kort dröjsmål.

“Off-site access” innebär den lägsta graden av NSI kontroll över data. NSI har begränsade möjligheter att kontrollera att data inte missbrukas eller att de ingångna avtalen följs. NSI har också få möjligheter att följa med data-användningen – vilka publikationer som görs, hur intensiv användningen är och så vidare. Om och när fel upptäcks i data eller det av andra skäl betraktas som önskvärt att uppdatera befintliga data är det dyrt att få alla användare att uppdatera sina datamängder. (Jag har ingen erfarenhet av att finländska mikrodata skulle revideras, men t.ex. har *European Community Household Panel*, som distribueras av Eurostat, revideras i flera repriser och nya data mängder har skickats ut till alla användare.)

Således talar kontrollmöjligheterna och lättheten att revidera datamängder för on-site och on-line access. Ur användarens perspektiv är den (ur hennes perspektiv) minskade kontrollen över data både en för- och en nackdel. Förvaltningen och kvalitetskontrollen av data sköts av andra, vilket är en fördel. Men kvalitetsjusteringarna kan i princip vara av det slaget att ett tidigare resultat aldrig mera går att replikera (se t.ex. Dewald et al., 1986). Forskningsprocessens verifierbarhet kan alltså äventyras.

5. Prissättning

En springande punkt är det huruvida NSIs uppgifter anses inbegripa stöd till forskning. Så vitt jag vet betraktas detta inte i något av de nordiska länderna som en central uppgift. Det betyder att alla tilläggskostnader, i princip i varje fall, skall uppbäras av forskaren. Forskaren är alltså i samma situation som ett kommersiellt, vinst-maximerande företag. Detta trots att forskaren redan är i en särställning i och med att mikrodata kan användas bara av forskare för forskning. Det finns alltså inget principiellt hinder för att ytterligare prisdiskriminera till fördel för forskare, även om, så vitt jag vet, så inte sker.

De Nordiska NSI är dock under hårt kostnadstryck. Samtidigt innebär forskartjänster verkliga kostnader. Det vore rimligt att dessa kostnader skulle läggas till NSIs ordinarie budget. Inget skulle ju hindra att även forskarstödet kom att betraktas som en central uppgift, dock så att detta beaktades i budgetmedlen.

Kostnadsfrågorna regleras i regel av andra än forskarna eller NSI. Trots att de i flera fall är en friktionskälla för båda parterna ligger besluten om dels prissättning och dels forskningsfinansiering hos andra – ofta ministerier – och såväl NSI som forskare får lov att leva med givna beslut. Om också inget hindrar att man försöker *påverka* de relevanta myndigheterna.

6. Konfidentialitet

Mikrodata för forskning är i regel avidentifierade. Enheternas identiteter är ofta helt ointressanta. I longitudinella sammanhang, då frågeställningen eller metoden förutsätter att samma enhet kan spåras i flera år, räcker det med en pseudoidentifiering av enheterna.

Avidentifiering innebär att den formella identifierande informationen – personnummer, företagsnummer eller lägenhetskod – avlägsnats. Det är förstås skäl att se till att enheterna inte kan identifieras indirekt – genom en kombination av inkomst och boendekommun, t.ex. Sådan indirekt identifikation är inte lätt att hindra med fullständig säkerhet. Risken för ett indirekt identifierande av enheterna är ett av de centrala skälen till att mikrodata inte ges till forskare.

Datakonfidentialitet motiveras med två olika typer av argument. Dels hänvisas såväl till existerande lagstiftning som till mer allmänt individers rätt till personlig integritet. Det är av såväl juridiska som etiska skäl betänkligt att personuppgifter används på sätt som personen i fråga inte har någon kontroll över.

NSIs åberopar dock ofta skäl som inte direkt sammanhänger med dessa juridiska eller etiska skäl att följa sträng datakonfidentialitet. Man är benägen att hänvisa till risken att ett slaphänt hanterande av datakonfidentialiteten äventyrar framtida datainsamling. Man är rädd för att kvaliteten hos de data som företag och individer lämnar till NSI lider eller att svarsprocenten ökar. Detta skulle leda till statistik som är mindre täckande och av lägre kvalitet och äventyrar således statistikens tillförlitlighet.

Detta mer målinriktade skäl ligger ofta som grund till att vissa typer av data som av NSI betraktas som känsliga inte ges ut till forskare fast lagen och andra gällande bestämmelser i princip skulle tillåta det. NSI i samtliga nordiska länder bär det huvudsakliga ansvar för statistikfunktionen. Hur viktigt vi än tycker det är att forskare har tillgång till mikrodata måste även forskare betrakta den allmänna statistikens krav som överordnade sina egna. Det följer att denna målinriktade motiveringen till sträng konfidentialitet är viktig och skall respekteras också av forskare.

Å andra sidan är det klart att, om konfidentialitet är det enda som prioriteras, skall inga mikrodata överhuvudtaget användas i forskning. Eftersom mikrodata ändå används i forskning, måste rimligen även NSIs betrakta även mikrodata-baserad forskning som något värdefullt. Det gäller således att *väga* fördelarna mot nackdelarna.

Medan nackdelarna ju inbegriper riskerna mot bristande konfidentialitet ligger det en hel del bland fördelarna. Jag känner inte till ett enda fall av att forskare har brutit mot de regler som gäller

för datakonfidentialitet. Man frågar sig om inte de ukaser som ingår i dataavtalen räcker för att avskräcka de flesta potentiella databrottslingarna.

Det är alltså klart att den rätta nivån av konfidentialitet och de lämpliga åtgärderna för att säkra den är föremål för konstanta avvägningar. Ett institutionellt dilemma är att forskarna sällan är med i de sammanhang där dessa avväganden görs. Ett inbegripande av forskarna är inte helt problematiskt – det bästa man kan göra är väl att på olika sätt institutionalisera kontakter mellan forskare och NSI. Men trots de omfattande kontakter som SC i Finland har är min känsla den att vad gäller just konfidentialiteten kunde forskare ha mera att säga till om – till fördel för alla parter.

7. Diskussion

Moderna statistiska metoder inkluderar följande:

- interaktiv och dynamisk grafik
- analys av "outliers"
- icke-parametriska metoder (t.ex. baserade på sk. "kernel" metoder)
- icke-linjär regression
- statistiska modeller med komplicerade fördelningar (som måste estimeras med maximum likelihood-metoder)
- Bayesiansk statistik
- panel- och "multilevel" modeller

I många fall kan statistisk av ovan nämnda slag skattas eller förverkligas med hjälp av standard mjukvara, så som SAS eller Stata. Nämnda programpaket innehåller även möjligheter till eget programmerande.

För de som använder sig av interaktiv eller dynamisk grafik, outlier-analys eller Bayesianska metoder, är det dock mycket osannolikt att något annat än off-site access är tillfredsställande. Antingen finns inga eller alltför få rutiner i färdiga programpaket (Bayesianska metoder, dynamisk grafik, latent icke-linjära modeller) eller så tillåter inte den tekniska lösningen för interaktivitet.

Experimentell mjukvara (som programmet R, www.r-project.org och därtill associerade paket) förändras snabbt och det är mycket osannolikt att en NSI kan upprätthålla behövliga program. Medan inget i princip hindrar att en användare skriver egna Fortran, C, Matlab eller R rutiner för användning hos NSIs servers, hindrar behovet av kontroll i praktiken användandet av avancerade icke-paketerade metoder och program.

I avvägningen mellan olika typer av tillgång till data skall datakonfidentialitet, kostnader och forskarnas intressen skall vägas samman. Det är inte uteslutet att ett *välfinansierat* on-line skema skulle passa många. Det som talar för on-line access är väl möjligheten att skaffa mer och bättre serverdatorer centraliserat, lättare kontroll över datarevisioner, färre dubbleringar av dyra programinstallationer och så vidare. Alla forskare jag talat med föredrar dock starkt, ofta mycket starkt, off-site access *när det är rimligt*.

8. Avslutande kommentar

Det råder knappast någon tvivel om att samhällsvetenskapliga forskare kommer i sin forskning i varje fall i lika hög, om inte högre, utsträckning att använda mikrodata, antingen på personer och hushåll eller på företag eller anläggningar. De mikrodata som Nordiska Statistiska Institut samlat inom ramen för sin ordinarie verksamhet utgör en god grund för att bygga upp, bl.a. genom nya kombinationer av grunddata, spännande och användbara nya datamängder. Å andra sidan medför detta kostnader för NSI och potentiella datakonfidentialitetsproblem.

De två centrala aktörerna som inte förekommit i min diskussion hittills är NSIs finansiärer – vanligen finansministerier – och dels forskarfinansiärer – undervisningsministerier och forskningsfonder. Utöver frågan om hur forskare skall få sina röster hörda i beslut som gäller datatillgång upplever jag statsmaktens representanter – de två typerna av ministerier – som centrala för forskningens framtid. Utan att engagemang för forskning hos båda dessa har inte samhällsvetenskaplig på mikrodata baserad forskning någon ljus framtid.

Jag skall avsluta med två kommentarer som tangerar den ovanförda diskussionen. Det första gäller dokumentationen av data, något som är nära förknippat det som kallas *metadata*. Behovet av högklassiga och tillgängliga metadata är något som är gemensamt för alla typer av tillgång till data, från sammanställningar av populationsdata till off-site access. Metadata skall finnas till hands både *före* forskningen, för att informera planeringsprocessen, och *under* forskningen, för att undvika feltolkningar osv. Det är knappast fel att säga att det finns en hel del utrymme för vidare utveckling och breddning av metadata.

Till sist är det skäl att kommentera utbildningsaspekten av användningen av mikrodata. En del av den forskning som bygger på mikrodata utförs av universitetsforskare, vars andra uppgift är att utbilda studerande. Medan – i varje fall i Finland – mikrodata kan egentligen inte användas i undervisningen (vissa så kallade undervisningsmaterial undantaget) kommer studerande på många sätt i kontakt med mikrodata under sina studier. I bästa fallet kan examensarbeten genomföras i samverkan och som del av forskningsprojekt ledda av äldre forskare. Det ligger i såväl NSIs som

samhällets intresse att en del av de som utbildats vid universitet har både kännedom om och erfarenhet av att arbeta med data. Detta understryker i mitt tycke att forskares tillgång till mikrodata har starka *public goods* aspekter. Det skulle vara skäl att vi tog konsekvenserna av detta.

REFERENSER

Access to microdata in the Nordic Countries (2003), Publications, Statistics Sweden, Örebro, Sweden.

Atkinson, Anthony, Bea Cantillon, Eric Marlier and Brian Nolan (2002), *Social Indicators: The EU and Social Inclusion*, Oxford University Press, Oxford.

Dewald, William G, Jerry G Thursby and Richard G Anderson (1986), 'Replication in empirical economics: The journal of money, credit and banking project', *The American Economic Review* 76, 587-603.

Solow, Robert (2000), 'Three nobel laureates on the state of economics', *Challenge* 43(1), 6-13.

Claes-Göran Wenestam & Sven-Erik Hansén

Professor of Pedagogy, Univeristy of Kristianstad

Professor of Pedagogy, Åbo Akademi University

“CLASSROOM MODELS” OF DIDAKTIK FOR TEACHERS

In this chapter, which is a development and further elaboration of a previous text (Wenestam & Hansén, 2002), we want to present three ways to describe the most central aspects of teaching as they appear when fundamentally different points of departures are chosen. We have chosen to call these descriptions “Models” of Didaktik because they are aimed at providing insight into and explaining aspects on the classroom teaching and learning processes. More specifically we will present and critically scrutinize three models of Didaktik widely used in various educational settings. In the judicious examination we try to identify the scope of the models, their potentiality to explain aspects of the reality of the classroom activities and their relationships to the question of normativity. The “models” are: the Behaviorist model, Klafki’s model of Didaktik analysis and the Phenomenographic Didaktik approach.

The “models” of Didaktik we present, are founded on alternative ways of viewing the field of Didaktik. We take for granted, without feeling a need to prove it, that teaching can be the object of scientific investigation and that there is a science that has the realm of teaching as main object. Historically Didaktik is the science that has teaching as its primary field of attention. The particular aim of this text, thus, is to present and to critically comment on three Didaktik models, which are considered to be important for understanding of the daily preparation and work of the individual teacher, on how to carry out the curriculum in practice and on ways of reasoning about teaching and learning. The models, thus, are regarded as appropriate for the empowerment of the quality of teacher’s work.

The meaning of the concept Didaktik, which we have chosen to spell the German way, can, depending on the perspective chosen, be defined in different ways. It is possible to discern a perspective where Didaktik, on the one hand is a science of teaching and on the other is a science, which has a critical and constructive function in stating educational goals, for the construction of the curricula for schools and for understanding the teaching-learning process (cf. Seel, 1999). A distinction can be made, separating the empirically based side of Didaktik, connected to empirical findings, from the non-empirically side, representing theoretical constructs about the areas mentioned above.

Didaktik models, like all models or theories, should provide, not only concepts and common understandings of teaching, they should also indicate what theoretical assumptions the researcher considers important and preferable. A model of Didaktik, thus, shows the researcher's viewing point and his or her ideas about which phenomena are related and important, but also, to some extent, which are irrelevant and can be left out. This latter point makes a model a very useful tool because it makes comparisons of different Didaktik models possible, making it a tool for identifying the most fundamental traits of education. A model is always by necessity an abstraction and a reduction of the complexity of the reality it tries to describe. It may highlight and structure crucial aspects, in our case, of the art of teaching (Strand, & Kvernbekk, 2000).

The chosen "models" describe basic ideas about how to carry out teaching but there is also information to gain, to some extent, about the structuring and explaining of the planning of educational curricula. Our selection of the "models" has followed three criteria: The models have to be widely known 1) in the literature, 2) to cover essential parts of the teaching process, and 3) to have the power to explain aspects of the teaching practice. Furthermore we will not only select "models" presently widely used, but also models considered to have had an essential impact on the development of Didaktik during the post-war period.

It is necessary, however, to regard the model concept as enclosed by quotation marks. We have purposely chosen to use the term model when we want to point out and to delimit the field of interest and to stress the particular field's importance for the understanding of teaching and learning. But it might be open to debate if the presented "models" are models in a proper and strict sense. There are other terms that could have been used to denote the area of interest, like "theory" or "approach". But in order to stress the unique but still formal nature of each "model" we decided to use the model concept. The reason is also that the concept by its nature represents a very open category of meaning. In the text each model covers a wide range of theories, categories, and dimensions, which are internally divergent. The model

concept in the loose sense we use it in this presentation is wide enough to include such variation.

Regardless any critical comments that may be made, we consider it functional to use the model concept because it, within its own framework, points to the same basic elements constituting the didactic environment, like a classroom situation.

By using the model concept in this sense (the basic phenomenon can be illustrated more fully this way) we are then first describing each "model" and then analyzing its internal characteristics. We are then able to reach a broader and deeper level of understanding of the teaching – learning process, which Didaktik, after all is all about.

The "models" we have chosen are the Behaviorist model, the Phenomenographic approach, and Klafki's model of Didaktik analysis.

The Behaviorist "model"

A protruding characteristic of the original behaviorist model is its emphasis on teachers' and pupils' observable development and changes. In an educational environment these are seen as representing effects and outcome of teaching and the sign of learning and understanding among the pupils. The same general idea covers both teacher's and pupil's behavior because the model rests on a very heavy body of empirical research findings from educational psychology and psychology.

The theoretical foundations for this kind of teaching are derived from behaviorist learning theory. Its historical roots are found in theories presented by Watson (1924), Thorndike (1932), Skinner (1975) and many other more recent researchers. Among these can Gage and Berliner (1992) and Bandura (1970) be mentioned, adopting a behaviorist approach to teaching and learning.

One of the most important general principles of the behaviorist model of Didaktik is the finding that human beings tend to be influenced by two very protruding agents – reinforcement and punishment. In an educational environment this means that if a student's thinking or idea of how to solve or present a mathematical task is well received and applauded or rewarded by somebody, that student tends to repeat his way of thinking. In a similar way, if a teacher finds out that the students consider his lessons interesting, that teacher is probable trying to repeat those lessons and to use this experience for new lessons. The behaviorist theory states, that, generally speaking, if a person's thinking, learning, attitudes, or behavior is

successful according to some criterion and rewarded in one or the other way, that thinking, learning or understanding will be strengthened and repeated.

The behaviorist model also tells the teacher that it is important to use reinforcements in form of rewards (punishments are from an ethical standpoint not acceptable) as tools for making the teaching effective. Concretely this means that the teacher will make systematic use of reinforcement during his or her lessons, by rewarding students who respond in the wanted way and not giving reinforcement to students who do not. What is regarded as a reward is almost everything that carries meaning or value to the student. It can be a comment from the teacher written in a home assignment or a gold star put on the front page of the student's coursework. A reinforcement or reward might be a smile from the teacher, a nodding when the student says something, or just plain attention when asking for it. Indeed, attention is one of the most potent reinforcing instruments teachers can make use of when teaching and it is therefore normally very rewarding to the students. All students receiving reinforcement are highly probable to repeat the behavior that resulted in the reward.

According to modern behaviorist theory this is not solely a question of overt behavior but can be transferred to all areas of learning like thinking, problem solving, linguistics and verbal competence and social learning. Furthermore, a teacher making systematic and intelligent use of reinforcement will get highly motivated students who work hard to succeed and fulfill the requirements of the school curriculum. The behaviorist Didaktik model is present in all interactive situations in school. In every situation where the teacher and the pupil are engaged in verbal interchange, reinforcement is present in various ways. It mustn't be as obvious as an appreciative word. It might be, as mentioned above, a nod, a glance, a lifted eyebrow or simply attention or an indication of interest.

It is often claimed that the grading of the students' study performances are necessary because it has a motivating and rewarding effect on the pupils. But even if this may be true in the sense that successful pupils seem to be highly interested in their schoolwork and school performances, there is also a negative effect. Students who seldom or never receive any reinforcements or rewards tend to loose interest in their school performances. This reaction is easy to understand since nobody will get motivated or is prepared to invest a lot of intellectual or physical labor into something that nobody considers to be of interest.

Teaching can be assessed and understood by what the teacher does in the classroom and what visible effects the teacher's work has on the pupil's learning, understanding, intellectual growth or skills. Didaktik, if seen as the art of teaching, is in a behaviorist colored perspective closely related to performance and result. Successful teaching might be identified as

something successful teachers are doing when carrying out teacher's work in its full range. From this it is reasonable to stress the importance of good models to use as study objects in order to influence the pupil. This approach is two sided and of the same relevance for teachers or student teachers and school children. Taking the behaviorist approach as a point of departure we can point to a specific type of learning called model learning, modeling or vicarious learning (Bandura, 1970), from which it is assumed that the pupils learn skills, moral and how to behave in various situations. School teaching, then, is the conscious implementation of this very natural way of influencing the pupil in the directions wanted.

For teaching and teacher education there is a very simple rational, saying: If we can find a very good teacher we can use this teacher as a model and find out what is the secret of this teacher's teaching ability.

This idea is very old and has been applied for thousands of years by parents and craftsmen. In previous ages education of young apprentices were carried out by assigning them to a skilled craftsman – a master, who possessed the knowledge that was asked for. The young person then followed the skilled master and learned the trade by his instructions and by observing the way he worked and how he solved the problems that arose. In cognitive psychology the study of experts and novices are a familiar way to study cognitive performances like, for instance, decision-making, where it is important to find out what specific mechanisms are operative. In education, the expert-novice construct has been rarely applied in research, although during the 1990-ies there are an increasing number of such studies. Berliner's (1986, 1994) studies on the expert-novice dyad have been very influential on later research. In his research he has found that experienced teachers and beginners do diverge in a number of ways. A short list of the differences pointed out by Berliner is presented below.

1. Experts perceive meaningful patterns in the domain in which they are experienced.
2. Experts have fast and accurate pattern recognition capabilities. Novices cannot always make sense of what they experience.
3. Experts make more inferences from and assumptions about the information presented to them than do novices.
4. Experts, compared to novices, attend more to the atypical or unique events that occur in the domain in which they have expertise.
5. Experts represent problems in qualitatively different ways than do novices.

6. Experts may begin to solve problems slower, but they bring richer and more personal sources of information to bear on the problem that they are trying to solve.
7. Experts are more sensitive to the task demands and social situation when solving problems of instruction.
8. Experts are more opportunistic and flexible in their teaching than are novices.
9. Experts often develop automaticity for the repetitive operations that are needed to accomplish their goals.
10. Experts are more evaluative than are novices.
11. Experts appear to be more confident about their abilities to succeed at instructional tasks than are novices.
12. Experts excel mainly in their own domain and in particular contexts.

The listing represents the basic idea in this model, since the behaviorist didactic model states that the characteristics of the expert and the novice teacher and the divergences, are important knowledge for the understanding of teaching. The characteristics are also regarded as useful for the enhancement of teaching competence because of what can be learned from them. Their usefulness, thus, rest in the assumed value this kind of knowledge has to the education of new teachers. That is, a successful expert teacher is an important model for beginning teachers and their learning about being a teacher.

Wolfgang Klafki's Model of Didaktik Analysis

The second model, Klafki's model of didaktik analysis is mainly bound to the German tradition of didaktik and is closely linked to classroom activities. The German didaktik, founded by Wolfgang Ratke and Johan Amos Comenius in the 17th century has along its history been focused on philosophical thinking, theorizing and construction of theoretical models (Kansanen, 1999). Klafki's model or theory for teaching planning is a theoretical construct. Central in Klafki's thinking is his way of interpreting knowledge within a curriculum framework. He claims three forms of knowledge although he replaced the term with the German notion *bildung*. The first form is *material bildung* expressed in student's contact with cultural and societal life. This form of *bildung* is represented for instance in knowledge stemming from research findings and in visual art and literature. The second form of *bildung* takes its point of departure from student's inherent potential to be developed and is called *formal bildung*. The selection of the content is related to its power to promote student's

ability of thinking, concentration, judgment, and will-power. Formal *bildung* is an important life skill necessary for all kind of daily situations. The method of working is in this case in focus. The third form Klafki calls *categorical bildung*. *Bildung* is a two dimension process comprising both the curriculum content itself and the student's subjective conception of the content. The prerequisite for every learning situation is a content to be learnt and a method for learning to be used. This dialectic interplay between material and formal *bildung* is a creative act. (Imsen, 1999).

Klafki's way of characterizing *bildung* is condensed in his theory of teaching planning or didaktik analysis. It is founded in the German *bildung* tradition and puts the teaching content, *bildung*, at the center for decision making (Hopmann, 1997; Imsen, 1999). Klafki's didaktik analysis is the most widely used model for Didaktik in Germany. The model still prevails in German teacher education and is internationally well known (Hopmann, 2000; Kansanen, 1990). The original article on this topic was first published in the *Journal of Die deutsche Schule* in 1958. The title of the article is *Didaktische Analyse als Kern der Unterrichtsvorbereitung* and was revised in 1962. It has been translated into English under the title *Didaktik Analyse as the Core of Preparation of Instruction* in the book *Teaching as a reflective practice. The German Didaktik tradition*, edited by I. Westbury, S. Hopman and K. Riquarts (2000). The article has also been published in the Nordic countries. Another important source is Klafki's revised and elaborated version in *Neue studien zur Bildungstheorie und Didaktik Beitrage zur kritisch-konstruktiven Didaktik* (1985). Klafki calls the revised version the critical-constructive theory and stresses the societal perspective more than in the original version. As a theory the model is concrete and serves a practical guideline for teacher's daily planning of lessons (Hopmann, 1997).

The five-step approach is directed to lesson planning. The steps are expressed as questions that together claim to yield a definition of substance:

1. What wider or general sense or reality does this content exemplify and open up to the learner? What basic phenomenon or fundamental principle, what, law, criterion, problem, method, technique, or attitude can be grasped by dealing with this content as an example?

The starting point is the content of the lesson. For Klafki the content makes the instruction. The aim of the step is to explain the content of "cultivating the man" (*Bildungsgehalt*). The teacher's task is to activate any knowledge possibly related to the question (Hopmann, 2000).

2. What significance does the content in question, or the experience, knowledge, ability, or skill to be acquired through this topic already possesses in the minds of the children in my class? What significance should it have from a pedagogical point of view?

For Klafki it is crucial to ask whether the activities in the school can come alive, be used and effective outside the school. He points to the question of what importance for instance electricity, animals, stories, church, and crafts have for the child outside the school. Another important question is to ask whether the topic is already familiar to the children. If the children or part of them already have access to the topic from a certain angle the teacher's task is to take this fact into consideration in the lesson planning. Students' pre- understanding forms thus the starting point for the planning process.

Hopmann (2000) considers this question as simple and complicated at the same time. It is simple because it is aimed to be the natural starting point of every lesson. On the other hand it is complicated because children in a class do not have similar backgrounds and experiences. The significance of a specific content area may thus vary across a single class between different meanings or no meaning at all.

3. What constitutes the topic's significance for the children's future?

The teacher has to ask if the content plays a vital role in the intellectual life, or if there is justification to assume that it will play such a role when the children become adolescents and adults.

4. How is the content structured (which has been placed in a specifically pedagogical perspective by Questions 1, 2, and 3)?

Klafki emphasizes the vital importance of the fact that the question about the structure of the content only can be pedagogically asked in close connection to the three previous questions. Responses to questions about the structure of the content can be educational (i.e. bildende) "...only if and when the question and comprehension level of the students matches them..." (p. 153).

The basic questions about the structure and of a particular content have been broken down six specific questions. We will list the questions because they provide a sharp insight

into core elements of the structure: 1) Which are the individual elements of the content as a meaningful whole? 2) How are these individual elements related? 3) Is the content layered? Does it have different layers of meaning and significance? 4) What is the wider context of this content? What must have preceded it? 5) What peculiarities of the content will presumably make access to the subject difficult for the children? 6) What is the body of knowledge that must be retained?

5. What are the special cases, phenomena, situations, experiments, persons, elements of aesthetic experience, and so forth, in terms of which the structure of the content in question can become interesting, stimulating, approachable, conceivable, or vivid for children of the stage of development of this class?

This question is divided into three sections:

(1) What facts or states of affairs, phenomena, situations, experiments, controversies, and so forth "in other words, what experiences" are appropriate for exciting in the pupils' minds and interest in, and a positive attitude toward, developing questions oriented to deciphering the structure of the given problem?

What Klafki tries to shed the light on is the importance of retransforming dead subject matter into the vital actions that once developed it.

(2) What pictures, hints, situations, observations, stories, experiments, models, and so on, are appropriate in helping children to answer, as independently as possible, their questions directed at the essentials of the matter?

By this question Klafki stresses the need "to return to the original situation" as an appropriate way of elaborating an adequate illustration.

(3) What situations and tasks are appropriate for helping the principle of content grasped by means of an example, of an elementary "case", become of real benefit to the students, helping to consolidate it by application and practice (immanent repetition)?

The challenge is to seek situations in the life of the child where concessive clauses are required to verbalize the subject matter.

As we can see the last question leads to the problems of how to present a content. Thus the question is focused on the method or methods to be used. Planning of teaching methods can, according to Klafki, only proceed from Didaktik analysis. The question of how to teach is embedded in the wider questions: Which ways can lead to a fruitful encounter between the children and the content? and What can follow for a fruitful encounter the two to be achieved? His interpretation of planning for methods is thus clearly bounded to the dependence on didactic reflection.

The Phenomenographic Didaktik model

The Phenomenographic Didaktik model contains a conception of learning and relies on strong empirical research, where the most important finding is that when people learn, understand or remember something, their learning, understanding, or remembering may vary qualitatively among them. This means that the world around us is understood by us in a very personal and idiosyncratic way. The research approach is classified as qualitative in that it is directed at the way people conceive of the world around them (Marton, 1981).

According to the Phenomenographic learning theory the teacher and the pupil is seen as highly dynamic cognitive systems but also as individuals, each having a personal background and history, which relate them to a particular socio-cultural environment in time and space. This personal background is to some extent shared but it is also individual and exclusively personal. It is assumed that human cognition like thinking, learning, understanding, remembering, is directed at finding or creating pattern or meaningfulness from the information encountered. In a classroom where the teaching is going on both the teacher and the pupils are engaged in making the information meaningful and making it hooked to what has been presented in previous lessons or in textbooks used. Knowledge, then, is not believed to be previous acquired information that is stored in memory for use when asked for. Furthermore, knowledge, is not seen as ready made and available to the pupil at retrieval but must be created or constructed by him/her. One basic cognitive mechanism being protruding, is the human need to create meaningfulness and understandable pattern out of information presented to them (Dreyfus, 1972; Wenestam, 2000).

These aspects of Phenomenography are core variables, because they define the teacher and the learner as interactively engaged in creating meaning from the information brought up

during the lessons. They also mean that the actors, because of their personal socio-cultural backgrounds, are very independent when doing this and that they must be seen as persons and not as a collective like a class or group. The very idea that people tend to construct or create meaning has been proposed many times before in the history of education and in psychology, although rarely taken into consideration by educators. Consequently it is reasonable to expect that whatever a group of persons, like a teacher and pupils in a school class, understand or think may vary qualitatively. Phenomenography, then, is about what people think or understand and by admitting that different persons may vary qualitatively in what they think or understand about a phenomenon, we have opened a new way to approach teaching and teacher's work. This approach has been firmly founded on empirical research about what people's thinking or understanding of a particular phenomenon looks like.

As an illustration to this reasoning, findings from a study by Heilä-Ylikallio and Wenestam (1993, 1994) on young children's ways of conceiving about reading may be of interest. In this particular study preschool children's conceptions of what one is doing when reading was investigated. The outcome of the study was the finding that among the children three content specific qualitatively different conceptions of reading existed. They were ostensibly labeled 1) the reading behavior, 2) the reading material, 3) the content of the text read and were referring to the children's focus of attention.

In more detail, category 1) referred to the reading behavior, that is the act of reading, because it was in focus for the children, indicating an awareness of what it takes to read. These children were the oldest in the sample. In the next descriptive category, 2) the reading material, the letters and words are in focus and what difficulties may be involved in understanding them. These children's responses are directed at the obstacles to decode the text of its meaning. The third 3) descriptive qualitative category, reading was seen as focusing on the content of the text. It was the story in the sense of being a story read, that was the most important to the children. The children's responses were interpreted to mean that these children associated reading with an adult reading to them, making reading to be connected with expectations on story content and feelings of togetherness and cosiness. These responses were from children being younger than the ones forming the other two categories.

Among the children, these three ways to look upon reading existed. It is easy to understand that if the children were together in class and taught how to read, the didactic approach in order to be optimally effective, must cover all three categories of conceptions to meet the needs of the pupils.

The example above illustrates the idea that in a group of people, like a class in school, it is reasonable to expect more than one way of thinking about a specific phenomenon. Sometimes this variation is not very easy to detect if the teacher is not aware of its existence or has previous experience of it. To be true, to get to know of this qualitative variation it is necessary to take, what has been called, a "second order perspective" (Marton, 1981; Marton & Booth, 1997) on what is taught by the teacher and what should be learned by the pupils. This means that the teacher, to increase the didactic precision, must make the children present their ideas of the subject matter to be learned or in some other way come to know the learners' ways of thinking.

There exists a wealth of empirical research results showing qualitative variation among preschool children (Pramling, 1983, 1990) and school children (Lybeck, 1981; Neuman, 1987; Johansson, Marton & Svensson, 1985) and their understanding and learning of various subject matters. There is also research pointing to that the way the pupils are approaching their studies and learning is of crucial importance for what and how the subject matter is learned and understood. Säljö has in several studies shown that there is to be expected a qualitative variation in what ways students conceive learning (Säljö, 1979, 1982; Marton & Säljö, 1997). In Säljö's (1979) study five qualitatively different conceptions of learning was found. They represented students' relationship to their learning and study and ranged from a quantitative view of knowledge and surface level learning aiming to reproducing memorized knowledge to interpretative and meaningful understanding of wholeness and relationships in order to acquire deep level enduring comprehension. The pupils' different ways of conceiving knowledge and learning adds to the complexity of teacher's work but must be considered simultaneously with the teacher's efforts to influence the pupils' understanding of subject matter the intended way.

The Phenomenographic Didaktik model thus, takes such qualitative variation among the learners as is described above, as the point of departure for the didactic measures to bring about. The model can be seen as consisting of three parts or being a progression of actions following three steps or stages: The first step is related to the *teacher's acquaintance with the qualitative variation* that might be present among the pupils regarding their understanding of what has been brought up during the lessons, the teaching content, and to find ways to increase his or her knowledge in this area. The teacher's awareness of the existence of qualitative variation among the pupils is the central element. If the teacher is not aware of the presence of such variation, it will be completely invisible to the teacher and all didactic measures taken will be based on the teacher's ways of thinking solely.

The second step is a *systematic analysis* of the nature of the qualitative differences. This means that the teacher must make visible the subjects' ways of thinking, by verbalize the qualitative characteristics and to map them for further use. Concretely this means that if one pupil calculates $5 \times 5 = 25$ and another $5 \times 5 = 55$ then there are two qualitative different ways among those two pupils to understand the multiplication of the two numbers. The major question then is what kind of thinking the children have about the calculation. How do they think? This step represents a necessary change in perspective for the teacher to take (Wenestam, 1993) because the teacher must leave the teaching perspective and take up a new perspective where the pupils' cognition is in focus. This latter perspective has been called cognitive.

The third step is the *logical reversal* to the educational didactical perspective, where the teacher transforms the knowledge about the pupils' thinking and understanding into didactic action or praxis. This step is the change of cognitive knowledge into educational. Whatever qualitative variation is observed among the children, it may be made the content of the teaching in order to enhance pupils' understanding of subject matter. Concretely, if the teacher knows about the different conceptions of reading or calculating 5×5 , this very specific knowledge may be used as teaching content in order to enhance the pupils understanding and learning to read and calculate.

Comments and reflections on the "models"

What knowledge can the presented "models" add to teachers' professional competence. In what sense are these different ways of presenting information of value for teachers' everyday work in school? All the "models" claim to provide structured schemes for identifying elements structuring the processes of teaching-learning. They are abstractions because they are directed to simplify the actual and real work that is carried out by teachers. In this they are intended to put our attention on a few selected aspects and by this elaborate our understanding of the complex process we call teaching. (Strand, & Kvernbekk, 2000). The "models" seek to embody the idea of an internally and distinctly framed and coherent wholeness pointing to clearly identifiable external references. They are made up of a set of interconnected relations, for instance students to the curriculum and to the teacher, students to the learning process via the mediated curriculum, the teacher to the students and to the curriculum etc.

The "models" seem, despite being clearly structured and stable, on the other hand, to incorporate a dynamic and a dialectical structure open for various interpretation and use. While open and dynamic the models" not only are observations and reflections of the processes of teaching and learning. They also contribute to the constituting of the processes of teaching and learning and embody thus a structuring power themselves. Our way of perceiving these processes is often caught in "models" we have incorporated. The result is that well structured models for praxis tend to produce structures of which they are products (cf. Grenfell & James, 1998).

The "models", with one possible exception - Klafki's, are neutral regarding normativity. However, they can be dealt with normatively or descriptively. In the former case a model is functioning as a norm for concrete teaching planning, like for instance lesson planning within a teacher education practice. In the latter case a model serves as a tool for describing the process of teaching and learning. Lesson preparation is traditionally a very normative process following preplanned structures. Therefore we always have to be cautious of the risk of falling into a modelism, which might lead to an imperialistic and mechanistic way of using them.

As a closing, we would like to make some comments and critical reflections on the scope and focus of the "models".

The behaviorist model: Regarding teaching, this model is directed at the individual level of the teacher's intentions to teach and make the pupils understand and acquire knowledge. The model also is directed to the pupils learning. The mechanisms operating are, according to the model, the same for the teacher and for the pupils. What should be noted is, that the behaviorist approach to teaching and learning, originally focused mainly on overt behavior but this standpoint was later developed to include also very complex learning and cognitive phenomena, like language acquisition. The model is general and extends its explanatory power far beyond the classroom. It describes and explains human behavior, learning and thinking, independently of situation or local conditions. In school, the presence of reinforcements in everyday work, like in teacher's way of treating the students or presenting the teaching content is easy to detect. This way the teacher supports the pupils' ambitions to perform well or makes them feel inferior.

The behaviorist model has been criticized because of its way to define knowledge making knowledge too simplified and of little value for complex processes like teaching, learning and understanding. Also there is a tendency to look at a human being in a very simplistic way making humans and human development dependent on external stimuli or

reinforcements. Questions regarding free will or qualitative variation in pupils' understanding of something, are not very well supported by behaviorist theory. But, on the other hand, a smile or a supportive nod by a teacher in school may make a difference to a young person's learning and studies. We all know that.

Klafki's model: The model was not originally rooted in empirical research. Like Tyler, Klafki also asks questions about the teaching-learning process, but with emphasis on a theory of teaching planning. Klafki's model is teacher oriented and more precisely focused around the lesson planning and concentrated on the relationship between the structure of the teaching and learning process (Lehr-Lern-Prozessstruktur). Klafki has though later revised his original theory from 1958, and has included, influenced by the Frankfurt school, a societal dimension. He labels his revised theory *Critical-constructive*, meaning a continuous reflection about the relationship between the school and teaching on the one hand and societal processes on the other hand. Didaktik is for Klafki a general notion for educational research directed to an intentional view of teaching and connected learning (Kansanen, 1990).

His questions start with the content of the lesson because the content will make and frame the instruction. The *what* question is thus at the first stage in focus. Therefore the structure of the content is crucial in his model. Responses about questions concerning the content structure can be educational only when they match the students' level of comprehension.

The content question thus leads to the next stage, to the *how* question focused on the method or methods to be used. He emphasizes the structure of interaction between the teacher and the students and the media to be used in order to enhance students' learning.

The value of Klafki's theory is considered to be the great emphasis he offers the curriculum in teacher's planning. Although the revised version of his theory includes a societal and critical aspect of curriculum planning it has been characterized as too soft and invisible beside the strong focus on a given content. His notion of knowledge, on the contrary, focusing on formal, material, and categorical dimensions (Bildung), has been criticized for being both too academic and too normative.

The Phenomenographic model: The model is grounded on the assumption that human beings are, by necessity, inclined to create meaning and meaningfulness from information encountered, It is a disposition that makes a pupil construct meaning of otherwise meaningless data. The aim for the teaching carried out, the pupil's understanding of the

teaching content, is in this perspective a highly problematic phenomenon, because of this constructive relationship to each pupil's way of thinking. This means that there may exist as many conceptions of a specific teaching content as there are children. Also the teacher's way of thinking about the phenomenon must be considered. Taken together, teaching must be seen as a highly complex task. Normally, however, as been shown by phenomenographic research, the number of qualitatively different conceptions about a phenomenon, are not large, which reduces the complexity somewhat.

The model emphasizes the individual's thinking and ability to make information meaningful. The perspective taken is called "second order" because it is directed at what the persons' think a phenomenon is, not what the phenomenon is. Teaching must, in order to be optimal, take into consideration that there may exist (and probably does) qualitative differences among the children regarding the content taught. The teacher must be trained to detect such qualitative differences and to find ways to use them in the teaching. It is obvious that ignorance of qualitative variation in pupil's understanding means that those who have understood the content the intended way can continue their studies and build on the acquired knowledge, while those who have understood the teaching content in a qualitatively different way, may experience difficulties to follow the teaching when the course continues.

Concluding remarks

The short critically examining overview of the three "models" shows aspects of the scope and the focus of the "models". We have to point out one eye sticking limitation of the "models". The issue of communicative interaction with students varies largely among the "models". The Behaviorist model more or less neglects the presence of language in the classroom. Klafki only briefly points out what he calls the structure of interaction. The Phenomenographic model relies, although not explicitly well expressed, however heavily on the verbal interactive information flow in the classroom, because there is the most valuable source of information for the teacher about the children's ways of thinking. But the verbal interaction is also valuable to the children, because it makes them learn and confront each other's ways of thinking about subject matter, making them able to relate their own thinking about something to the ways their fellow pupils think. This increases the probability that one way of thinking is contrasted with another ways of thinking leading to enhanced understanding among the pupils.

Despite the "models" vary in focus and scope, each of them is directed to the classroom and to the teachers' and students' interplay around the teaching-learning process. "Models" are always theoretical constructs and cannot as such be meaningfully applied to each real life concrete situation, but they can be characterized as attempts of explaining how to combine theory and practice. Models can provide views on educational phenomena because they can structure and simplify educational complexities. In their simplifying function they have to be treated carefully. The "models" always represent, as has been noticed, a reductionist picture of the reality. The reality remains wider, more complex and can never as such be trapped into any model, regardless the number of questions, boxes and arrows exposing the relationships. A model continues to be an abstraction of the reality – not the reality.

Although we can say that some of the exposed "models" already are part of the Didaktik tradition they cannot, so far, be viewed only as history. In modern educational literature we can still find them exposed, discussed and critically examined. They still can be found in schemes for lesson planning in teacher education and they still continue to produce structures for our way of thinking about teaching and learning.

REFERENCES

- Bandura, A. (1970). *Principles of behaviour modification*. London: Holt, Rinehart and Watson.
- Berliner, D.C. (1986). In pursuit of the expert pedagogue. *Educational researcher*, 15, 5-13.
- Berliner, D.C. (1994, July). *Assessing the skills of the expert pedagogues*. Paper presented at the 23rd Congress of International Association of Applied Psychology, Madrid, Spain.
- Dreyfus, H. (1979). *What computers can't do: the limits of artificial intelligence*. New York: Harper & Row.
- Eisner, E. (1994). *The educational imagination*. New York: Macmillan.
- Engelsen, B.U. (1990). *Kan läring planlegges?* Oslo: Universitetsforlaget.
- Gage, N.L. & Berliner, David C. (1979). *Educational psychology*. Chicago. Rand McNally College Publishing Company
- Gage, N.L. & Berliner, D. C. (1992). *Educational psychology*. Boston: Houghton Mifflin (International student edition)
- Grenfell, M. & James, D. (1998). *Bourdieu and education. Acts of practical theory*. London: Falmer.
- Heilä-Ylikallio, R. & Wenestam, C-G. (1993). *Preschool children's drawings about what it takes to read*. Paper presented at the 8th European Conference on Reading, Malmö, Sweden, 2-4 August.
- Heilä-Ylikallio, R. & Wenestam, C-G. (1994). *Pre-reader's pictures of reading*. Paper presented at the EARLI's Special Interest Group "Comprehension of Verbal and Pictorial Information" Conference "Construction of Knowledge in Verbal and Pictorial Environments" Conference Location: University of Helsinki, Helsinki, June 6-8.

Hopmann, S. (1997). Wolfgang Klafki och den tyska didaktiken. In: M. Uljens (ed.) *Didaktik – teori, reflektion och praktik*. Lund: Studentlitteratur.

Hopmann, S. (2000) Klafki's model of didaktik analysis and lesson. In: I. Westbury, S. Hopmann & K. Riquarts (eds.) *Teaching as a reflective practice. The German didaktiktradition*. London: Erlbaum.

Imsen, G. (1999). *Lärarens värld. Introduktion till allmän didaktik*. Lund: Studentlitteratur.

Johansson, B., Marton, F., & Svensson, L. (1985). An approach to describing learning as a change between qualitatively different conceptions. In A.L. Pines & T.H. West (Eds.), *Cognitive structure and conceptual change* (pp. 233-257). New York: Academic Press.

Kansanen, P. (1990). *Didaktiikan tiedetausta. Kasvatuksen teoriaa didaktiikan näkökulmasta*. Helsinki: Yliopistopaino.

Kansanen, P. (1999). The Deutsche Didaktik and the American research on teaching. In: B. Hudson, F. Buchberger, P. Kansanen & H. Seel *Didaktik/Fachdidaktik as science(-s) of the teaching profession?* Umeå: TNTEE Publications (2) 1.

Klafki, W. (1985). *Neue studien zur Bildungstheorie und Didaktik Beiträge zur kritisch-konstruktiven Didaktik*. Weinheim und Basel: Beltz.

Klafki, W. (2000). Didactic analysis as the core of preparation of instruction. In: I. Westbury, S. Hopmann & K. Riquarts (eds.) *Teaching as a reflective practice. The German didaktik tradition*. London: Erlbaum.

Lybeck, L. (1981). *Arkimedes i klassen. Ett ämnespedagogisk berättelse*. Göteborg: Acta Universitatis Gothoburgensis.

Maltén, A. (1978). *Mot en vidgad lärarroll*. Malmö: Liber

Marton, F. (1981). Phenomenography - describing conceptions of the world around us. *Instructional Science*, 10, 177-200.

Marton, F & Booth, S. (1997). *Learning and awareness*. Mahwah, New Jersey: LEA.

Marton, F. & Säljö, R. (1997). Approaches to learning. (pp. 39-58). In F. Marton, D. Hounsell & N. Entwistle (Eds.), *The experience of learning. Implications for teaching and studying in higher education*. Edinburgh: Scottish Academic press.

Neuman, D. (1987). *The origin of mathematical skills. A Phenomenographic approach*. Göteborg: Acta Universitatis Gothoburgensis.

Pramling, I. (1983). *The child's conception of learning*. Göteborg: Acta Universitatis Gothoburgensis.

Pramling, I. (1990). *Learning to learn*. New York: Springer Verlag.

Säljö, R. (1979). Learning from the learner's perspective. In: *Some common sense conceptions*. Reports from the Department of Education, Göteborgs universitet, nr 76.

Säljö, R. (1982). *Learning and understanding: A study of differences in constructing meaning from a text*. Göteborg: Acta Universitatis Gothoburgensis.

Seel, H. (1999). Allgemeine Didaktik (General Didactics) and Fachdidaktik (Subject Didactics). In: B. Hudson, F. Buchberger, P. Kansanen & H. Seel *Didaktik/Fachdidaktik as science(-s) of the teaching profession?* Umeå: TNTEE Publications (2) 1.

Skinner, B. F. (1975). The science of learning and the art of teaching. pp. 27-39. (Eds.), N. J. Entwistle and D. J. Hounsell. *How students learn*. Lancaster: University of Lancaster (originally published in 1954, Harvard Educational Review, 24, 86-97)

Strand, T. & Kvernbekk, T. (2000). Problems of educational models and their use. *Nordisk pedagogik [Journal of Nordic educational research]* (20) 1, pp. 1-12.

Thorndike, E.L. (1932). *The fundamentals of learning*. New York: Teachers College, Columbia University.

Tyler, R. (1949/1989). *Basic principles of curriculum and instruction*. Chicago: The University of Chicago Press.

Watson, J.B. (1924). *Behaviorism*. New York: W.W. Norton.

Wenestam, C-G. (1993). A critique of research on cognition and cognitive processes. *British Journal of Educational Research*, 63, 34-45.

Wenestam, C-G. (2000). The phenomenographic method in health research. pp. 97-115. (Eds.), B. Fridlund & C. Hildingh. In *Qualitative research methods in the service of health*. Lund: Studentlitteratur.

Wenestam, C-G., & Hansén, S-E. (2002). *Models of Didaktik in classroom: Implications for the practice*. Electronic Textbook Didaktik. www.ive.pa-linz.ac.at/etextbook. (in press)

Westbury, I, Hopmann, S., Riquarts, K. (2000). *Teaching as a reflective practice: the German didaktik tradition*. Mahwah, N.J.: LEA.

Joanna Anckar

FL, Doctorate, University of Jyväskylä

ELIMINATION AS A PROBLEM-SOLVING STRATEGY AT A MC-TEST OF FL LISTENING

Problem solving in general and in a language test situation

A test situation, like research, as well as much of our daily actions in general, can be seen as a series of problems that need to be solved in order for us to proceed in whatever we are focused on at a particular moment. In a (language) test situation, we normally get a task, most often in the shape of one or several questions that we need to answer in order for us to prove to the test administrator/user that we have reached a certain level of knowledge or ability. Added to the amount or the quality of particular pieces of knowledge or the ability we possess, we usually need to use different strategies in order to solve the task at hand. A test is therefore rarely a "pure" measure of any knowledge or ability, but also a function of how successful a test-taker is when solving a problem by the means of the strategies he or she considers appropriate.

In language testing contexts, Cohen 1998 (219ff) considers test-taking strategies consisting of both language use strategies and test-wisness strategies. Language use strategies consist of retrieval and communication strategies and are determined by proficiency in the language being assessed, whereas test-wisness implies making use of the respondent's knowledge how to take tests. Cohen (1998: 220) points out that no test-taking strategy is a good or a poor choice for a given task, but that it is dependent on how particular test-takers with particular cognitive characteristics, language knowledge and repertoires of test-taking strategies employ these strategies at a given task.

The multiple-choice test format

The multiple-choice (MC) test format has been severely criticised by language testing scholars for allowing for the strategies of guessing and elimination, that are considered to

negatively influence the reliability and the validity of a test. It is possible to give a multiple-choice answer without possessing the needed and targeted skill or knowledge, and to arrive at a correct answer by random guessing, thus undermining the possibility of the test to give a reliable picture of the respondent's skill. The validity of the test is also at stake: does the test measure the guessing ability and the good luck of the respondent more than the targeted construct, that is does the test allow for construct-irrelevant variance in the test scores?

There may naturally be cases where test-taking strategies can "artificially" inflate the test-taker's scores (Cf. Alderson et al. 1995:45) or the MC test method may encourage students to consider alternatives they would not otherwise have considered and make incorrect interpretations they might not otherwise have made.

Guessing and elimination at a MC-test of listening comprehension

When investigating the process of guessing at a MC-test of listening comprehension of French as a foreign language* and analysing test-takers' introspective comments I was struck by the multidimensionality of the reasons for guessing (cf. Anckar, 2006). Among the factors affecting the test-taking process there is the spoken text as one dimension, the task including the written question (the stem) and the three options as another and as the third dimension the candidates with their various personalities, skills and knowledge (language and other) and experiences. All these dimensions influence the test-takers' tendency to guess at an item (cf. Bachman & Palmer 1996: 204-205).

At the analysis of the reasons behind the strategy of guessing and the way the test-takers' had used the strategy it turned out that the guesses were not at all merely random guesses, but that there was proof of many cases where the guessing process was in fact a relatively high-level cognitive process. As Linn and Miller (2005: 343-344) point out, problem solving always involves a certain type of informed guessing. They compare the guesses to doubtful items with informed guesses we make when we predict weather or judge the possible consequences of a decision. Factors related to the quality of the test that seemed to have influenced the tendency to guess and that should be considered by the test constructors could also be identified by the analysis.

As elimination or ruling-out was an equally frequently expressed reason or method of responding to test items in the test under scrutiny, in the following I will look more closely into the way the candidates that took the analysed test of listening comprehension of French

* MC-test of listening of French as a foreign language used at the Finnish Matriculation Examination in spring, 2002.

as a foreign language have made use of that method, and how they have expressed this in their responses. The qualitative method I have developed I have called 'short written introspection' (or "write down thinking"), and it is a type of verbal protocol analysis. During the test event, the test-takers are asked to briefly write down their reasons for selecting a particular option at each item.*

Ebel and Frisbie (1991:156-157) note that the availability of the process of elimination is sometimes regarded as a weakness of the multiple-choice format. They conclude, however, that the use of this rather demanding strategy is justified, as the knowledge and ability required to properly eliminate incorrect alternatives can be closely related to the knowledge and ability required to select the correct alternative. They point out that few multiple choice items are likely to be answered correctly merely by eliminating incorrect choices and that often the process will actually involve comparative judgements of this alternative against that.

Haladyna (1994:152) points out that any multiple-choice item contains the elements of guessing and elimination, depending on the level of knowledge the test-taker can rely on at a particular item. In Cohen's (1998) classification, educated guesses – using background knowledge or extra-textual knowledge – are seen as belonging to the category of language-use based strategies, whereas elimination is classified as a test-wiseness strategy. Cohen (1998:230) describes the process of elimination as "[to] select a choice not because you are sure that it is the correct answer, but because the other choices don't seem reasonable, because they seem similar or overlapping, or because the meaning is not clear to you". In the context of this study I will interpret elimination as a larger category still, including Ebel and Frisbie's (1991) interpretation of elimination as making comparative judgements of the options.

In order to be able to analyse the responses given to this specific test of listening comprehension, it is necessary to have a picture of what the test process is like from the test-takers' point of view. In the following, I will first make a schematic description of the listening test process, before looking more closely at the introspective responses that reflect the nature of the strategy of elimination.

The test-taking situation

The participating test-takers (N:226) were at the stage where they were about to participate in the Matriculation Examination, their average ability level consequently being

* The larger PhD study consists of investigations of dimensions of the validity of the test, and the usefulness of the introspective method combined with traditional item analysis for investigating validity issues.

appropriate for taking this particular test. The test procedure – on some points deviating from the original test procedure of the Matriculation Examination – is as follows:

- 1) Test-takers read through the first two questions (items) consisting of a stem and three options in the target language French, questions referring to the first listening passage.
- 2) They then listen to the text passage.
- 3) During a pause (45 sec per item) they are asked to select an option.
- 4) After having listened to the first text passages and answered questions 1-11, they listen to the passages again.
- 5) At this stage, they are allowed to change their response, leaving the original choice.
- 6) During the same short pause they are asked to briefly justify their selection in answering the question "why did I chose option a/b/c"?
- 7) (After the 11 first items there are three items with open-ended short-answer questions that are not treated in this study.)
- 8) The same procedure as for items 1-11 is then followed for items 25-30.

The fact that the test procedure looks specifically like this is evidently important for the processes and strategies activated. As the test-taker is allowed, and indeed supposed, to look at the questions beforehand, she* has the possibility of making a preliminary idea about what the passage will be about. The fact that the question and the options are read through before listening to the passage has, in fact, two different effects. The most "strategic" or test-wise, or simply the most experienced participants may have a preliminary idea of which option seems likely to be the correct one even before hearing the text. The more skilful participants will probably be able to have expectations of the coming text contents. However, the weaker students may be confused by the options, being written in French, especially if they misunderstand them or find some of the written vocabulary unfamiliar to them. This may lead them astray, not giving them a possibility of interpreting the text along the intended contents.

After having listened to the text, the test participants are to take a stand concerning the correctness of each of the options in relation to the interpretation they have made of the text contents. It becomes clear that the process or strategy of elimination is indeed inherent in the nature of the test format. The test-taker may have some background information that tell her, for instance, which options are definitely NOT correct, which is also valuable information. As Buck (2001: 147) points out, test-takers normally have some comprehension of the point

* As the test-takers, as students of French as a foreign language in general, are to at least 95 % female, I will refer to an individual test-taker as 'she'.

being tested. Thereby, implausible distractors can be eliminated on the basis of partial knowledge (cf. Haladyna 1994: 152; Bachman & Palmer 1996: 204). Therefore, even if the test-taker does not know the correct answer, she is inclined to favour one response over another, perhaps without even knowing exactly why.

After the second listening of the text, the test-takers are given the possibility to revise their original interpretation and change their response, a procedure which has been very frequent. Some introspective responses thus focus exclusively on the reasons for the change.

The responses (N:3794) that were given by the test-takers to the question why they selected a particular option varied, but were similar enough across schools and individual test-takers for the researcher to establish a typology. Apart from guesses and uses of elimination there were responses containing bits from the contents of the text passage, ranging from words through partial idea units to summaries of the key contents but also misinterpretations of the message of the text. There were also responses that evidenced thinking on a "metacognitive" level: reflections on the test process, the test-taker herself or her experiences of the language. Some responses were vague or empty and were consequently not informative.

Research questions

This report will focus on the frequent cases of more or less explicit indications of uses of the strategy of ruling-out or elimination. The questions that I want to address are:

- 1) In what ways do the test-takers apply the strategy of elimination?
 - a. What subtypes of elimination or what ways of expressing the use of this strategy are there?
 - b. How frequent are these different subtypes in relation to the total amount of cases of this strategy?
- 2) Is there a relationship between the success at the individual items and the use of a particular type of elimination process?
- 3) Are various types of the elimination process used more frequently at particular listening ability levels (as determined by the total score at the test)?
- 4) Is there a correlation between the quality of an item and the use of the elimination process in general or a particular subtype of elimination?

The answers to these questions will enlighten the nature of the process of elimination from the point of view of the justifiability of the use of the process as it can be taken as a part of the listening comprehension construct. The hypothesis I have is that the introspective responses will prove that elimination is not in itself automatically a "bad strategy" incompatible with the construct of listening comprehension in a language use situation. Consequently, the criticism against the MC-test format from the point of view of the test-takers' use of strategies and processes that are not part of the construct of "natural" language use will not be entirely justified. However, as earlier studies on the process of guessing have indicated, the quality of the test and the individual items are essential: bad or opaque (unclear) items are likely to promote the use of "bad strategies" – e.g. random guessing or elimination based on superficial reasons - where the result of a test-taker is not dependent on the efficient use of construct-relevant processes, but construct-irrelevant ones.

I will first address the first research question, concerning the nature of the types of elimination strategies that have been employed in this particular test situation.

1 A. TYPES OF ELIMINATION AT THE TEST OF LISTENING COMPREHENSION

Under the category of elimination, I have grouped several different types of cases, that give indications of more or less conscious use of the ruling-out strategy. These subtypes seem to be on different cognitive levels, and further below I will verify if there is a relationship between the type of strategy use and the actual success level of the participants. There are altogether 596 instances of the ruling-out strategy among a total number of 3794 responses, giving at hand that as high a proportion as 16 % of all of the responses given to the 17 MC-items contains the element of elimination. In Table 1 are given the 13 types of cases of elimination, the number of cases as well as their proportion among the total number of cases:

Table 1: Subtypes of elimination, their number and proportion among all cases of elimination

Type of elimination	Number of cases	Proportion among all cases of elimination (N:596)
I Elaborated elimination	66	11 %
II Citation from text	57	9.5 %
III Elimination on meta-level	30	5 %
IV One option eliminated	28	4.5 %
V One option eliminated + guess	39	6.5 %
VI Best option	105	17.5 %
VII Only possible option	25	4 %
VIII Nothing said about the other options	30	5 %
IX Explicit mention of strategy	35	6 %
X Comprehension problems	32	5.5 %
XI 2 options are wrong	133	22.5 %
XII No good option	5	1 %
XIII Change explained	11	2 %
Total	596	100%

I will now proceed with my subjective definition and description of each of these subtypes, giving examples of responses that the test-takers have written down for different items. I will also comment on the possible background and consequences to the employment of these types of strategies.

I Elaborated elimination

I have considered this type consisting of "high-level" elaboration as the test-takers consciously seem to take into account each of the different options while considering the text contents. This seems a justified way of using the strategy, and a test-taking process that is intended by the test constructor at this specific test format. Hypothetically, this happens as follows: the test-taker listens to the text and forms an inner representation of the contents in working memory. She then compares this representation with each of the options, establishing the correctness or falseness of each of them. Obviously, the more she understands of the text, and the more exact an interpretation she has formed of it, the clearer the message will be, and the easier it is to compare the message with the representations that are made of the content of the options. If the interpretation of the text is correct, the key options should be selected as an obvious answer to the item in question. Here this type of elimination is exemplified*:

* The examples given are selected randomly from responses given to the different items by different test-takers as typical cases illustrating each of the types of elimination. The language of the responses is, according to the mother tongue of the test-takers, Finnish or Swedish.

- *Puhuttiin kaupoista, enkä ollut varma mitä B:ssä tarkoitetaan, mutta asiayhteyksistä päätin että vastaus on B. plus että en kuullut puhuttavan pienten kauppojen loppumisesta* 'They talked about shops, and I wasn't sure what they meant in B, but from the context I could infer that the response is B. Plus I didn't hear anything about the closing-down of small shops.' Item 1: (V9:6, A→)*
- *AX kyse muustakin kuin rahasta, BX tavalliset asunnot ovat liian kalliita* 'AX it was about other things also than just money, BX ordinary apartments are too expensive' Item 2: (G6:8)
- *Ovi oli auki - ei b, ei varastettu - ei a, c kuulostaa yhtenevältä tekstin kanssa* 'The door was open - not B, not stolen - not A, C seems to be in accordance with the text' Item 8: (E11:9)
- *Olisin valinnut C:n, mutta näkihän se joskus äitiään. Ihmisiä oli koko ajan ympärillä, eli B ei sitten ollut → päädyin A:han* 'I would have selected C, but she did see her mother sometimes. There were people around all the time, so it wasn't B then → I ended up with A' Item 11: (N10:9)
- *Se on kissalle → A ei käy. Hän ottaisi filettä → C ei käy* 'It is for the cat → A is not good. She would like a filet → C is not good' Item 29: (Å2:4)

The relative success of this particular subtype of elimination will be treated further below. The hypothesis is that this should be a successful strategy, in most cases leading to the rejection of the distractors, and the selection of the key.

II Citation from the text

Quite a few test-takers motivate their ruling-out of particular options by referring to words, phrases or idea units that they have grasped from the text. (The more complete interpretations where each of the options is considered in the light of the text are placed in the category of elaborated responses). The success of the test-takers that have given these particular responses varies according to the amount of text they have understood and the correctness of their interpretation, as well as according to their ability to relate their interpretation to the contents of each of the options.

Examples of this type of elimination include:

- *Tekstissä puhuttiin kaupoista, joten muut vaihtoehdot eivät tulleet kyseeseen* 'They talked about shops in the text, so the other options could not be possible' Item 1: (J8:6, A)
- *A ei ainakaan. Toisella kerralla tajusin kaunelusta enemmän. Jotain laihtumisesta.* 'At least not A. At the second listening I understood more about the text. Something about losing weight' Item 5: (U4:5, C→)
- *Muita vaihtoehtoja ei mainita. (Puhuttiin kaupasta)* 'They didn't mention the other options. (They talked about a shop)' Item 10 (Q1:4)
- *Itsestään selvää, koska puhuttiin jostain Descartes- järjestöstä, ja silloin C on ainoa järjevä* 'Self-evident, as they talked about a Descartes-society, and then C is the only reasonable one' Item 26 (N8:7)
- *"Etkö tiennyit sen olevan pakoll.?" → B ja C ei käy* 'Didn't you know that it is compulsory? → B and C are not good' Item 28: (N9:8)

* Test-taker identity code.

III Elimination on meta-level

This type of a selection is justified by grammatical, semantic or test strategic considerations. Examples of these justifications are found in:

- *Muut vaihtoehdot ei ole lähellä puheenaihetta* 'The other options are not close to the subject of discussion' Item 2: (O8:6)
- *Kuulin ettei ollut A, C kuulosti parhaalta, koska niin summittainen* 'I heard it wasn't A. C sounded the best, as it was so approximate' (N8:7)
- *Muut vaihtoehdot varmasti väärää, koska ne kerran mainittiin niin selvästi nauhalla →hämäys* 'The other options were surely wrong, since they were mentioned so clearly on the tape → a bluff' Item 9: (N8:7)
- *Joko A tai B, mielestäni vastauksen ei pitäisi olla imperfektissä joten B* 'Either A or B, I don't think the response should be in imperfect therefore B' Item 28: (E6:6, B)
- *Filettä ei ole enää, vastaus A olisi epäkohtelias* 'There is no more filet, option A would be impolite' Item 29: (T7:4)
- *En nyt tiedä, tässähän käy A ja B, jos nyt oikein vaihtoehdot ymmärrän suomeksi* 'Well, I don't know, here both A and B would go, if I understand the options correctly in Finnish' (V6:5)

IV One option eliminated

Sometimes one of the options has clearly stuck out as a distractor for the test-taker and this one option has been ruled-out immediately, as expressed by the test-takers in the following examples:

- *Ei A* 'Not A' Item 5: (J4:3)
- *Ei ainakaan B* 'At least not B' Item 8: (N12:11)
- *Mielestäni A tai C...ei ainakaan B* 'In my opinion A or C... at least not B' Item 10(Z3:3, A)
- *C ei voinut olla ja B kuulosti huonolta* 'It couldn't be C and B sounded bad' (S9:6, A)
- *Mielestäni A on sittenkin ainut mikä kävisi miehen kommenttiin. C se ei ollut ainakaan...* 'I think A is after all the only one that would go with the man's comment. At least it wasn't C...' Item 29: (V7:5, B→A)
- *Epäröintiä A:n ja C:n välillä* 'Hesitation between A and C' (S10:6, A)
- *Ei ainakaan B joten jäi 2 valittavaa. Päädyin sittenkin C:hen.* 'At least not B so I was left with 2 to choose between. I ended up with C' Item 30 (V7:5, A→)

V One option eliminated + guess

In related cases, the test-takers say that they have ruled out one of the options, and have guessed among the two remaining ones.

- *Ei ainakaan voi olla A, joten B tai C. C on arvaus...* 'At least it can't be A, so B or C. C is a guess...' Item 1: (B12:8,C)
- *Suljin pois vaihtoehtoja ja arvasin kahdesta* 'I ruled out options and selected between two' Item 3: (Ä8:7, B)
- *Arvaus kahdesta mahdollisesta* 'I guessed between two possible ones' Item 7: (J5:4, B)
- *Poissulkien + arvaamalla* 'By ruling-out + guessing' Item 7: (J7:5, C)
- *Myös A tuntui hyvältä vaihtoehdolta, mutta päädyin B:hen.* 'A felt a good option also, but I ended up with B' Item 25: (E2:2, B)

- *Arvasin, en osannut päättää B:n ja C:n välillä* 'I made a guess, I couldn't decide between B and C' Item 25: (N6:6, B)
- *Veikkaus B:n ja C:n välillä. A tuntui väärältä.* 'A guess between B and C. A felt wrong' Item 27 (N2:4, C)
- *C ei ollut oikein, arvaus An ja Bn välillä* 'C was not correct, a guess between A and B' Item 29 (B3:4, A)
- *A:sta ja C:stä tuntui paremmalta* 'Between A and C it felt better' Item 30 (Z6:4)

VI Best option

The next most frequent type of elimination consists of the cases where the test-takers indicate that the option they have selected is simply the best one. They tend to use superlatives of adjectives like 'good', 'suitable', 'probable' implying a comparison that has been made between the options. Does this imply that they do not consider any of the options being a convincingly good one but that the selected one appears to be the best among the proposed ones, or is it just a way of saying that they do not exactly know the reason for selecting a particular option? In both cases, it seems that the test-takers have considered the three options, compared them and arrived at a conclusion on which one to select.

This type is exemplified by:

- *C on vaihtoehtoista sopivin* 'C is the most suitable of the options' Item 2: (X3:5)
- *Paras vaihtoehto* 'The best option' Item 4: (S10:6, C)
- *Tuntuu todennäköisimmältä vaihtoehdolta* 'Seems like the most probable option' Item 6: (O8:6)
- *Tuntui oikeimmalta* 'Seemed to be the most correct one' Item 9 (Q2:5, B→C)
- *Näistä paras vaihtoehto mielestäni* 'The best option of these ones in my opinion' Item 9 (S7:6)
- *Sopivin vaihtoehto* 'The most suitable option' Item 26: (V1:1, B)
- *A vaikutti parhaimmalta* 'A seemed to be the best one' Item 26: (Z2:3, A)
- *Kaikkein mahdollisin vaihtoehto mielestäni* 'The most possible option in my opinion' Item 28: (V8:5)
- *Sopivimman tuntuinen vaihtoehto* 'The option that seemed the most suitable one' Item 30 (Ä13:8)

VII Only possible option

In some cases the test-takers express their reason for selecting an option with their feeling of it being the only possible alternative that is appropriate, logic or suitable, as exemplified in:

- *Ainut järkevä vaihtoehto* 'The only sensible option' Item 3: (E6:6, A)
- *Mikään muu ei tuntunut sopivalta* 'Nothing else seems appropriate' Item 3: (F3:5, A)
- *Ei voi olla mikään muukaan* 'It can't be any of the other ones' Item 6: (G8:9)
- *Ainoa, mikä mielestäni sopii* 'The only one that is appropriate in my opinion' Item 27:(J2:2, C)
- *A oli ainoa looginen jatka keskustelulle* 'A was the only logic continuation for the conversation' Item 28: (Ä15:8)
- *Ainoa, joka käy* 'The only appropriate one' Item 30: (R3:3)
- *Ainoa oikean kuuloinen vaihtoehto.* 'The only option that sounds correct' Item 30: (Y2:7)

VIII Nothing said about the other options

There are cases where the test-takers claim that they have selected an option because nothing else is said in the text about the other options. Here weaker students searching word-matching are most likely to arrive at a distractor, since one technique of creating distractors is to write one with an exact word-match compared to the text, but with a non-matching message. However, if the match is checked against the overall contents, the probability of success is greater. This will be verified when comparing the success rates of the test-takers having employed this type of elimination. Examples of this type include:

- *Nauhalla ei mainittu a eikä b kohtaa ja päädyin c:hen. Kuulin hyvin tämän kohdan toisella kerralla* 'On the tape, options A and B were not mentioned and I ended up with C. I heard this passage well at the second listening' Item 2: (U7:7, B→)
- *Muita mielestäni ei mainittu* 'I don't think the other ones were mentioned' Item 5: (R7:5)
- *Ei väittänyt A:ta tai C:tä* 'He didn't claim A or C' Item 5: (K15:7)
- *Hän haluaa muuttaa takaisin kotiseudulle keski-Ranskaan. Muita ei mainittu.* 'She wants to move back to her home region in the centre of France. The other ones weren't mentioned'(Q5:8, B→C)
- *A, koska muita ei sanottu selvästi.* 'A, since the others were not clearly said' Item 7: (Q3:7, C→A)
- *Muita vaihtoehtoja ei sanottu* 'The other options weren't said' Item 10: (R12:8)
- *C, koska muita ei mainittu.* 'C, since the other ones weren't mentioned' Item 26: (Q3:7)

IX Explicit mention of strategy

Some students have been able to name the strategy they have used, apparently being conscious about both the existence of this strategy and their use of it at that particular situation. An interesting factor to investigate is the ability level of the test-takers who have explicitly mentioned this strategy: are these the most successful ones, or is the success completely random, or perhaps the conscious use depends on factors like test experience?

Here are examples of this type:

- *Muut vaihtoehdot sulkeutuivat pois ja tämä jäi jäljelle* 'The other options were ruled out and this was left' Item 1: (E3:3)
- *Uteslutningsmetoden* 'Ruling-out method' Item 1: (H12:10)
- *Suljin muut vaihtoehdot pois kuullun perusteella* 'I ruled out the other options on the basis of what I heard' Item 4: (Y1:7)
- *Käytin poissulkemistaktiikkaa* 'I used the ruling-out tactics' Item 4: (E6:6, B)
- *Suljin pois vaihtoehdot yksitellen* 'I ruled out the options one at a time' Item 7: (Å8:7)
- *Poissulkemismenetelmä* 'Ruling-out strategy' Item 25: (Z4:4)
- *Sulkemalla aluksi väärät vaihtoehdot pois* 'By first ruling-out the wrong ones' Item 30: (Y1:7, A)

X Comprehension problems

Some of the responses reflect the situation where the test-takers' experiences of problems understanding the options influence their employing of the elimination strategy. Sometimes this has led to the rejection of the problematic option or options, whereas in other

cases it has been the opposite: a difficult word in an option has been taken to indicate that it is the key. In an ideal case, if the text has been correctly interpreted, the key option should give itself away easily. However, if there are problems in understanding either the text or the questions (stem or options) this will not be a simple task. From the point of view of the quality and reliability of the test, in cases where the spoken text has not been understood, the choice should be a distractor. However, the validity and the reliability of the test are at stake if the test-takers' comprehension of the written options determines the success at the test items. The options should therefore be clear and transparent, not containing exceptionally difficult vocabulary for the targeted ability level. The creation of options is not an easy task, since an exact but condensed meaning corresponding to the contents of a text passage has to be arrived at. It is important that the processing load for the written options do not hinder the test-takers' processing of the spoken text, a process at the heart of the construct of listening comprehension.

Various problems are reflected in the following examples:

- *En ymmärtänyt muita vaihtoehtoja (B,C) ja mielestäni puhuttiin kauppojen sulkemisesta!* 'I didn't understand the other options (B,C) and I think they talked about closing down shops' Item 1: (E7:6, A)
- *Ainut vaihtoehto, jonka ymmärsin* 'The only option that I understood' Item 4: (Z1:2, B)
- *Asunto oli kallis, enkä ymmärtänyt B-kohtaa...* 'The apartment was expensive, and I didn't understand option B' Item 6: (V5:4, C)
- *En kuullut mainittavan mitään A:tai C:hen liittyvää, joten otin B:n, jota en ymmärrä* 'I didn't hear mentioned anything related to A or C, so I took B, that I don't understand' Item 6: (N12:11)
- *Ainoa vaihtoehto jota en ymmärtänyt, ja muita ei mainittu tuolla tavoin* 'The only option that I didn't understand, and the other s were not mentioned like that' Item 8: (S9:6, A)
- *Ensimmäinen ei sovi, en tiedä mitä C tarkoittaa* 'The first one is not good, I don't know what C means' Item 25: (K7:5, B)
- *A:skulle vara för enkelt om det var svaret, C:visste inte vad "prix" betydde.* 'A: would be too simple if it was the response, C: didn't know what "prix" meant' Item 26: (D2:4, B)

XI Two options are wrong

A different version of the "best option" type of elimination is the one where the test-takers indicate that they have selected an option since the two other ones are wrong. Again the question arises whether the key option has not been clearly considered correct in the case if the test-takers have been forced to proceed through establishing that the two others are wrong. Examples are found in:

- *Muut vaihtoehdot huonoja* 'The other options are bad' Item 2: (M2:5, B→)
- *Kaksi muuta vaihtoehtoa on huonompia* 'The two other options are worse' (K19:7)
- *Mielestäni A tai B ei ollut oikein, joten vastasin C.* 'I thought A or B wasn't correct, so I answered C' Item 3: (B11:8)
- *Koska muut ei tunnu oikeilta.* (Karsii väärät) 'Since the others don't seem correct. (Sorts out the wrong ones) Item 4: (V9:6)
- *A ja C ei sovi* 'A and C are not good' Item 5: (O7:5)

- *De två andra alternativen passade inte* 'The two other options were not appropriate' Item 8 (H2:4, B)
- *Muut vaihtoehdot on tyhmiä* 'The other options are stupid' Item 8 (L3:8)
- *Mikään muu ei ole järkevä!* 'None of the others is reasonable!' Item 27: (B12:8)
- *Muut väärin (varma vastaus tässäkin)* 'The others are wrong (a confident response here also)' Item 29: (S10:6, A)
- *A ja B eivät ole loogisia, C kai menettelee.* 'A and B are not logic, I guess C is all right' Item 30: (Å14:8)

XII No good option

A handful of test-takers say that none of the options seem good. They have probably misunderstood the text contents, and thus find it difficult to match their representation with the options:

- *Tuntui ettei mikään käy, vaihtoehto tuntui parhaimmalta* 'It felt as if nothing is good, this option seemed the best one' Item 3: (S9:6, A→)
- *Mikään ei tunnu hyvältä...* 'Nothing seems good...' Item 6: (Å14:8)
- *Arvaus, ei mielestäni sanottu mitään vaihtoehdoista...* 'A guess, I don't think they said anything about any of the options...' (Z8:5, A→C)
- *Jaa-a. Ei oikein mikään sovi. A, eniten.* 'Hmm. None of them seems really good. A the best one.' Item 7: (G8:9)
- *Mielestäni mikään ei oikein sopinut, mutta ehkä C parhaiten kai...* 'I don't think anything was really appropriate, but maybe C is the best one I guess...' Item 27: (Z14:7, C)

XIII Change explained

Some test-takers have explained their reasons behind changing their option selection after the second listening of the text. The following types of responses are found:

- *Periaatteessa toi A sanottiin myös mutta ei pelkästään* 'In theory A was also said but not only' Item 1: (R12:8, A→)
- *Tuntui paremmalta vaihtoehdolta* 'Seemed to be the best option' Item 4: (X4:6, B→)
- *A kuulostaa paremmalta kuin C* 'A sounds better than C' Item 26 (U5:6, C→)
- *Arvaus, päätin vaihtaa, koska A tuntui luonnollisemmalta* Item 29 'A guess, I decided to change, as A seemed the more natural one' (R1:2, B→A)
- *C ei sovi sittenkään, joten A paras vaihtoehto.* 'C is not good after all, so A is the best alternative' Item 29 (J3:3, C→A)
- *Hahaa! Nainen halusi filettä kissalleen, eikä sitä ollut...joten B on sopiva. Korjasin.* 'Hahaa! The woman wanted filet for her cat, and there wasn't any left...so B is the suitable one. I corrected my choice.' Item 29 (L2:7, A→)
- *Ehkä A sopii sittenkin paremmin, innostuneempi reaktio* 'Maybe A is better after all, a more enthusiastic reaction' Item 30 (U7:7, C→A)

1B. THE FREQUENCY OF THE DIFFERENT TYPES OF ELIMINATION RESPONSES

The clearly most frequent subtype of elimination is the case where two options have been considered wrong (at 22.5 %), followed by the type where one option is considered the best one (at 17.5 %). These responses are rather vague, however, not revealing on what basis these judgments have been made. The subtypes that are, on the contrary, more explanatory are

the 'elaborated responses' and the 'citations', where there is a more clear stance taken towards each of the options and their correctness in relation to the text. The cases of 'elaborated elimination' and 'citations' each reach a proportion of approximately 10 %. Most of the other types are represented by around 5 % of the cases.

2. Types of elimination and success

The next question concerns the types of elimination that are related to the most successful outcome: what strategy has most frequently lead to the key option?

Table 2: Subtypes of elimination and proportion of correct responses (in ascending order).

Type of elimination	Number of cases	Proportion of correct responses
I Elaborated elimination	66	79 %
IV One option eliminated	28	71 %
III Elimination on meta-level	30	70 %
VII Only possible option	25	64 %
XI 2 options are wrong	133	61 %
IX Explicit mention of strategy	35	60 %
XII No good option	5	60 %
II Citation from text	57	56 %
VI Best option	105	49 %
XIII Change explained	11	45 %
X Comprehension problems	32	44 %
V One option eliminated + guess	39	36 %
VIII Nothing said about the other options	30	20 %
Total	596	
	Mean: 46	Mean: 55%

As expected, 'elaborated elimination' turns out to be the most successful type at this test: nearly 80 % of these cases have lead to the selection of the key (see Table 2 above). This type is followed by 'one-option elimination' and 'meta-level reasoning' at approximately 70%. An interesting result here is the difference between the success rates between the cases where one option has been rejected versus the cases where this is combined with guessing. In the latter case, the success rate is only 36 % - close to the likelihood of success at random guessing. This suggests that this type of elimination is inclined towards the guessing process more than the elimination process. The type related to the lowest proportion of success is the one where the test-taker says that nothing is said about the other options than the one she has selected. There is no evident reason for this low success rate.

3. Types of elimination and ability levels

The success of the employment of the different types of elimination at individual items is related to the test-takers' success levels. When the 226 test-takers are divided into three ability groups according to the total score obtained at the MC-items of the test of listening comprehension*, the question is if there is a preference of test-takers at certain ability levels towards selecting a certain type of elimination strategy.

Table 3: Number of cases of elimination type across ability levels

Elimination type	Ability level 1	Ability level 2	Ability level 3	Total
Elaborated	9	18	38	66
Citation	13	15	29	57
Meta	4	10	16	30
One	8	5	15	28
One + G	14	19	6	39
Best	57	35	13	105
Only	5	10	10	25
Not said	6	12	12	30
Explicit	11	18	6	35
Problems	9	12	11	32
2 wrong	55	40	39	133
No good	1	2	2	5
Change	9	6	0	11
TOTAL NR	197	202	197	596

The 596 total cases of elimination happen to be divided equally between the three ability levels (see Table 3 above): ability group 1 and 3 share the amount of 197, while there is only five more cases at ability level 2. Considering the fact that there are fewer test-takers placed in the highest ability group, the frequency of cases at the highest level is higher. Table 4 below shows how the proportions of cases representing each type of elimination are divided among the ability groups.

* The three ability groups are divided as follows: ability group 1: 0-7 points out of a maximum 17, N: 88; ability group 2: 8-10 p., N: 81, ability group 3: 11-17 p. N: 57.

Table 4: Types of elimination cases divided between the three ability groups

Elimination type	Ability level 1	Ability level 2	Ability level 3	Total
Elaborated	14%	28%	58%	100%
Citation	23%	26%	51%	
Meta	13%	33%	53.5%	
One	28.5%	18%	53.5%	
One + G	36%	49%	15%	
Best	54%	33%	12%	
Only	20%	40%	40%	
Not said	20%	40%	40%	
Explicit	31.5%	51.5%	17%	
Problems	28%	37.5%	34.5%	
2 wrong	41%	30%	29%	
No good	20%	40%	40%	
Change	49%	51%	0%	

The majority of the cases of 'elaborated elimination' (58 % of the cases) are found, as expected, among the test-takers at the highest ability group. The cases of 'citation' and 'one eliminated' are also at above 50 % among the highest-ability test-takers. 'Explicit ruling-out' is mentioned the most (at 51.5 %) at the middle ability group, while the 'best option'-based selection is found most frequently among the lowest ability test-takers. Problems with understanding the options have been experienced almost equally frequently at each of the ability levels.

Which are the most dominating types of elimination within each of the three ability levels? Table 5 shows all the percentages per ability group.

Table 5: Percentage of types of elimination within each ability group

Elimination type	Ability level 1	Ability level 2	Ability level 3
Elaborated	4.5%	9%	19%
Citation	6.5%	7.5%	14.5%
Meta	2%	5%	8%
One	4%	2.5%	7.5%
One + G	7%	9.5%	3%
Best	29%	17%	6.5%
Only	2.5%	5%	5%
Not said	3%	6%	6%
Explicit	5.5%	9%	3%
Problems	4.5%	6%	5.5%
2 wrong	28%	20%	20%
No good	0.5%	1%	1%
Change	2.5%	3%	0%
TOTAL	100%	101%	99%

In the first ability group, the two most frequent types employed are the 'best option' and the 'two wrong'- types, both at nearly 30%. These types of elimination do not reveal very much about the processes on which elimination has been based. This suggests either that the test-takers have simply chosen not to write down this complete information, or that the process of comparing the text contents to the contents of each of the options has failed at some stage: the processing of the text may have been complicated due to unfamiliar phonology, vocabulary or syntax; the test-takers may have not been able to keep the representation of the text long enough or hold a clear or complete enough representation in mind for the test-taker to be able to compare the representation with each of the options, or perhaps the stem and option themselves have been unclear. What is more, for a weaker test-taker the test task itself may have taken up the most of the response time, not giving them a chance to think very deeply about the supplementary task – the introspective response.

At the second ability level, the same two types of elimination ('best option' and '2 wrong') are still clearly the most frequent ones. A question is if the higher proportion of 'explicit elimination' and 'comprehension problems' can be taken to witness a growing consciousness of the entire process and the needed strategies?

The third ability level is different in that, while the '2 wrong'-type is here still represented by 20 % of the cases, the 'elaborated elimination'-type has almost an equal frequency with 19 % of cases. The proportion of 'citations' grows towards the higher levels, as well as the 'meta-level elimination' and the 'one-option elimination'.

All this suggests that there are indeed strategies of elimination on different levels, and the four types of elimination that may be considered to be on a higher cognitive

level (defined as conscious, well-targeted processes or strategies, based on a more or less correct representation of the oral text) are 1) elaborated elimination, 2) citations, 3) meta-level elimination and 4) one option eliminated. These are higher-level strategies both by their definition and by their association with /relation to test-takers on the higher ability levels. Added to this, the success level of the cases where 'elaboration', 'meta-level elimination' and 'one-option elimination' reach 70 % of more.

It seems meaningful to investigate if there is a statistical correlation between the frequency of the use of certain types of this strategy and the ability levels. A calculation reveals that there is a significant correlation (using Spearman's rho) between ability level and the use of the types: 'elaborated elimination', 'citation' and 'meta-level elimination': the higher the ability level, the more these strategies are used (see Table 6). Since the second variable has only three values, we have to be careful to draw any definite conclusions. Nevertheless, the tendency seems clear.

Table 6: Correlation between ability level and three types of elimination correlation.

	Abilitylevel	Elaborated	citation	meta		
Spearman's rho	Abilitylevel	Correlation Coefficient	1.000	1.000(**)	1.000(**)	1.000(**)
		Sig. (2-tailed)
		N	3	3	3	3
Elaborated	Elaborated	Correlation Coefficient	1.000(**)	1.000	1.000(**)	1.000(**)
		Sig. (2-tailed)
		N	3	3	3	3
citation	citation	Correlation Coefficient	1.000(**)	1.000(**)	1.000	1.000(**)
		Sig. (2-tailed)
		N	3	3	3	3
meta	meta	Correlation Coefficient	1.000(**)	1.000(**)	1.000(**)	1.000
		Sig. (2-tailed)
		N	3	3	3	3

** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Now we have established the importance of the differences in processing according to individual test-takers' ability levels. The next step will be to explore the relationship with item-based characteristics: is there a difference in the use of the different types of elimination as determined by the quality or characteristics of individual items?

4. Relationship between the quality of an item and the use of elimination

Another meaningful approach to the process of elimination is to look at how the

different types of elimination are used with the 17 MC-items: is there a difference between the use with individual items? The total amount of cases of elimination evidenced with the different items does not vary at a considerable degree between items: the total amount ranges from 16 to 58 cases per item, the mean being 35, the median 34.

Is there any relationship between the elimination types and the facility values and discrimination indices* of these 17 items? One hypothesis would for example be that, as a higher discrimination index (DI) implies an item that discriminates better between weaker and stronger students, there would be a relationship between the "higher-level" elimination strategies and a better DI according to the assumption that good items promote the use of "better" strategies.

Table 7 shows the only significant correlation, when DI was correlated with all the 13 types of elimination and the total amount of cases of elimination per item: the amount of 'meta-level' types of elimination correlated significantly at the 0.05 level with the DI. The better the item discriminates between test-takers at different levels, the more 'meta-level elimination' is evidenced at these items, and vice versa.

Table 7: Correlation between meta-level elimination and DI

		meta	DI
Meta	Pearson Correlation	1	.504(*)
	Sig. (2-tailed)		.039
	N	17	17
DI	Pearson Correlation	.504(*)	1
	Sig. (2-tailed)	.039	
	N	17	17

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

When the facility value (FV) (ranging from .0 to 1.0, where the optimal value is .50) is converted into a scale from 1-5, where 5 is the best value** there is a significant correlation at the 0.05 level between the FV and the amount of cases of 'elaborated elimination' (see Table 8). This implies that the closer an item is to the suitable level of difficulty, the more it is likely to promote higher-level elimination.

* These two factors are used as a basic indication of the item quality in traditional item analysis.

** Facility value scale: 5: .45-.55; 4: .40-.44, .56-.60; 3: .35-.39, .61-.65; 2: .30-.34, .66-.70; 1: .25-.29, .71-.75; 0: .20-.24, .76-.80

Table 8: Correlation between elaborated elimination and facility value

		FV	Elaborated
FV	Pearson Correlation	1	.508(*)
	Sig. (2-tailed)		.037
	N	17	17
Elaborated	Pearson Correlation	.508(*)	1
	Sig. (2-tailed)	.037	
	N	17	17

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

If we add up all the "high-level" types of elimination ('elaborated', 'citation', 'meta-level' and 'one eliminated') this value also correlated with the FV: the more optimal a FV (close to .50) the more frequently one of these strategies is used (see Table 9).

Table 9: Correlation between four high-level types of elimination and facility value.

		highlevel	FV
Highlevel	Pearson Correlation	1	.497(*)
	Sig. (2-tailed)		.042
	N	17	17
FV	Pearson Correlation	.497(*)	1
	Sig. (2-tailed)	.042	
	N	17	17

* Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Generally taken, this analysis of the use of elimination in relation to the individual items suggests that items of higher quality (according to a complicated analysis where several qualitative and quantitative factors are considered - FV, DI, discriminator analysis, as well as test-takers' responses and reactions to individual items) seem to promote the use of higher-level elimination processes: items 2, 5, 8 and 29 are all good items, and they all produce a relatively high number of these processes. On the other hand, items that according to the analysis are in some ways problematic (items 3, 6, 25 and 27) produce a low number of the cases of higher-level elimination.

Conclusions

There are some conclusions that can be drawn from this preliminary analysis into the strategy of elimination at a MC-test of listening comprehension. First of all, the analysis

seems to suggest that the claim put forth by Ebel and Frisbie (1991) is justified: elimination is indeed a high-level cognitive strategy, involving comparative judgments of the different options. However and secondly, depending on factors like the nature of the spoken text and the task (the question, i.e. the stem and options) or the individual test-taker's characteristics and experiences, the process can vary to a great extent. Some subtypes of elimination seem to be higher-level processes, leading to a more successful outcome, thus being associated with test-takers that have generally obtained higher scores in the test. Thirdly, items that are qualitative promote the use of meaningful, appropriate strategies and processes that are compatible with the description of the construct of listening comprehension targeted by the test constructors. Fourthly, the method of short written introspection has proven useful in enlightening the process of elimination at this test, where the cognitive activities are difficult to trace, since normally the product of the process is only visible in the shape of a selected option. In brief, elimination is a useful and acceptable strategy at problem-solving - in a test context as well as in research or in many daily cognitive human activities.

REFERENCES

- Alderson, J.C., C. Clapham & D. Wall (1995). *Language Test Construction and Evaluation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anckar, Joanna (2006). *Wild guess, lucky guess, good guess: hazarding at a multiple choice test of listening comprehension*. In Pietilä, P., Lintunen P. & Järvinen, H-M. (eds.), *Kielenoppija tänään - Language Learners of Today*. AFinLA Yearbook 2006. Suomen soveltavan kielitieteen yhdistyksen julkaisuja nro 64. Jyväskylä.
- Bachman, L. & A. Palmer (1996). *Language Testing in Practice*. Oxford: Oxford University Press.
- Buck, G. (2001). *Assessing Listening*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Cohen, A.D. 1998. *Strategies in Learning and Using a Second language*. London: Longman
- Ebel, R.L. & D.A. Frisbie (1991). *Essentials of Educational Measurement*. New Jersey: Prentice Hall.
- Haladyna, T. M. (1994). *Developing and Validating Multiple-Choice Test Items*. New Jersey: Lawrence Erlbaum Associates.
- Linn, R.L. & M.D. Miller (2005). *Measurement and Assessment in Teaching*. New Jersey: Pearson Education, Inc.

Leif Nordberg

Professor i statistik och ekonometri, Åbo Akademi

BRA, BÄTTRE, BÄST.

- NÅGRA TANKAR KRING RANGORDNANDETS PROBLEMATIK

1. Vem är bäst i fotboll?

Världsmästerskapen i fotboll sommaren 2006 i Tyskland slutade med att Italien blev världsmästare efter att i finalen ha besegrat Frankrike. Bronsmedaljerna togs av Tyskland medan Portugal blev fjärde. Rangordningen bland de fyra främsta var alltså 1. Italien, 2. Frankrike, 3. Tyskland och 4. Portugal. Utfallet av en fotbollsmatch påverkas förutom av lagens skicklighet också av många slumpmässiga eller s.k. stokastiska faktorer. De facto har det under de senaste åren utvecklats ett flertal modeller avsedda att beskriva hur slutresultat av en fotbollsmatch beror av både systematiska och stokastiska variabler. Typiska systematiska faktorer är spelarnas skicklighet och dagsform, hemmaplansförmåga och matchens betydelse. Uppenbart är dock att utfallet av en enskild match också beror på en massa tillfälligheter, d.v.s. om två lag skulle spela flera matcher mot varandra med samma spelare och inom en relativt kort tidsrymd på samma plats förväntar vi oss ingalunda att utfallet vore detsamma varje gång. Detta innebär att om av två lag, A och B, A är det "bättre" kan en enskild match ändå sluta oavgjord eller med seger för B. Följaktligen, i en serie av matcher såsom är fallet vid ett fotbolls-VM, kan det mycket väl gå så att det bästa laget inte ens kommer till finalen på grund av tillräckligt mycket otur i en enskild match.

Inför turneringen år 2006 gjorde Norsk Regnesentral en studie där man utgående från en a priori bedömning av de olika lagens styrka uppskattade vinstsannolikheten för samtliga deltagande länder. Utgångspunkten var en modell där man utgick från att antalet mål som ett lag gör i en match följer en poissonfördelning med en parameter som är beroende av kvoten mellan lagens styrka. Genom att utgående från denna modell göra ett stort antal simuleringar av hela turneringsprogrammet, kunde man för varje land uppskatta sannolikheten för att gå

vidare från grupp spelen, åttondedels-, fjärdedels- och semifinalerna samt slutligen vinna hela turneringen. Intressant att notera är att utgående från antagandet att Brasilien är det starkaste laget, gav simuleringarna som resultat att sannolikheten för att laget skulle vinna hela turneringen var ändå bara drygt 0.20 och för att ens nå semifinalerna bara 0.49. För Italien, alltså laget som blev världsmästare, var motsvarande sannolikheter 0.08 och 0.29. Om orsaken till att Italien de facto klarade sig mycket bättre än Brasilien berodde på att man underskattat lagets skicklighet eller bara på att laget hade god tur kan vi förstås aldrig veta. I sportsammanhang ligger ju hela charmen också just i det faktum att det inte alltid är den bästa idrottaren eller det bästa laget som vinner, utan att det alltid finns utrymme för överraskningar.

2. Hur framgångsrik är den "finländska modellen"?

En av hörnpunkterna i en marknadsekonomi är att företagen kan fritt tävla med varandra om konsumenternas gunst. Endel företag blir vinnare, medan andra går i konkurs eller elimineras på något annat sätt redan i ett tidigt skede av tävlingen. I våra dagar är det dock inte mera bara idrottsmän och företag som tävlar med varandra, utan också offentliga inrättningar såsom daghem och sjukhus uppmuntras till allt häftigare inbördes konkurrens. Det har också blivit populärt att göra upp och publicera rankinglistor över hur hela länder klarar sig i förhållande till varandra med avseende på t.ex. konkurrenskraft, framstegsvänlighet eller hållbar utveckling. I Saari & Sailas (2006) redovisas för hur Finland placerar sig enligt 12 olika kriterier på ekonomisk och social utveckling. Resultatet är tre guldmedaljer och två bronsmedaljer. Enligt samma kriterier som används för att rangordna länder enligt antal medaljer i bl.a. OS-sammanhang är Finland det bästa landet med Norge på andra plats. Finland är också det enda land som finns med bland de 15 bästa länderna enligt samtliga kriterier.

Man har ofta kritiserat den offentliga sektorn i Finland för ineffektivitet och utgående från olika mer eller mindre dubiösa undersökningar försökt visa hur mycket som kan sparas genom att privatisera möjligast mycket av den offentliga verksamheten. Intressant att notera är att enligt Världsbanken mått på hur effektivt förvaltningen genomdriver de reformer som politikerna kommit överens om (Government Effectiveness Index) kommer Finland på tredje plats efter Schweiz och Danmark, så åtminstone i detta avseende fungerar förvaltningen i vårt land väldigt bra.

Under de senaste åren har vi kunnat ta del av flera försök att göra upp både nationella och internationella rankinglistor inom utbildnings- och forskningssektorn. Av en räckvidd komparativa studier av inlämningsresultaten i skolorna är det speciellt PISA-undersökningen (Programme for International Student Assessment) som har väckt stor uppmärksamhet inte bara i Finland utan också i många andra länder. Inom ramen för PISA-programmet kartläggs med tre års mellanrum 15-åringarnas kunskaper och färdigheter i läsning, matematik och naturvetenskaper. Den senaste undersökningen, som utfördes år 2003, omfattade totalt 41 nationer av vilka 30 var OECD-länder. Gruppen av icke-OECD-medlemmar är mycket heterogen (bäst klarar sig i allmänhet Hongkong, Liechtenstein och Makao), varför man vid internationella jämförelser brukar koncentrera huvudintresset på OECD-länderna. Att speciellt PISA-programmet fått mycket uppmärksamhet i Finland är lätt förklarbart mot bakgrund av hur väl vårt land placerat sig i de olika "grenarna". Av Tabell 1 framgår hur Finland placerat sig inom de olika områden som PISA omfattat i de två senaste undersökningarna.

Tabell 1. Finlands placering bland OECD-länderna i PISA-undersökningarna åren 2000 och 2003

Färdigheter	Rang	
	År 2000	År 2003
Läsförståelse	1	1
Matematik	4	1
Naturvetenskap	3	1
Problemlösning	¹⁾	2

¹⁾ Ej undersökt

Källa: Pedagogiska forskningsinstitutet, Jyväskylä universitet.

Pressmeddelande 7.12.2004.

Mot bara en guldmedalj år 2000 var skörden tre år senare tre guldmedaljer och en silvermedalj. Inte att undra på att Finland blivit något av ett vallfartsland för pedagoger och skoladministratörer från hela världen.

3. Vilket är världens bästa universitet?

År 2005 publicerade en grupp forskare vid Jiao Tong universitet i Shanghai en rankinglista för världens alla universitet och högskolor som fick mycket publicitet.

De viktigaste kriterierna vid rangordnandet var antalet Nobel-pristagare, antalet forskare bland världens mest citerade forskare inom olika vetenskapsområden och antalet artiklar publicerade i internationella facktidskrifter. Vem som tar hem spelet i en ranking enligt dylika kriterier är knappast överraskande för någon. Guld- och bronsmedaljerna togs av Harvard och Stanford i USA, med Cambridge i England på silverplats. I Finland väckte det en viss förstämning att bara fem av våra universitet fanns med bland de 500 bästa, med Helsingfors Universitet som bäst med placeringen 76. Det är skäl att kraftigt understryka att rankingen i huvudsak baserade sig på totalvärdet för de olika indikatorerna. Storleken på universitetet beaktades bara genom att i totalindexet som en komponent ta med totalresultatet per antalet heltidsanställda forskare och lärare. Vikten för denna komponent var dock endast 0.10, vilket redan a priori gjorde det omöjligt för små universitet att placera sig i täten. Om man enbart tittar på det "storleksjusterade" resultatet kommer MIT i USA på en överlägsen första plats. Helsingfors Universitet bibehåller sin position som bästa finländska universitet med Åbo universitet och Tekniska högskolan i Esbo på andra resp. tredje plats. Om hur Åbo Akademi placerat sig med eller utan beaktande av storlekskorrigeringen vet vi inte, eftersom man publicerat resultaten bara för de 500 bästa universiteten enligt totalindexet, och på den listan finns Åbo Akademi inte med.

Ett smått roande exempel på vilka typer av problem som forskarna i Shanghai stötte på var att man inte kunde ta med de båda nuvarande universiteten i Berlin i undersökningen, eftersom universiteten tvistar om hur Nobelpristagarna från det gamla universitetet i Berlin från tiden före andra världskriget skall fördelas mellan de båda "arvtagarna".

4. Principerna för uppgörande av prestationsbaserade rankinglistor

Varför är det så intressant att göra upp rankinglistor och hur skall vi förhålla oss till dem? Hur tillförlitliga är de och till vad kan de utnyttjas? När det gäller toppidrott, vare sig nationell eller internationell, kan man säga att hela idén går ut på att åstadkomma en rangordning, åtminstone i fråga om topplaceringarna. Det är dock mer eller mindre ointressant att närmare analysera hur tillförlitliga rangordningarna är, eftersom charmen i det hela ligger just i att de är mer eller mindre "otillförlitliga", d.v.s. att det "sämre" laget kan vinna över det "bättre" laget eller att någon idrottare helt överraskande kan ta guld i OS. Man kan t.o.m.

påstå att i dessa dagar, då mycket av toppidrotten är intimt kopplad till spelindustrin, är förekomsten av "överraskningar" ett livsvillkor för att verksamheten skall kunna fortgå. Om det däremot finns skäl att anta att rangordnandet av t.ex. skolor eller universitet kan påverka såväl deras popularitet bland studerandena som tilldelningen av budgetmedel är situationen helt en annan. I detta fall är det uppenbart viktigt att rankinglistan håller måttet med avseende på såväl validitet som reliabilitet. I det följande skall vi analysera närmare hur man i allmänhet brukar göra dylika jämförelser mellan olika högskolor. Vi skall också redogöra för några av de viktigaste felkällorna vid uppgörandet av prestationsbaserade rankinglistor. Närmast tänker vi på rangordnandet av universitet, institutioner eller enskilda forskare, men problematiken är långt densamma för alla organisationer och enheter, vilkas verksamhet inte "evalueras" på en marknad.

I Finland har under de senaste åren publicerats åtminstone två undersökningar med mål att mäta och rangordna högskolorna enligt effektivitet. I Kivinen & Hedman (2004) rangordnades högskolorna utgående från deras förmåga att utnyttja de tillgängliga resurserna för att producera resultat inom ramen för sina huvuduppgifter, nämligen forskning och undervisning. Med beaktande av volymen på verksamheten och utbudet av ämnen visade det sig att Helsingfors Universitet var bäst, medan Åbo universitet och Uleåborgs universitet lade beslag på de följande platserna. I Neittaanmäki et al. (2005) var målsättningen långt densamma, men de utnyttjade kriterierna delvis andra. Den relativa effektiviteten för en given fakultet med avseende på utbildning och forskning mättes genom för varje fakultet räkna ut kvoten mellan andelen utexaminerade resp. antalet vetenskapliga publikationer (enligt olika kriterier) och andelen av den totala kostnaden för utbildning och forskning inom det berörda ämnesområdet i landet (med och utan extern finansiering). Effektiviteten för hela högskolan erhöles genom att väga samman de fakultetsvisa effektivitetsmåttan med fakulteternas andelar av högskolans totala kostnader. Resultatet var att oberoende av om man utgick från grundfinansieringen eller totalfinansieringen kom Åbo Akademi på första plats. Om man enbart beaktade grundfinansieringen delade Jyväskylä universitet och Tekniska högskolan i Tammerfors på andra och tredje platsen. Däremot, om man utgick från totalfinansieringen kom Åbo universitet på andra och Svenska handelshögskolan på tredje plats. Resultaten avvek i varje fall ganska väsentligt från den rangordning som Kivinen och Hedman presenterade. Uppenbart är sålunda att man kan komma till mycket olika resultat beroende på vilka kriterier och vilket typ av metodik som rankinglistan baserar sig på.

I många andra länder, där rangordnandet av högskolor har betydligt längre anor, anses rangordningarna ge viktig information inte bara för tjänstemännen inom utbildningssektorn

och högskolorna själva utan också för studerande, som funderar på var de skall studera, och arbetsgivare, som skall välja mellan sökande till olika tjänster. I vårt land synes man, åtminstone tillvidare, vara mest intresserade av att mäta olika enheters produktivitet, d.v.s. att ta reda på vilka högskolor som det lönar sig att satsa på vid uppgörandet av högskolebudgeten. Grovt taget synes utgångspunkten i de flesta studier av denna typ vara den, att verksamheten kan beskrivas med en enkel "produktions-funktion" av typ:

$$(1) \quad O_h = \alpha_h I_h$$

O_h = resultat ("output") vid högskolan h ,
 I_h = resurser ("input") vid högskolan h ,
 α_h = effektivitetsparameter för högskolan h ,
 $h = 1, 2, \dots, H$.

Resultaten och resurserna mätes per någon lämplig tidsperiod, t.ex. ett år eller 3-5 år. För att förenkla beteckningarna har tidsindexet utelämnats. Högskolorna huvuduppgift har traditionellt ansetts vara att bedriva forskning och meddela undervisning, även om man under de senaste åren också betonat högskolornas ansvar för den regionala utvecklingen och annan samhällsservice. Ofta använda indikatorer på resultatet av forskningen är antalet artiklar eller citeringar i internationella facktidskrifter och antalet forskare bland de internationellt mest citerade forskarna inom resp. område. För undervisningen är det kutym att använda indikatorer såsom antalet examina på olika nivåer och olika mått på hur de utexaminerade placerat sig på arbetsmarknaden. Resurserna mäts vanligen med antalet tjänster av olika typ och tillgången till budget- och andra medel. Intressant är att man vid tolkningen av resultaten synes mer eller mindre axiomatiskt utgå från att genomsnitts- och margineffektiviteten är densamma, d.v.s. att den tillväxt i resultatet som en utökning av resurserna med en enhet medför sammanfaller med det genomsnittliga resultatet per utnyttjad resursenhet hittills. Intressant vore att undersöka om detta antagande faktiskt håller sträck också inom forskning och utbildning.

Huvudintresset knyts till effektivitetsparametrarna α_h , $h = 1, 2, \dots, H$, som antas mäta högskolornas produktivitet och ange vilka enheter det lönar sig att satsa på. Om det vore möjligt att mäta det totala resultatet av verksamheten och de totala resurserna som högskolan

förfogat över med endimensionella indexar kunde värdet på α_i uppenbarligen enkelt uppskattas med

$$(2) \quad \hat{\alpha}_h = \hat{O}_h / \hat{I}_h,$$

där beteckningen " $\hat{}$ " anger att det är fråga om uppskattade värden. Det förefaller dock uppenbart att det är mer eller mindre omöjligt att på ett meningsfullt sätt kombinera ihop resultaten inom undervisningen och forskningen i ett enda resultatindex. Beräkningarna försvåras ytterligare av de flesta högskolorna är multidisciplinära. Den lösning som man vanligen tillgriper är att göra beräkningarna uppgiftsområdesvis, d.v.s. för varje högskola beräknas en räkna värden

$$(3) \quad \hat{\alpha}_{hk} = \hat{O}_{hk} / \hat{I}_{hk}, \quad k = 1, 2, \dots, K,$$

där indexet k anger ett visst uppgiftsområde (t.ex. grundutbildningen inom naturvetenskaper eller forskningen i humanistiska ämnen). Uppskattningen av totaleffektiviteten erhålles sedan genom att väga samman de uppgiftsspecifika värdena, d.v.s. man utnyttjar estimatorm

$$(4) \quad \tilde{\alpha}_h = \sum_{k=1}^K w_{hk} \hat{\alpha}_{hk},$$

där som vikter (w_{hk}) kan användas t.ex. uppgiftsområdets andel av högskolans totalutgifter (i den mån detta går att beräkna på ett meningsfullt sätt). För att förbättra jämförbarheten hos effektivitetsparametrarna för olika uppgiftsområden, gör man ofta ytterligare någon form av standardisering, t.ex. genom att sätta värdena i relation till genomsnittsvärdet för alla högskolor för resp. uppgiftsområde (jfr Neittaanmäki et al. 2005). Vanligt är också att presentera resultaten i form av indextal. De flesta studier där målet varit att rangordna högskolorna enligt effektivitet baserar sig sålunda på någon form av sammansatt prestationsindex av typ

$$(5) \quad \hat{P}_h = \sum_{k=1}^K w_{hk} \hat{P}_{hk},$$

där P_h står för totalindexet och P_{hk} för de uppgiftsspecifika indexen medan w_{hk} anger vikter.

Viktigt att notera är att hur betydelsefull en viss komponent är för variationen i värdet på totalindexet beror såväl av storleken på vikten som av variationen i komponentindexen.

5. Hur tillförlitliga är rankinglistorna?

Ju tillförlitligare prestationsindexet är, desto tillförlitligare är också rangordningen. Omvänt, ju mera prestationsindexet brister i validitet och reliabilitet desto större är risken för att rangordningen blir felaktig.

Kvaliteten på ett sammansatt index är självfallet i sin tur beroende av hur tillförlitliga de olika komponentindexen är. I många fall måste man dessutom räkna med att valet av vikter med nödvång blir mer eller mindre godtyckligt. Det är uppenbart omöjligt att utveckla några objektiva kriterier för att jämföra t.ex. effektivitet inom undervisningen med effektivitet inom forskningsverksamheten.

I fråga om de egentliga prestationsindexen vore det viktigt att kunna skilja åt systematiska och slumpmässiga variationer. Detta kräver i de flesta fall att man utnyttjar någon typ av stokastisk modell för att beskriva den datagenererande processen. Nedan ges några exempel på hur man kunde gå tillväga i detta avseende.

Exempel 1. Om ett av de kriterier som ingår i indexet bygger på andelen av de utexaminerade som erhållit ett mot utbildningen svarade arbete t.ex. inom två år efter avlagd examen, är det viktigt att eliminera effekterna av sådana variabler som högskolan inte har någon kontroll över. Exempel på sådana variabler kan vara utbudet av arbetsplatser av ifrågavarande typ, studerandens möjlighet att under studietiden erhålla praktikantplatser och de utexaminerades köns- och åldersfördelning. För att kunna mäta betydelsen av vid vilken högskola examen avlagts, bör man utföra någon typ av logistisk regressionsanalys, där man förklarar sannolikheten för att få anställning förutom med vid vilken högskola examen avlagts också med de ovan nämnda strukturella faktorer. Självfallet är att om en dylik indikator får en stor betydelse för rangordningen, samtidigt som det vid beräkningarna inte görs korrigeringar för variabler av ovan nämnd typ, ökar detta risken för att man tillgriper olika typer av diskriminerande intagningsförfaranden.

Exempel 2. Såsom en viktig indikator på hur resultatrik forskningsverksamheten varit används ofta antalet artiklar utkomna i internationella facktidskrifter. Speciellt vid jämförelser som baserar sig på separata analyser för olika ämnen eller ämnesområden, måste man, åtminstone när det gäller förhållandena i vårt land, utgå från att det i praktiken handlar om att jämföra hur många artiklar enskilda forskare eller mycket små forskargrupper lyckats

publicera under en relativt kort tidsperiod. Eftersom den slumpmässiga variationen uppenbarligen i detta fall kan vara betydande, är det rimligt att använda t.ex. en poissonmodell eller någon annan motsvarande modell för att kunna skilja åt slumpmässiga och systematiska effekter. För en närmare studie av olika möjligheter i detta avseende, se t.ex. Nordberg (2006).

Överlag måste man räkna med att i komponentindexen alltid ingår större eller mindre "mätfel", vilket i kombination med subjektiviteten i valet av vikter, medför att också värdet på det slutliga effektivitetsindexet kan innehålla betydande både systematiska och slumpmässiga mätfel. Även om praxisen att presentera resultaten av mätningarna i form av en rankinglista kan betraktas som ett sätt att i viss mån gardera sig för effekterna av mindre mätfel, måste man beakta att skillnaderna mellan högskolorna, åtminstone i Finland, a priori kan antas vara rätt små. Detta innebär att även mindre justeringar av värdet på produktivitetsindexet kan avsevärt påverka rangordningen mellan högskolorna. Därför är det viktigt att man jobbar vidare med att förbättra kvaliteten på basindexen. Minst lika viktigt är dock att också försöka utveckla metoder för att mäta hur tillförlitlig en given rangordning kan antas vara. Speciellt som man kan vänta att intresset för att rangordna inte bara högskolor utan också t.ex. gymnasier, hälsocentraler och socialbyråer kommer att bara öka, vore det viktigt att också alla rangordningar, såsom all annan statistik, förses med utförliga kvalitetsdeklarationer.

REFERENSER

Kivinen, O. ja J. Hedman (2004): Yliopistolaitoksen tuloksellisuus Suomessa 1999 – 2003. *Raportti 64*. Koulutussosiologian tutkimuskeskus, Turun yliopisto.

Neittaanmäki, P., Neittaanmäki, R. ja T. Tiihonen (2005): Yliopistojen tutkintokoulutuksen ja tutkimuksen rahoitus ja tulokset 2000- 2004. *Tutkimuslauseita 26*. Koulutuksen tutkimuslaitos, Jyväskylän yliopisto.

Nordberg, L. (2006): On the reliability of performance rankings. In: Liski, E., Isotalo, J., Niemelä, J., Puntanen, S. and G.P.H. Styan (ed.): *Festschrift for Tarmo Pukkila on his 60th Birthday. Report A 368*. Department of Mathematics, Statistics and Philosophy, University of Tampere, 205 – 216.

Saari, J. ja R. Sailas (2006): Suomi –moniulotteinen menestyjä. *Hyvinvointikatsaus 2/2006*, 41 – 47.

Norsk Regnesentral: <http://vm.nr.no>

Shanghai Jiao Tong University: <http://ed.sju.edu.cn>

Jan Otto Andersson

Docent, Åbo Akademi Univeristy

FINLAND NUMBER ONE

"It is a lottery prize to be born in Finland". This saying was coined in the 1980s, when Finland was experiencing stable economic growth and full employment, in a world troubled by inflation, unemployment, exchange rate volatility and chronic public deficits. After the revaluation of the markka in 1989 the figures showed, that in terms of GDP per capita (uncorrected for differences in the domestic price levels), Japan and Finland were the leading nations of the world, a sense of euphoria spread on the economy pages.

Then befell the "suuri lama" - the great depression - and Finland had become the first OECD-country to experience such a dramatic economic crash since the Second World War. Euphoria turned into an almost tangible crisis consciousness. Not until the glorious victory over Sweden in the ice hockey world championship in 1995 did times become more cheerful. Another encouraging event was the remarkable success of Nokia. A few years earlier this archetypical national conglomerate had been on the brink of bankruptcy, but now it was a world leader in a rapidly expanding niche.

At the end of the 1990s Finland again had become *the* success story.

Books describing Finland as a model or miracle emerged. Richard Lewis, who "lectures and consults worldwide with clients that include Mercedes-Benz, Nokia, Rolls Royce, Volvo, Deutsche Bank and Unilever", wrote a book teasing his readers with questions like:

- Why is Finland number one in global competitiveness?
- Why is Finland number one in mobile phones?
- Why is Finland regularly voted as the least corrupt country in the world?
- How did Finland become the world leader in managing water resources?
- Why are Finns regarded as the ideal peacekeepers?
- Why is the future Finnish?

The renowned sociologist Manuel Castells and his Finnish co-author Pekka Himanen published a book called *The Information Society and the Welfare State: The Finnish Model*. The story they told is about a country that had been on the frontier of the informational revolution. Its main contesters were Silicon Valley and Singapore, but compared to California Finland had managed to maintain a welfare society for all, and Singapore was still a very authoritarian regime.

The stream of comparative studies, in which Finland was put at the top of the list, enticed me to a new hobby; I started to collect cases of "Finland number one".

I shall bore you with presenting samples from my collection:

Greatest "equality of happiness"

World Database of Happiness ranked "Equality of Happiness" in 59 nations in the 1990s. How much do citizens differ in their enjoyment of life?

	Top most equal
Finland	1,55
Netherlands	1,58
Canada	1,73
Switzerland	1,74
Japan	1,75

(http://www.eur.nl/fsw/research/happiness/hap_nat/nat_fp.htm)

(According to the latest data Finland no longer leads this league.)

Best "socio-economic security" for workers - at least almost

According to an ILO-study of more than 100 countries on the socio-economic security of workers, Finland was ranked second after Sweden, but ahead of Norway, Denmark and the Netherlands. Finland was on top in two indicators, "the possibility of the employees to influence their work" and "protection against illegal firings". It was second in "the ability to develop working skills", and third in "the possibility to make one's voice heard e.g. through the trade union". (Helsingin Sanomat 2.9.2004 s. B1.)

(<http://www.ilo.org/public/english/protection/ses/index.htm>)

Best "environmental sustainability"

According to a study by Yale Center for Environmental Law and Policy and Center for International Earth Science Information Network, the top five countries ranked by an environmental sustainability index for 2001 were:

Finland	80.5
Norway	78.2
Canada	78.1
Sweden	77.1
Switzerland	74.6

(www.ciesin.org/indicators/ESI/pilot.esi.html)

Best international competitiveness

Two Swiss institutes - WEF and IMD - publish yearly ranking lists of the competitiveness of nations. WEF uses two indices "Growth Competitiveness" and "Current Competitiveness". IMD uses only one, but separates countries into big (more than 20 million inhabitants) and small. The IMD-index is constructed in such a way that bigness per se increases competitiveness.

Finland has been on top several times in all three indices. It is regularly number one in the WEF-rankings and in the IMD-rankings for small countries. In the WEF 2003 report Finland was number one both at "current competitiveness" and at "growth competitiveness". In earlier studies all public expenditures were given negative signs; now only "non-productive" public expenditures were reckoned as minuses.

Top ten in "growth competitiveness"

1. Finland, 2. USA, 3. Sweden, 4. Denmark, 5. Taiwan, 6. Singapore, 7. Switzerland, 8. Iceland, 9. Norway, 10. Australia.

Top ten in "current competitiveness"

1. Finland, 2. USA, 3. Sweden, 4. Denmark, 5. Germany, 6. Britain, 7. Switzerland, 8. Singapore, 9. Netherlands, 10. France.

Finland was second best on all main indicators: macroeconomic stability, quality of public institutions and technological development. (Helsingin Sanomat, 30.10.2003 B1)

Recently the WEF-list for 2004-2005 was released. Finland once more was ahead of the pack. (Helsingin Sanomat 14.10.2004, B1.)

(<http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme%5CGlobal+Competitiveness+Report>)

According to the World Economic Forum and Harvard University "Global Competitiveness Report 2000", which I have looked at more closely, Finland was number one in regard to:

- Independence of civil service
- Institutional stability (with Luxembourg)
- (Little) Time with government bureaucracy
- (Few) Irregular payments (with Luxembourg)
- Judiciary independence (with Luxembourg)
- Corruption in legal system (with Luxembourg)
- Compensation for state interference
- Police protection (with Luxembourg and Denmark)
- (Lack of) Organized crime (with Luxembourg and Denmark)
- (Small costs of) Lawsuits
- Overall infrastructure (with Singapore)
- Telephone service (with Luxembourg)
- Cellular telephones
- International telephone service
- Internet access
- E-mail (with Luxembourg)
- Internet for information (with 24 others)
- Satisfied demand for phone lines (with 28 others)
- Cellular telephone density
- (Small) Difference in quality of schools
- Quality of health care (with Austria)
- Union power (Sweden second, "bad" for competitiveness)
- (Low individual company) wage setting (with Ireland, "bad" for competitiveness)
- Technology sophistication (with USA)
- Research collaboration (with local universities)
- Bond market (companies can borrow internationally)
- Stock market (companies can raise money by issuing shares)
- Foreign exchange (availability)
- (Future) Exchange rate volatility
- Access to foreign capital markets (with the Netherlands, Switzerland, Hong Kong)
- Foreign access to capital markets (with Hong Kong)
- Legal protection and new businesses
- Sophistication of buyers
- Anti-monopoly policy (with Australia)
- Pervasiveness of clusters
- Technology development (own new products and processes)

- Product design
- Production processes (most efficient technology)
- Competence of senior management
- (Stringent) Air pollution regulation
- Water pollution regulation
- Toxic waste disposal regulations
- (No) Subsidies for energy or materials usage
- Effectiveness of (environmental) regulations
- Enforcement of regulations

According to the IMD ranking (World Competitiveness Yearbook 2003) the top list for countries with less than 20 million inhabitants was: 1. Finland, 2. Singapore, 3. Denmark, 4. Hongkong, 5. Switzerland.

Finland was number one concerning the efficiency of public administration, the efficiency of the companies and the quality of the social infrastructure. Among the large countries only the USA was ahead of Finland (Helsingin Sanomat 14.5.2003).

Best public sector, least bureaucracy for firms

During its EU-chairmanship the Netherlands made a study of the public sector services, especially their efficiency, for 22 countries. The study used indicators for economic performance, education, health, criminality and welfare. The result was:

1. Finland, 2. Luxembourg, 3. Ireland, 4. Sweden, 5. Denmark, 14. USA.

(Helsingin Sanomat (from Hallinto-lehti 1/2005) 14.5.2005 A10)

A study made by the Fraser institute of 123 countries, the firms met with least bureaucracy in:

1. Finland, 2. USA, 3. Britain, 4. Denmark, 5. Sweden, 6. Estonia, 7. Ireland, 8. Netherlands.

(Helsingin Sanomat 10.3.2004 B1)

Most researchers, most royalties

In 2002, 70,000 persons were engaged in R&D-activities in Finland. The proportion of the labour force, 2 per cent, is the highest in the OECD. As to the proportion of GDP allocated to R&D Finland was second to Sweden (Helsingin Sanomat 5.11.2003 A11).

Royalties and license fees were 220 USD per person in 2000. (Luxembourg was a little higher; Sweden came third with 144 USD) (Human Development Report 2002).

Best reading literacy, best at maths

In the first PISA study presented by OECD and UNESCO the Finnish 15-year-olds had the best reading abilities in comparison to 43 countries:

1. Finland, 2. Korea, 3. Hong Kong, 4. Canada, 5. Japan.

In the second PISA study we can read:

Finland once again came out top in the OECD's latest PISA study of learning skills among 15-year-olds, with high performances in mathematics and science matching those of top-ranking Asian school systems in Hong Kong-China, Japan and Korea.

Finland already led in the PISA 2000 reading assessment, and in PISA 2003 it maintained its high level of reading literacy while further improving its performance in mathematics and science. In mathematics, here the PISA 2003 tests sought to establish how well students can develop and apply mathematical models to deal with real-life tasks and interpret, validate and communicate the results.

Australia, Canada, Finland and Japan stand out for high standards of both quality and equity, with above-average mathematics performance and below-average impact of socio-economic background on student performance. In contrast, results for Belgium, Germany, Hungary and the Slovak Republic reveal large socio-economic inequalities in the distribution of educational opportunities.

By now you must be tired of this bragging, but the list in my computer is 16 pages long. Many of the items concern the position of women, from the first women elected into parliament to Finland being the first country with a female president (Tarja Halonen) and prime minister (Anneli Jäätteenmäki) at the same time. Quite often the law-abiding character is highlighted; Finns are Europe's most law-abiding drivers, and they also pay their bills on time.

It also contains a few rankings according to which matters in Finland are the worst, at least in Europe: 11-year-olds do not like to go to school and old men tend to be on pension due to illness or disability.

A startling item is the following: The index of subjective social isolation and the index of social devaluation were highest in Finland for the whole population, according to the Eurobarometer 2002. Among people with the lowest incomes the indices for Finland were much higher than in other EU-countries. "Social devaluation results from the internalisation of a negative self-image connected with a lack of social integration, not feeling trusted, feeling shut out, or having bad reputation."

There were other collectors than me of top positions for Finland. The monthly supplement of Helsingin Sanomat, Kuukausiliite, published an article "Maailman paras EU-maa" (The best EU-country in the world) in June 2003. It contained a collection of more or less funny items where Finland came first - or last - in the EU. Here are some of them:

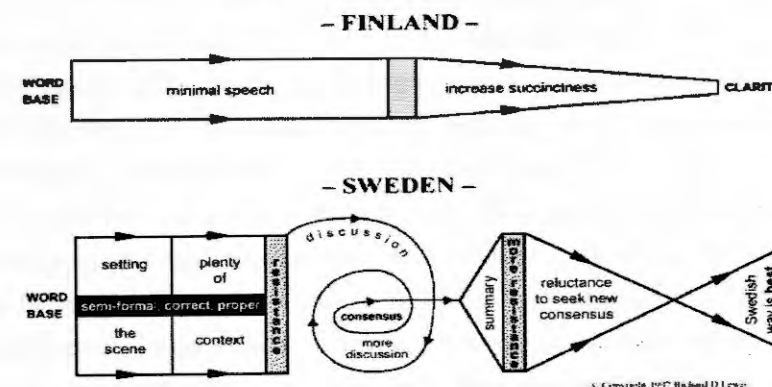
- Highest share of women in the labour force (48,1 %)
- Highest share of amateur fishing men (2 million)
- Highest share of hunters (300 000 have a license)
- Newest houses (45 % less than 30 years old)
- Least indebted households (debt 33 % of GDP)
- Most extensive investigation of deadly accidents (every accident investigated)
- Cleanest capital (there are 215 capitals in the world)
- Best customs (least obstruction to foreign trade related transports)
- Strongest attachment to the home country (Eurobarometer)
- Most expensive
- Least inhabited (15 persons per square km)
- Smallest share of police officers (676 inhabitants/policeman)
- Smallest proportion of foreigners (1.9 %)
- Least willingness to start up an enterprise (Eurobarometer)
- Worst sleepers (sleeping disturbances 1,5-2 times more frequent than in Europe in general)
- Cheapest to dress (spending on clothes and shoes 544 € per person a year)

So why is "My number one" (the name of the Greek Eurovision winner) number one? I will present four explanations: culture, gender, the role of the state and geographic-historical luck.

According to Richard Lewis, who is an expert on cultural differences and conflicts, the Finnish culture is unique. "This remarkable people speak a language unique in its origins and have kept their cultural identity intact despite the influences of powerful neighbors, Sweden and Russia. Pursuing a "Lone Wolf" policy, Finland raised itself from a struggling, war-battered state in 1945 to one of the most developed countries in the world."

I here reproduce his schematic comparison of Finnish and Swedish communication patterns (Figure. http://www.pivotal.fi/communication_fi.html).

COMMUNICATION PATTERN



Source: Cross Cultural Communication - A Visual Approach, Richard D. Lewis, Transcreen Publications, London 1999.

"At meetings, Finns believe in saying only that which is absolutely necessary. Like the Japanese, they do not really trust words. If their original proposal is considered unclear, they repeat it in summarised form, assuming that is the best route to clarity. ('What I really meant was A, B and C'). An Italian counterpart sits waiting for the rest of the alphabet!"

"Swedes are fond of attending meetings which they set up with the proper protocol. Amongst themselves they go on endlessly, but, when running up against foreign resistance, they ask for adjournment, so they can form a proper Swedish consensus. This tactic leads to considerable delays and frustrates go-getters like Americans, who wish to see early action. Swedish fondness for doing things the Swedish way often poses problems."

However, I would like to add one socio-linguistic note to Lewis' explanation. That is the role of the Swedish language in Finland. The co-existence of two linguistic groups and the large proportion of bilingual persons have been very fruitful in the Finnish case. The solutions to the linguistic conflicts have been unique and relatively successful.

Another cultural feature that has often been recalled is the strong position of women. In *The Wealth and Poverty of Nations. Why Some Are so Rich and Some so Poor* the American economic historian David S. Landes underlines this factor, when he explains why certain cultures have not been able to develop.

In general, the best clue to a nation's growth and development potential is the role and status of women. The economic implications of gender discrimination are most serious. To

deny women is to deprive a country of labor and talent, but even worse - *to undermine the drive to achievement of boys and men.* (Pp. 412-413)

There are several studies of early female emancipation in Finland. Already by 1905-07 31 per cent of university students were women, and today Finnish women are the most educated in Europe. (Mirjam Kalland: I dag kolumnen, Hufvudstadsbladet 23.3.2003) According to the Human Development Report 2002, they also - together with Danish women - have the highest ratio of incomes in relation to men.

(I must add a small note here. In the Finnish language there is no gender, and *hän* stands for both *he* and *she*. I am married to a Finnish-speaking wife, who speaks Swedish very well. However, she calls *han hon* and *hans hennes* (or the opposite) with an astonishing frequency.)

That Finland in a recent WEF study *Women's Empowerment: Measuring the Global Gender Gap* (May 2005) scored only fifth - after the other four Scandinavian countries, was due to the choice of **gender equality** indicators to measure female emancipation. Especially in education women are much superior to men in Finland, and this low gender equality was used to indicate a lower degree of **women's empowerment**. The press in Finland did not notice this mistake and editorials were aroused by the poor results of women in the Finnish educational system! (E. g. Helsingin Sanomat 22.5 and Hufvudstadsbladet 23.5)

In their book on the Finnish informational model, Castells and Himanen also stresses culture and national identity, but to them the role of the state is most crucial. Antti Hautamäki summarizes their position in the following way:

In the Finnish model the role of the state has been considerable. The state provides free education as well as funds for research and development, thus strengthening our innovation system. The state is also strongly redistributing wealth by progressive taxation and universal social security. Public services are extensive including good public health care and day care for every child. Also the regulatory environment has been open to free competition in telecommunications.

What is interesting in the analysis of Castells and Himanen is the way they combine information society and national identity. They emphasize that information society is a new survival project for Finland and - even more - it is a project of building the Finnish identity. (<http://www.e.finland.fi/netcomm/news/showarticle.asp?intNWSAID=9989>)

Of course culture and the role of the state are crucial factors, but we should look at the emergence of this culture and this developmental state, and therefore need a historical approach. We can e.g. ask how did Finland manage to escape the "extractive trap" that has inflicted most nations, dependent on the exports of a single natural resource.

At least since the mercantilist era there has been a conceptual distinction between economies that export unprocessed natural products, "matter," and economies that export manufactured goods, requiring "labour". According to the mercantilist mindset it was beneficial to import "matter" and to export "labour". Although liberal economists since Adam Smith have declared this distinction irrelevant, it has continued to have political influence. To export unprocessed natural products has been seen as a sign of backwardness and peripheral status in the world economy. To industrialize, to specialize in the production and export of technically advanced goods and services, is to achieve a high "international competitiveness" and become part of the developed "centre."

An economy based on the extraction and exports of raw materials runs several risks. The source may be depleted or the price of the raw material may collapse due to changes in technology or consumption patterns. The stream of income from exploiting the natural resource may crowd out the development of other productive sectors. Politics in the country may focus exclusively on the dictates of the particular resource sector and on the control over the income stream it enables. This increases the risk of coups d'état, of foreign interventions and of civil wars. Furthermore, an extractive economy often misses out on learning-by-doing that an industrial economy normally experiences. Even the resource extraction sector becomes dependent on know-how and machinery produced in the developed centre.

A country that has become an exporter of "matter" may find its peripheral backward status accentuated, and that it has no other options. Its economically weak position may thus worsen its ecological sustainability, which again may undermine its economic potential. Countries experiencing a combination of these risks may fall into an "extractive economy trap." (Although he does not use the term, Stephen Bunker, from the University of Wisconsin, has given a vivid description of the causes of this trap.)

How did Finland manage to bypass the traps connected with being an economy based on exports of "matter"? In Bunker's vocabulary, how did Finland make a successful transition from "extraction" to "production"? Bunker describes a few cases in Europe and North America, where an economy based on extraction has evolved into a productive centre. He puts forward several factors to explain such exceptions:

1. Since capital tends to concentrate, the possibility for productive economies to emerge from extraction diminish as capitalism develops. Also, as transport technologies improve and lower the costs of bulk movements, the gains from reducing bulk through processing close to the extraction location diminish, making a transition less likely.

2. The potential for a transition depends on the spatial location and on the natural, physical characteristics of the resource. The closer to an existing productive centre extraction takes place, the better are the chances for industrial development. The easier the resource can be depleted or substituted, the greater are the risks that an extractive economy is unable to make the transition.

3. The power of the local population to confront extractive capitalists is crucial. Are they able to resist the destruction of their environmental base and the exploitation of local labour power? How large is the share of the extractive rents appropriated by the locals and their state?

Finland has been fortunate on all fronts. Its industrial take-off took place early, at the end of the 19th century, when it became a major producer of pulp and paper. Between 1913 and 1950 most industrial economies experienced a widening per capita GDP gap with the US. There were only three exceptions: Sweden, Norway and Finland. That Finland belonged to this group is remarkable, since it was the victim of several wars and a large loss of territory, leading to a resettlement of almost a tenth of its population.

Finland's geographical location between Sweden and Russia has been crucial. The close cultural links with Sweden has made easier Finnish emulation of Swedish technological and social advances. Before 1917 Finland stood in a special relationship to Russia, a fact that aided the export to Russia of processed goods. A similar relation arose after WWII. Finland was the only "western" country that traded extensively with the Soviet Union.

Forests as a resource are renewable. Another advantage is that forests have several potential uses. They have been an important energy source. Houses, tools and ships have been made of wood. Wood can be refined into necessities such as tar or paper. Cutting trees is best done in wintertime, when there are few other employment opportunities for a rural labour force. Forestry therefore is a good complement to farming. Peasant households were able to finance small investments and the education of their children by cutting and selling some of their forest. The interests of the exporters of tar, sawn products or paper and the well-organized forest-owning peasantry (involved in cooperative manufacturing based on wood) jointly influenced the regulation concerning forestry.

Bunker's third factor has probably been crucial. The peasantry managed to avoid serfdom both during the Swedish era and after 1809, when Finland became a Grand duchy under the Russian Czar. It constituted the "fourth estate" alongside the nobility, the clergy and

the bourgeoisie. Peasant ownership of the forests was actually shielded by the state. In the northeastern parts of the country, with few peasant, but large remote forest areas, the state controlled the resource. Thanks to the dominant Lutheran influence, and to a nationalist movement that relied upon education as a major tool, the peasantry was largely literate. Democracy on the national and the local level was achieved relatively early, and democracy did not break down despite the traumatic events of the 1930s and 1940s.

If the reasons for the Finnish success are so complex and unique it is certainly difficult to emulate it. However, there are lessons we can learn from her example.

- **Development is strongly dependent on persistent characteristics, such as geography and culture.** Each nation must find solutions that fit its specific situation. You can learn from your neighbours, but you should not try to copy them - even more you should not try to implement a universalistic blueprint (such as Soviet type communism or Washington consensus neoliberalism). However, it is usually a good thing to set up certain clear goals, and try to reach a national consensus to achieve them.
- **The character of the state is crucial.** There need to be a certain persistence that can take the shape of a conscious or unconscious "model". The Swedish model was relatively explicit, the Finnish rather implicit, but even in the Finnish case you can find texts by Kekkonen or Kuusi that were relatively holistic programs. In the Finnish case the emphasis on "international competitiveness" goes relatively far back in time. This may explain part of its achievements during the informational epoch.
- **Gender relations matter a lot.** The welfare state, properly implanted, is an economic asset since it is a condition for the emancipation of women. The emancipation of women again is crucial for national economic development. The more the public sector improves the lot of children, the better women can combine both work and motherhood.
- **Economic security is a precondition for dynamism "with a human face".** When workers and citizens feel that they have a certain economic security even if the firm restructures or if they get unemployed, they are prepared to accept changes associated with new technologies or with stronger international competition. They are also prepared to invest in education. Of course, you can have dynamism imposed from above, but dynamism imposed by force or by threat of misery, is not the key to long-term prosperity.
- **To educate and pay the educators well is a superior investment.** The main reason for Finnish success in education is that its teachers are more educated than in other countries. They also receive relatively good salaries in comparison to other employees.
- **Sustainable conflict solutions give many advantages.** Finland lies on the edge between two cultures, and it has had a more than fair share of conflicts. There are, however, some good examples of conflict solutions such as: liberation of the crofters, treatment of Swedish and Orthodox minorities, income policies, integration of communists.

Pontus Anckar

EM, Journalist och Rörelsepedagog

EN ALTERNATIV SYN PÅ RYGGONT

Smärtor i rörelse- och stödorgan är något av en folksjukdom i dagens Finland. Tre av fyra över 30-åringar har lidit av ryggont åtminstone en gång under sitt liv, säger Markku Heliövaara, Hilikka Riihimäki och Maunu Nissinen i Lääkärikirja Duodecim (24.10. 2003 på Internet). De refererar till undersökningen Mini Suomi som kom fram till att 17 procent av dem som är över 30 år har långvariga ryggproblem. Och ryggont med strålningssmärta ner i benet, så kallad ischiassmärta, har 40 procent av den vuxna befolkningen lidit av någon gång under sitt liv.

På Finlands Ryggförbunds hemsida säger Jari Kannisto, projektchef för Selkäneuvoja-projektet 2003-2006, att 30 procent av den finländska befolkningen i arbetsför ålder varje år lider av ryggont.

Enligt FPA är ryggsjukdomar den största orsaken till sjukfrånvaro i Finland. Av dem som år 2001 blev arbetsoförmögna led 50 procent av sjukdomar i stöd- och rörelseorganen. Främst ryggont.

Den största orsaken till ryggont är statistiskt jobb, till exempel arbete framför en dator, en livsföring med obefintlig motion, övervikt och tungt kroppsarbete säger Finlands Ryggförbund.

Är det faktiskt så? Eller finns det någon svaghet i hur vi är byggda som gör att ryggproblem är så vanligt?

Alla drabbas vi av ryggont i något skede av vårt liv. När vi söker hjälp för vår onda rygg får vi höra att vi har otränade och svaga muskler. Lösningen är att stärka musklerna får vi höra.

Men om det är sant hur kan det då vara möjligt att så många idrottsmän har ryggproblem? Är det för att de hör till den andra problemgruppen, de som tränar för mycket

och hårt? Till exempel överläkaren i fysioterapi, Jouko Salminen vid ÅUCS i Åbo, har under sin forskning i barn och ungdomars ryggproblem kommit fram till att det inte bara är ett för stillasittande liv som orsakar försämringar i stödapparaten. Även för mycket träning i unga år sliter hårt på ryggen.

När jag själv tränade styrkelyft och kroppsbyggning i slutet av 1980-talet och första halvan av 1990-talet led jag ofta av ryggont. Trots att jag tränade både rygg- och magmuskler. När jag sökte hjälp hos fysioterapeuter fick jag höra att jag antagligen var för svag i de djupa mag- och ryggmusklerna. Jag fick nya träningsprogram som jag följde till punkt och pricka. Rörligheten var det inget fel på eftersom tånjningar alltid hörde till mina träningsprogram.

All träning av djupa mag- och ryggmuskler hjälpte mig inte. Småningom blev min rygg så dålig att jag ordinerades operation.

Läkaren, kirurgen, specialläkaren i traumatologi och ortopedi Antti Heikkilä vid Eura sjukhus i Helsingfors har erfarenhet av 30 000 patienter under 20 år. Han har vågat gå mot strömmen och tro på vad hans erfarenhet säger honom, inte vad han lärde sig vid universitetet. Han är författare till flera böcker som behandlar ryggsjukdomar, bland annat Selän viisau och Selkä.

Antti Heikkiläs vandring mot en annan syn på ryggont började i början av 1980-talet när han lärde känna botgöraren Hannes Karppinen. Karppinen kunde hjälpa patienter Heikkilä med sin läkarutbildning inte lyckades hjälpa. Istället för att tro att det bara var en slump och döma ut Karppinen som en kvacksalvare bekantade sig Heikkilä med honom och hans arbetsmetoder. Det visade sig att det inte rörde sig om några hokus pokus metoder. Vad Karppinen gjorde, och gör än i dag, var att ge en slags manuell terapi. Den här duon inledde ett fruktbart samarbete. Antti Heikkilä skickade patienter till Karppinen efter att han utslutit att problemen berodde på allvarliga sjukdomar.

Antti Heikkilä säger att pratet om svaga muskler ibland är direkt lustigt. När det står ett muskelberg till man framför läkaren och läkaren säger: "du har nog för svaga muskler" blir det komiskt enligt honom.

Antti Heikkilä säger att rygg- och nackont nästan alltid beror på för styva och stela muskler. De stela musklerna ger upphov till smärta och leder till att ryggraden blir för stel. Han talar om rörlighet framom styrka. Han tror mer på motionsformer som konditionsboxning, tai chi, ridning och afrikansk dans än styrketräning.

Varför det? För de nämnda grenarna ökar rörligheten i höften och ryggen och det hjälper de stela musklerna att bli längre och släppa sitt grepp. Enligt Heikkilä handlar det om att hitta rätt rytm igen, ett sätt att röra sig som är fritt från spänningar.

En av Finlands kändaste fysioterapeuter Jarmo Ahonen säger samma sak. Han är rörelseexpert och har specialiserat sig på hur vi bör röra oss på rätt sätt.

"Motion är bra, men problemet är att de flesta inte kan röra sig rätt. De flesta av oss kan inte ens gå så som man ska", säger han i tidningen Birka maj 2006.

De flesta idrotter ökar styrkan för mycket i förhållande till rörligheten anser Antti Heikkilä. Han jämför det med en bil som trimmas så mycket att alla delar inte hinner med. "När alla delar inte är smorda som de ska går maskinen sönder" (Selän viisus).

Heikkilä talar även mycket om psykets betydelse vid uppkomsten av rygg- och nackont. Stress, depression och psykiska problem av olika slag sätter sig i musklerna anser han. Våra känslor påverkar muskulaturen.

"Svåra upplevelser i livet kan sätta sig i våra muskler som muskelkramp" (Selän viisus).

Antti Heikkilä och Jarmo Ahonen är inne på samma linje som Thérèse Bertherat, den franska sjukgymnasten som blivit känd tack vare sina böcker Kroppen har sina skäl, Kroppens budskap och Med kroppens samtycke.

Thérèse Bertherat har utvecklat antigymnastik, en metod som baserar sig på det faktum att orsaken till de flesta av våra kroppsliga problem beror på för korta muskler på baksidan av våra kroppar.

Varifrån kommer den här teorin?

1947 gjorde sjukgymnasten, läraren i anatomi Françoise Mézières (1909-1991) en upptäckt som gav upphov till det nytänkande som ledde till bland annat antigymnastiken. Mézières hade just publicerat boken "La Gymnastique Statique" i vilken hon talade om den klassiska sjukgymnastikens metoder att få bukt med ryggproblem. Men hennes upptäckt gjorde att hon ifrågasatte allt hon hade lärt sig om hur man ska behandla problem i stöd- och rörelseorganen.

Sin första upptäckt gjorde Mézières när hon jobbade med en 40-årig kvinna som led av en svår kyfos. Mézières lade kvinnan på rygg på golvet och försökte pressa ner hennes axlar mot golvet. Det här ledde till att svanken i kvinnans rygg ökade. Försiktigt lyfte Mézières kvinnans knän mot hennes mage för att få ner den stora svanken i ryggen. Det ledde till att kvinnan fick en svank i nacken istället som gjorde att hon omöjligt fick ner sin haka mot bröstet.

Mézières var fascinerad över hur svanken i kvinnans rygg flyttade på sig. När Mézières fick bort den i ländryggen dök den upp i nacken istället. Det var omöjligt att få både nacke, rygg och knän ner mot golvet samtidigt. Dessutom blockerades patientens andning när

Mézières äntligen tyckte att hon började få bukt med "den vandrande svanken". Hur var det möjligt?

Kvinnan hade fått diagnosen kyfos, men de enda symptom hon uppvisade var lordos. Hennes rygg verkade för lång och hon hade fått diagnosen att den var för svag. Därför orkade hon inte hålla ryggen rak sade hennes diagnos.

Men när Mézières behandlade henne uppvisade hon bara stelhet, förkortningar och stor styrka i de muskler som håller ryggen upprätt. Mézières var fascinerad av den stora styrkan i den lilla kvinnans ryggmuskler när hon försökte få dem att räta ut sig.

Hon förstod att det inte skulle leda till någonting att ge kvinnan ett styrkeprogram. Istället gjorde hon någonting som var emot allting hon lärt sig. Hon gick in för att lätta på spänningarna i kvinnans ryggmuskler. Det här var helt emot den diagnos den lilla kvinnan fått tidigare. Hon kallades överrörlig och svag.

Men tack vare att Mézières behandlade henne som om hon skulle ha för mycket styrka och stelhet i sin kropp blev kvinnan småningom bättre. Hennes magmuskler blev starkare utan att hon gjorde en enda magmuskelövning.

Efter det här jobbade Mézières ihärdigt i två år för att kullkasta sin upptäckt. Men varenda patient hon behandlade hade nytta av att behandlas som om ryggen skulle vara för stark. Efter de här två åren skrev Mézières 1949 om sina upptäckter i "Révolution en Gymnastique Orthopédique-Causes et Traitment des Déviations vertébrales et Algies d'Origine Musculaire".

Hon utvecklade en metod som heter "Méthode Mézières". Metoden finns beskriven i "Originalité de la Méthode Mézières".

Det här är en sjukgymnastisk metod som baserar sig på Françoise Mézières upptäckter. Det finns många sjukgymnaster i Frankrike i dag som jobbar enligt metoden. Det finns också en skola "Institute for Postural Reconstruction" som lär ut hennes metod. Den här skolan grundade en av Mézières elever, Michael Nisand, efter hennes död 1991.

Mézières själv grundade aldrig någon skola men hon hann utbilda cirka 2 000 personer från olika länder. En av Mézières elever var Thérèse Bertherat som utvecklat antigymnastiken.

Vad var det då Mézières upptäckte?

Hon märkte att orsaken till kroppsliga deformationer och smärtor så gott som alltid beror på för korta muskler på baksidan av våra kroppar.

Musklerna baktill bildar en helhet, en kedja som reagerar som en enda muskel därför att de går över flera leder och överlappar varandra.

Musklerna från hjässan ända ner till fötterna och till och med på ovansidan av fötterna och upp på smalbenet hänger ihop. De kan inte isoleras från varandra. Därför fungerar det inte att punktbehandla till exempel ländryggen. Det här är Mézières så kallade första lag.

Den andra lagen är att dessa muskler är för korta och spända för att de överlappar varandra och påverkar varandra: Varje muskels spänning läggs till bredvidliggande muskels spänning. I en vanlig rörelse är kedjan aldrig helt utdragen och den är dömd att förkortas. Under livets gång blir den kortare och spändare.

Enligt den tredje lagen medför varje lokalt ingrepp, till exempel en förkortning, genast att hela kedjan förkortas. Det här beror på att varje ändring av en av beståndsdelarnas längd drar i bredvidliggande muskels fästen.

Den fjärde lagen säger att alla försök att hindra en förkortning medför att ryggraden böjs åt sidan, och vrids, roterar. Det gör även extremiteterna.

Enligt den femte lagen vrids armar och ben alltid inåt därför att armens främre kedja (även armmuskulerna bildar en kedja, mer om det längre fram) innehåller pronatorer, inåtroterare och för att bakre kedjan i nedre extremiteterna innehåller starka inåtroterare: semitendinosus, semimembranosus och popliteus.

Enligt Mézières sjätte lag gör en smärta, en ansträngning och alla försök att förlänga eller tvinna upp en muskel att andningen (bröstkorgen och diafragman) låser sig. Den förblir i inandningsposition.

Mézières lagar förklarar uppkomsten av missbildningar såsom lordos, kyfos och skolios. De förklarar även vad rygg- och nackont beror på: För korta och stela muskler i kroppens största muskelkedja.

Mézières säger ett det finns fyra muskelkedjor i kroppen. En muskelkedja är en samling muskler som överbrygger flera leder. De täcker varandra som tegelpannor. Varje del av kedjan är solidarisk med resten.

Kedjorna är nästan alltid överspända. Det kan man bland annat se på armens kedja. En hängande arm är alltid litet böjd och pronerad (handflatan pekar bakåt).

De fyra kedjorna i kroppen är: Halsens främre kedja, armens kedja, främre inre kedjan och bakre kedjan. Av de här kedjorna är bakre kedjan den överlägset största och starkaste. Halsens främre kedja på framsidan av halsen består av bara tre muskler, den främre inre kedjan av fyra muskler: Diafragman (den så kallade andningsmuskeln), psoas major, psoas minor och iliacus, armens kedja sträcker sig från axeln ända ner till tummen. Till exempel bicepsmuskeln som alla vet var den finns, hör till den här kedjan. Det gör även musklerna på underarmens framsida och tummens muskler. 18 muskler hör till armens kedja.

Den bakre kedjan består av närmare 60 muskler. Musklerna i nacken, övre ryggen, ländryggen, skinkorna, bakre och inre sidan av låren, vaderna, under fötterna, på fötterna och på smalbenen hör hit. Stora och starka muskler som hör till kedjan är till exempel trapezius, deltoideus, latissimus dorsi, gluteus maximus och gastrocnemius.

Framsidan av kroppen, dit till exempel magmuskler och musklerna på lårens framsida hör kan inte matcha den här kedjan. På framsidan av kroppen bildar musklerna inte alls samma fina system av muskler som alla löper åt samma håll och överlappar varandra. Teorin att till exempel magmuskulerna är för svaga är därför helt riktig.

Det beror på att magen inte kan arbeta tillräckligt när den bakre kedjan är överstark och förkortad. Resultatet blir en obalans. Vi överanvänder ständigt musklerna i den bakre kedjan. Varje gång vi lyfter armbågarna högre än 90 grader eller sårar på benen så mycket att knäna pekar utåt förkortar vi hela kedjan. När vi sitter, står med knäna låsta, arbetar vid datorn överanvänder vi kedjan. Det samma gäller när vi kroppsarbetar eller idrottar eftersom vi så gott som alltid har den här obalansen i kroppen. Tänk efter hur ofta du känner dig trött eller stel i ryggen eller nacken efter

Utfört kroppsarbete eller en session vid datorn. Det beror inte på svaga ryggmuskler. Tvärtom: Det beror på ett överskott av styrka i den bakre kedjan.

I "Le repair du tigre" säger Thérèse Bertherat att musklerna i den bakre kedjan också har tjockare och bredare senor än på framsidan av kroppen. Musklerna i bakre kedjan har ofta dubbla eller trefaldiga senor jämfört med musklerna framtill. Av musklerna i den bakre kedjan styr 97 procent över åtminstone två leder.

Inte nog med det. Musklerna i den bakre kedjan har flera medhjälpare. De så kallade inåtroterarna som finns där lemmarna börjar. Till exempel bröstmuskulerna är inåtroterare. Inåtroterarna vrider axlar och lår inåt. De här musklerna ingår inte i den bakre kedjan men de som Bertherat säger "samarbetar med kedjan". När den är för kort blir även inåtroterarna styva. Hur ofta hör vi inte att bröstmuskulerna är för korta?

Även diafragman, som sköter vår andning, påverkas av muskelkedjan baktill. När musklerna i ryggen är korta, låser sig diafragman och resultatet blir att vi aldrig andas ut tillräckligt. Vi blir deformerade så att de nedersta revbenen står ut för mycket.

Om vi tar en närmare titt på nacken ser vi att de små musklerna på framsidan av halsen ska stå emot ett verkligt kraftigt och kompakt muskelpaket baktill. Räkner man de viktigaste musklerna baktill i nacken uppgår de till 22 stycken.

Rör vi oss neråt längs ryggen kommer vi till korsryggen, det vill säga ländryggen. Liksom nacken är det här en region som ofta orsakar problem i form av smärta och stelhet.

Ändå är de här två ställena, nacken och korsryggen, verkliga fästningar av muskler. Och de tar fäste direkt på nack- och lombalkotorna. Då förstår man vad som händer när de är korta, stela och starka. De drar hårade i kotorna, ryggraden böjs och stressen på kotorna ökar.

Jag nämnde redan att Mézières talar om flera missbildningar som uppstår när den bakre kedjan blir för kort. Svanckrygg, skolios, hjulbenthet, olika långa ben. Om ena benet är kortare beror det oftast på det är uppdraget från höften, axeln eller huvudet. Med andra ord beror det på en förkortning av muskelkedjan. Plattfot kommer också från förkortning som orsakar en inåtvridning av knäet. Även hallux valgus beror på en förkortning. När kedjan baktill blir kortare bli fötterna smalare, tårna pressas mot varandra och stortårna och lilltårna vrids inåt. När stortån är tillräckligt inåtvriden får man hallux valgus.

Även när inåtroterarna jobbar så att axlarna är framdragna, handens baksida är framåtvänd och låren inåtvända så att knäna pekat inåt är muskelkedjan för kort.

Jag talade tidigare om ryggraden. Ju hårdare och styvare muskler som fäster i den desto orörligare blir den. Den böjs för mycket och risken för diskbräck ökar.

Tänk dig att benet, eller ryggraden, är en träkäpp. Musklerna är ett gummiband som sitter fast i käppens bägge ändor. Gummitbandet blir sakta men säkert kortare. Det leder till att det drar hårdare i käppens ändor. Vad händer med käppen? Vart ska den försvinna? Den kan ju inte bli kortare. Den måste alltså böja sig.

Om du tänker dig att två ben möts i en led vad händer när benen böjer sig på grund av för starka och korta muskler? Det leder till att de inte möts såsom de borde. Deras läge i leden blir ogynnsamt. Då kan man tänka sig vad som händer med leden efter många, många år. Den är ständigt utsatt för en alltför stor stress som blir värre om man anstränger den hårt med till exempel hårdträning eller tungt kroppsarbete.

Mézières trodde att artros i lederna går att förebygga om man börjar förlänga den bakre muskelkedjan i tid.

Musklerna på framsidan av våra kroppar är inte enade sinsemellan på samma sätt som baktill. De löper åt alla håll, längs med, tvärs över, diagonalt. Till exempel de två musklerna på halsens framsida, som vi använder när vi sväljer, är inte i kontakt med bröstmusklerna. Magmusklerna är inte i direkt kontakt med musklerna på lårens framsida. Och de interkostala musklerna, de som sitter på högra sidans revben, har ingen samhörighet med sina grannar till vänster.

Allt det här leder till att musklerna framtill inte har en chans att stå emot musklerna bak. De blir för slappa, för svaga. För att få en bättre balans gäller det alltså att stärka de här musklerna.

Det har vi hört länge. Stärk magmusklerna. Men hur?

Vanliga magmuskelövningar hjälper inte enligt Mézières och Bertherat. Visserligen kan du med hårda ansträngingar få dem att jobba. Men tyvärr går det inte att isolera dem på det sättet. Även muskelkedjan baktill påverkas. Och då är resultatet plus minus noll.

I England säger Joel Carbonnel (Positive Health Magazine), som jobbar enligt Mézières metod och är expert i Alexanderteknik, att det inte finns en enda magmuskelövning som skulle leda till ett bestående resultat. Även när man ligger med ländryggen mot golvet samtidigt som man lyfter upp bröstkorgen från golvet, en så kallad kramplyft, eller crunches på engelska, en övning som ska isolera magmusklerna, förlängs ryggen inte som önskat. Och magmusklerna drar inte ihop sig tillräckligt.

Även om du lyckas stärka magen så mycket att den klarar av att stå emot ländryggen så blir ryggen inte helt frisk. Varför inte?

För att svanken flyttar sig, precis som Mézières sade, till övre ryggen och nacken. De blir konkava istället. Du kan inte vinna den här kampen.

I Prag märkte professor Vladimir Janda vid Department of Rehabilitation Medicine samma sak. Han insåg att de som hade kroniska ryggproblem alltid hade inaktiva magmuskler (Craig E. Morris i Dynamic Chiropractic).

Janda märkte också att alla magmuskelövningar bara stärkte höftböjarna när ryggen var för stel. Det ledde till att skillnaden mellan magen och ryggen blev bara större. Enligt honom spelar därför spända muskler en mycket viktig roll. Han säger att det inte lönar sig att börja med att försöka stärka svaga muskler såsom alla motionsprogram rekommenderar.

Det enda sättet att förlänga muskelkedjorna är att kontrahera, sammandra deras antagonister. När vi talar om den bakre muskelkedjan skulle det alltså vara viktigt att kontrahera magmusklerna och musklerna i främre låren.

Men hur göra det om vanliga magmuskelövningar inte fungerar?

När man sträcker ut hela den bakre kedjan drar magmusklerna och främre lårens muskler ihop sig. De kontraherar så hårt att det blir en kramp i dem. Först när hela den bakre kedjan är utsträckt får de jobba ordentligt. Förenklat sagt går Mézières metod ut på det här. Att förlänga den bakre muskelkedjan.

Det är inte samma sak som tånjning, stretching. Tånjningar ger inte önskat resultat eftersom de sällan sträcker ut hela den bakre muskelkedjan. När till exempel idrottare tånjer sina muskler på baksidan av låret lägger de upp foten på ett stöd och lutar sig framåt. De försöker få ner bröstkorgen mot låret samtidigt som de sträcker fram hakan och böjer nacken bakåt. Det sträcker i bakre låret men effekten är bara tillfällig.

När de böjer sitt huvud bakåt förkortar de nämligen den bakre muskelkedjan. Det gör att de kan böja sig längre ner. Men någon riktig förlängning sker inte eftersom det bakåtböjda huvudet är en kompensation, en förkortning av muskelkedjan. Genom att förkorta på ett ställe av kedjan kan man sträcka ut ett annat ställe. Men resultatet blir inte längre muskler.

I Finland är inte Mézières metod inte känd. Det beror på att metoden inte marknadsförts i Norden på samma sätt som till exempel McKenzie-metoden som används av många finländska fysioterapeuter i dag.

Method Mézières strävar efter att ge en förklaring till sjukdomar i stöd- och rörelseorgan.

Thérèse Bertherat har hela sitt yrkesverksamma liv behandlat patienter med metoden. Vid sidan av det arbetet har hon utvecklat antigymnastik, som också bygger mycket på Mézières upptäckter. Antigymnastik skiljer sig från Mézières metod såtillvida att den är ett pedagogiskt arbete.

Men syftet är samma: Att uppnå en bättre kroppsbalans som på sikt minskar uppkomsten av till exempel rygg- och nackproblem.

I Finland har ingen ännu betraktat kroppen som en helhet på samma sätt som de franska sjukgymnaster som jobbar med Mézières metod gör. Men läkare som Antti Heikkilä och fysioterapeuter som Jarmo Ahonen är inne på samma spår. De talar om att röra sig på rätt sätt, utan överspända muskler. Även här går utvecklingen hela tiden mot att betrakta en människa som en helhet och behandla henne därefter.

En djupdykning i de metoder Mézières och Bertherat utvecklat kunde vara ett värdefullt tillägg i kampen mot sjukdomar i stöd- och rörelseorgan.

Dag Anckar

Professor i statskunskap, Åbo Akademi

OM MIKROSTATERS STATSDUGLIGHET

I en översikt, publicerad år 1957, av den brittiska kolonialpolitiken i Afrika framhöll översiktens författare, D. C. Holland, att Gambia och Sierra Leone, även om de i likhet med andra brittiska områden hade styrts med gott utrymme för egna politiska initiativ och insatser, knappast kunde påräkna en framtid som självständiga stater. Härför var Gambia och Sierra Leone i Hollands ögon helt enkelt för små – de var, hette det, "likely to find that they are too small to be able to form independent states" (Holland, 1957). Profetian var i och för sig groteskt felaktig – Gambia erhöll självständighet år 1965 och Sierra Leone erhöll självständighet redan år 1961. Men profetian var nog tidstypisk. Den tillkom i ett klimat som var fientligt mot den lilla staten och som betraktade en viss minimistorlek som en grundförutsättning för att ett område kunde tillerkännas självständighet. Ännu vid 1950-talets inbrott fanns det sålunda endast två allmänt och internationellt erkända mikrostater, nämligen Island och Luxemburg; ännu mot slutet av 1960-talet väckte det bestörtning och t.o.m. förargelse och förtrytelse när nyblivna mikrostater som Maldiverna och Mauritius gjorde anspråk på medlemskap i Förenta Nationerna (Anckar och Bartmann 2000: 24-25).

I dag, blott några årtionden senare, har situationen länge varit en annan. I sin auktoritativa doktorsavhandling från år 1994 formulerar Jorri Duursma en mikrostatsteori, vars centrala budskap är att även om en stat bör ha ett territorium och en befolkning, finns ej längre i folkrätten förankrade krav på territoriets eller befolkningens storlek (1994: 488-492). Verkligheten bekräftar minsann denna teori. Världen kryllar, för att nu litet överdriva, av mikrostater, och ingen kommer längre riktigt på idén att ifrågasätta deras rätt att existera och räknas som fullvärdiga medlemmar av det internationella samfundet. Mikrostater ligger som ett pärlband i Karibien och närliggande områden – vi finner där Barbados, en självständig stat sedan 1966, Guyana med självständighet likaså sedan 1966, Bahamas med självständighet sedan 1973, Grenada med självständighet sedan 1974, Surinam med självständighet sedan

1975, Dominica med självständighet sedan 1978. Året därpå fick St Lucia självständighet; likaså St Vincent och Grenadinerna. Antigua-Barbuda fick sin självständighet år 1981, Belize likaså, och den säregna småstatskonstruktionen St Kitts-Nevis, kännetecknad av asymmetrisk federalism (Anckar 2003), fick efter utdragna förvecklingar sin suveränitet år 1983. I en annan övärld, den i Stilla Havet, finner vi ett annat pärlband av mikrostater: Fidji fick självständighet ur brittisk överhöghet år 1970, Salomonöarna år 1978, Tuvalu likaså år 1978, Kiribati år 1979. Vanuatu, ett brittiskt-franskt kondominium, fick sin självständighet år 1980 (van Trease 1995). Samoa, tidigare Västra Samoa, fick redan år 1962 självständighet efter att ha förvaltats av Nya Zeeland; Nauru fick sin självständighet år 1968 ur australiensisk överhöghet. Amerikanska territorier vann självständighet på 1990-talet, nämligen Federationen Mikronesien 1991, Marshallöarna samma år, och slutligen, efter särskilda och svåra förvecklingar (t.ex. Anckar, Anckar och Nilsson 1998), Belau 1994. I Stilla Havets övärld finns även en mycket speciell mikrostater, nämligen konungariket Tonga (Campbell 1992), som aldrig varit en koloni i ordets egentliga mening.

Mikrostater finns därutöver i Europa, där ställen som Andorra, Liechtenstein, Luxemburg, Monaco, San Marino och Vatikanstaten är historiska men förvisso livskraftiga relikter, där Island, en självständig stat sedan 1944, är en tidigare dansk tillhörighet, och där Cypern, självständigt sedan år 1960, och Malta, självständigt sedan år 1964, är tidigare brittiska kolonier. Mikrostater finns i Afrika, där Swaziland år 1968 och Seychellerna år 1976 har frigjort sig från brittisk överhöghet, där ösamfundet Kap Verde och Sao Tomé och Príncipe år 1975 frigjorde sig från portugisisk överhöghet, där Ekvatorialguinea, självständigt sedan 1968 är en tidigare spansk och där Djibouti, självständigt sedan 1977 är en tidigare fransk koloni. Mikrostater finns även i Indiska Oceanen: Maldiverna fick självständighet från brittiskt styre år 1965 och Komorerna från franskt styre år 1975. Bahrain är en arabisk mikrostater, självständig sedan 1971 från brittisk överhöghet; Qatar är en annan arabisk mikrostater, likaså självständig sedan 1971 från brittisk överhöghet. Brunei, geografiskt hemmahörande i Asien, har sin självständighet sedan 1984 från brittisk överhöghet. Mikrostater finns i dag i alla världsdelar, i alla oceaner, på alla kontinenter.

Produktivitet och sårbarhet

En stat är enligt en gängse definition ett politiskt samfund, format av en territoriellt bestämd befolkning som underlyder en regim (t.ex. Hague och Harrop 2004: 7). Statsprincipen är det dominerande sättet för politisk organisering på vår jord – världen är s.a.s. uppspjälkt i stater, vilka genom att ömsesidigt erkänna varandra bildar det internationella

systemet. Den utveckling som ovan kort har skisserats visar med önskvärd tydlighet att de små enheterna har passerat den tröskel för statsduglighet som ett erkännande från andra staters sida utgör. Till detta har ett antal omständigheter bidragit, som inte kan utredas här med någon större utförlighet. En viktig faktor är dock att ett godkännande av mindre enheter har varit en rationell metod för större stater att hantera med sina koloniala välden sammanhängande och småningom alltmer överhängande problem. De kriterier, ganska stränga, för när områden kan sägas besitta statsförutsättningar som tidigare förekom i småstatslitteraturen förlorade sålunda i styrkraft och tenderade bli bortglömda när metropolmakterna började tröttna på sina små besittningar här och där, och gick in för att bli av med dem. Ett sätt att uttrycka saken är att säga att kriterierna för livsduglighet blev elastiska, när omständigheterna, på 1960-talet, så krävde (Hargreaves 1996:138). En annan omständighet är den livskraft och envetna energi och uppfinningsrikedom som de tidiga mikrostaterna lade i dagen. De blev förebilder och modeller som såväl manade och uppmuntrade till efterföljd och dämpade kritiken mot den lilla staten som företeelse. På väldigt många håll växte självständigheten fram närapå organiskt. "National independence was simply the logical and inevitable result of all that had gone before", står det i en framställning om det politiska livet på Bahamas efter landets självständighetstillblivelse (Symonette 1982: 7).

Till statsdugligheten hör en förmåga till produktivitet – en enhet som gör anspråk på att vara och upplevas som en stat, skall vara i stånd att framta goder, och göra detta på ett någorlunda effektivt sätt. Produktiviteten skall härvid ha många förtecken. Den skall vara politisk – staten skall ha en förmåga att organisera sig politiskt på ett logiskt och sammanhängande sätt, som garanterar ett i varje fall i tillräcklig utsträckning legitimt och bindande beslutsfattande. Produktiviteten skall även vara bl.a. ekonomisk, socialpolitisk och kulturpolitisk – staten skall tillse att dess medborgare kan åtnjuta ett på något rimligt sätt definierat tillräckligt mått av olika goder och tjänster. Olika stater tillgodoser naturligtvis i olika mån sådana krav på produktivitet, och skiljer sig dessutom från varandra i termer av produktivitetsprofiler – en stat är bättre än en annan i framtagandet av vissa tjänster och sämre i framtagandet av vissa andra. Till en ganska stor del är sådana skillnader ideologiskt och kulturellt betingade, i det de har att göra med synen på politikens rum och vidd – en syn gör gällande att politiken skall reglera många frågor och härvid tillhandahålla utförliga regelverk, andra tillskriver politiken och dess produktivitet mindre omfattande uppgifter och verksamhetsområden (t.ex. Elazar 1972; Anckar 1988: 268-274).

En viss klivenhet gör sig nog ännu gällande i synen på relationen mellan litenhet och produktivitet. I en lärobok om komparativ politik gör Jan-Erik Lane och Svante Ersson

påpekandet att själva det faktum att många av världens stater är små, påbjuder försiktighet i slutsatser om relationen mellan litenhet och statsduglighet (1994: 127). En sådan försiktighet är dock inte allmänt utbredd – i själva verket är det ännu ganska vanligt att tro att en liten storlek inverkar hämmande på förmågan till produktivitet. Föreställningen har emellertid blott delvis fog för sig. Vad den politiska produktiviteten anbelangar, skall man sålunda notera, detta är belagt i en myckenhet forskning (t.ex. Hadenius, 1992: 122-127; Ott, 2000; Anckar, 2002 a, 2002 b, 2006, Srebrnik, 2004), att de små staterna har en särskild benägenhet att vara och bli demokratier. Några siffror som beskriver läget år 2000 kan hastigt anföras – medan tre fjärdedelar av världens små östater är demokratier, gäller samma för blott vidpass en tredjedel av världens övriga stater och för blott vidpass hälften av världens större östater (Anckar, 2006). Sambandet har emellertid beskrivits snarare än förklarats, och är därmed ännu otillräckligt genomlyst av forskningen. Uppenbarligen är det så att en förståelse av sambandets karaktär förutsätter en kunskap om en räckta av speciella faktorer och förhållanden som får en särskild genomslagskraft i den intimitet som litenhet står för och formar – en antydning om dessa faktorer och förhållanden ges i Robert Dahls och Edward Tuftes klassiska arbete inom storleksforskningen, volymen *Size and Democracy*, som utkom redan 1973 (Dahl och Tufte 1973). Vi kan inte här dröja vid detta viktiga arbete.

Den ekonomiska och med ekonomin sammanhängande övriga produktiviteten når på motsvarande sätt en tillfredsställande och t.o.m. god nivå. Flera mikrostaterna är nog med gängse mått fattiga, t.o.m. mycket fattiga. Detta gäller, även om den viktiga reservationen genast måste göras att dessa fattiga stater i regel befinner sig i Stillahavsregionen, där de nyssnämnda gängse måtten på välstånd och rikedom nog förlorar en del av den betydelse de skall och kan tillmätas i andra sammanhang. Här finns och blomstrar sålunda ännu en naturhushållning; här kompenseras till en del en brist på pengar och arbete av besittnings- och ägorättsförhållanden som baserar sig på tradition och neo-tradition och som respekteras och upprätthålls (t.ex. Crocombe 1995: 15-48; Anckar 2002 a: 219). Men icke desto mindre: mycken fattigdom finns i mikrostatvärlden, och i något fall, den diminutive östaten Nauru är ett exempel, har en olycklig ekonomisk politik i förening med en hänsynslös exploatering av statens egentligen enda naturresurs klart undergrävt statens förmåga att leva kvar som en självständig enhet (Connell 2006). I mikrostatvärlden finns emellertid även mycken rikedom och mycket välmående, och i själva verket kan man med ett visst fog göra gällande att de små, på det hela taget, klarar sig bättre än de stora. En auktoritativ undersökning, publicerad för några år sedan i den ansedda tidskriften *World Development*, är på denna punkt av intresse. Undersökningen, bakom vilken står författargruppen H. W. Armstrong, Jouan de Kervenoeal,

X. Li och Robert Read (1998) visar, för det första, att det inte är sant att liten är fattig. Endast 13 procent av världens små stater befann sig i den lägsta inkomstgruppen, där de hade sällskap av 37 procent, d.v.s. en dryg tredjedel av världens stora stater. Och undersökningen visar, för det andra, att liten tvärtom tenderar vara rik. Medan 23 procent av världens mikrostaterna, d.v.s. nästan en fjärdedel, befann sig i den högsta inkomstklassen, gällde samma för endast 17 procent av de större staterna. I en relativt färsk rapport från Samväldessekretariatet heter det också att de små utvecklingsländerna inte har klarat sig sämre i ekonomiskt hänseende än de större utvecklingsländerna (Baldacchino 2000: 69). Snarare har de klarat sig något bättre, medges det, litet motvilligt, i rapporten (Baldacchino 2000: 69). Å andra sidan finns det som sagt också resultat som pekar i en litet annan riktning, och den riktiga konklusionen i det rådande kunskapsläget är väl nog att det inte spelar någon större roll om en stat är stor eller liten. Stora stater, mellanstora stater, små stater – alla kan de vara rika likväl som fattiga.

De frågetecken som ibland ritas vid mikrostaternas ekonomiska prestationsförmåga kompletteras gärna med frågetecken som avser mikrostaternas sårbarhet. Mikrostaterna är, vill man ibland göra gällande, på ett särskilt sätt sårbara. De inbjuder, till följd av sin litenhet och den försvarslöshet som är kopplad till litenhet, till en närgången och ovälkommen uppmärksamhet. Ibland kan en sådan uppmärksamhet förvisso tillbakavisas. I en artikel i en antologi om de små tropiska öarnas politiska ekonomi redogör David Lowenthal, en välkänd auktoritet inom småstatsforskningen, för en rad mer eller mindre bisarra projekt som neokolonialt sinnade företagare och deras handgångne män har försökt pracka på ovilliga små ösamfund. Priset i bisarreri skall väl tilldelas det s.k. Poo-poo-projektet, vars innebörd här må förklaras, vi följer Lowenthals klippningar (1992: 26) ur tidningen *Barbuda Voice*, av en herreman vid namn Georg McChesney, ivrig att förmå invånarna på Barbuda att i affärssyfte motta en större försändelse exkrement från Boston:

“...The poo-poo will be treated and transported in ships, then dumped in Barbuda to be dried in the sun” ... “When the poo-poo is dried, it will be bagged by Barbudans to be sold in Florida as Milorganite fertilizer ... Going along with this wonderful project is not only expensive perfumes for everybody in Barbuda, but the American Company will build a deep water harbour costing 7.5 million dollars. Barbuda will be a paradise, poo-poo notwithstanding.”

Vi låter *Barbuda Voice* och Lowenthal (1992: 26) förtälja om projektets vidare öden:

"When McChesney was finished, the people in Barbuda, a full 90 % of the total population, in one voice ... said "AH WE NO WANT AMERICAN POO-POO YA" ... This grand phrase resounded far and wide in Barbuda. Shocked to find the people of Barbuda could be so proud as to reject both American poo-poo and capital as the same thing, McChesney said, "Wha all you going on so for, all of us know that in Barbuda the best potato used to grow where we dumped our own poo-poo. A little poo-poo not going to hurt anybody, and it's good American poo-poo at that ..." Again, the people of Barbuda responded in unison, "Ah we no want no American poo-poo ya". The Barbudans completely poo-pooed the idea ... Three cheers for the people of Barbuda. They put human dignity above dollars. That is liberation."

Lowenthal gör tillägget: "No shit, tangible or apocryphal" (1992:26). Om tillägget är avsett att beskriva en mer generell förmåga hos små stater och enheter att mota bort och oskadliggöra störningar, är det kanske inte riktigt adekvat. Mikrostaterna har nämligen, när och om frågeställningen generaliseras, en särskild sårbarhet, en särskild utsatthet för hot inför vilka en egen karskhet och en egen förmåga måste komma till korta (t.ex. Briguglio 1995). Inom Samväldessekretariatet utvecklade man för några år sedan ett sårbarhetsindex ("Vulnerability Index"), som med olika indikatorer beskrev länders utsatthet för politiska, ekonomiska och klimatologiska chocker och ländernas förmåga att hantera sådana chocker (Easter 1999). Indikatorerna handlade, närmare bestämt, om länders utsatthet för externa förhållanden och skeenden, ländernas insularitet och isolering, och deras utsatthet för naturkatastrofer. När dessa förhållanden studerades för ett drygt hundratal utvecklingsländer, visade det sig att de små staterna var verkligt illa ute. Mikrostaterna befolkade sålunda tätt den grupp av stater som hade den största sårbarheten: av 28 stater i denna kategori var inte mindre än 25 mikrostaterna. De tre övriga staterna i denna utsatta kategori var Bhutan, Botswana och Mauretanien. Den bästa mikrostatsnoteringen hade det lilla arabsultanatet Oman med placeringen 77 på en skala från 1 (mest sårbar) till 111 (minst sårbar). Andra mikrostaterna med goda eller i varje fall halvgoda noteringar var Trinidad och Tobago med placeringen 62 samt Cypern med placeringen 68 (Easter 1999, 418-420).

Hur kan då enheter som i särskild mån är sårbara ändå redovisa en tillfredsställande och i många fall t.o.m. god ekonomisk produktivitet? Ett viktigt svar finns helt enkelt däri, att de faktorer som skapar och underblåser sårbarhet samtidigt skapar och underblåser möjligheter (Anckar 2000: 250-252). Förbannelser kan helt enkelt vara välsignelser. Det är sant att det lilla sammanhanget träffas särskilt hårt när den internationella prisnivån svänger i en för det negativ riktning, när en turistort förlorar sin attraktivitet, när en utländsk investeringskälla sinar och när en tidigare givmild biståndsgivare omprövar sin politik. Men det är också sant att det lilla sammanhanget profiterar i särskild utsträckning när den internationella prisnivån

svänger i en för sammanhanget gynnsam riktning, när en attraktiv turistort upptäcks och resebyråer börjar höra av sig, när nya utländska investeringskällor tillkommer, och när nya biståndsmöjligheter yppar sig. Mikrostaterna kan t.o.m. profitera av sin påstådda sårbarhet – den kan erbjuda en plattform från vilken staterna och deras eventuella beskyddare kan argumentera för bistånd, hjälp, sympati, goodwill och förmånliga avtal på olika områden. Det är måhända ingen tillfällighet att befolkningen på små öar är de största *per capita* mottagarna av bistånd. I själva verket återoppar i småstatslitteraturen en uppsjö exempel, som illustrerar den fyndighet och förslagenhet som den lilla staten kan lägga i dagen när det gäller att gripa tillfällena i flykten. Här skall bara ett exempel nämnas – det visar hur myndigheterna på skatteparadiset och den tidigare brittiska kolonin Cayman Islands, ställda inför nödvändigheten att hantera en växande internationell kritik mot sin verksamhet, skickligt utnyttjade det engelska beskyddet åtnjöt för att skapa ett förmånligt förhandlingsklimat och säkerställa egna fördelar och möjligheter (Kersell, 1998).

Vad förmågan att gripa tillfället i flykten ytterligare vidkommer, skall uttryckligen noteras att det lilla systemet, givet att det har suveränitet och därmed jurisdiktion, har bättre förutsättningar än det stora systemet att göra de anpassningar som blir nödvändiga för att exploatera tillfällena och dra full nytta av dem. Den lilla båten svänger snabbare än den stora – när och om den globala scenen utmärks av turbulens, dynamik och osäkerhet är de små systemen i större utsträckning än de stora systemen, tack vare sin flexibilitet och sina internationella förankringar och även tack vare en politisk raskhet som innebor i litenhet, i stånd att hantera och överleva snabba omgivningsförändringar (Baldacchino 2000: 73; Chieuw 1993: 48-58). Många små ekonomier har snabbt och med framgång klarat en övergång från en agrar ekonomi eller en plantageekonomi till en huvudsakligen på tjänsteproduktion baserad ekonomi; andra, Malta och Mauritius är goda exempel, har industrialiserats inom ett par årtionden (Baldacchino 2000: 73-74). Såsom relevanta litteraturöversikter visar (t.ex. Read 2004), har forskningen inte ännu riktigt fått ett slutligt grepp om vad de parallella trenderna i dagens värld mot globalisering och regionalisering egentligen inneburit och kommer att innebära för de små ländernas ekonomi och ekonomiska tillväxt. Klart är i varje fall att staterna, tack vare sin litenhet, har tillgång till en särskild fond och en särskild blandning av humankapital och socialt kapital, som är en värdefull tillgång i försök att identifiera och implementera relevanta policypaket.

Lilleputtar i omvärlden

En särskild produktivitetsektor har att göra med säkerhet. Staten skall tillförsäkra sina medborgare en yttre och inre säkerhet, och vara rustade härför. Mikrostaternas förutsättningar i dessa avseenden är till följd av olika resursknappheter inte goda, särskilt vad den yttre säkerheten beträffar. Mikrostaterna håller sig sålunda i regel inte med egentliga försvarsmakter och med utbyggda beskickningsnät. Vad de försvarsmässigt har i kraft av egen förmåga är blandningar av paramilitära enheter, kustbevakningar och lokala polisstyrkor. Med en sådan utrustning och beredskap är man nog ganska hjälplös inför överfall och angrepp, till vilka för vissa mikrostaters del har hört försök att med hjälp av legosoldater och legotrupper åstadkomma regimskiften och politikförändringar i landet. Blickarna skall härvid främst riktas mot de små statsformationerna i Indiska Oceanen, där legotrupper var involverade i kupp försök på Seychellerna åren 1979, 1981 och 1986, i statskupper på Komorerna åren 1978, 1989 och 1995 samt i kupp försök därstädes åren 1981, 1983, 1987 och 1990; därjämte ännu i kupp försök på Maldiverna åren 1981, 1983 och 1988 (Takahashi 1999). Dessa övergrepp, och andra, illustrerar det fysiska och psykologiska dilemma, det "litenhetssyndrom" (Mellah 1989: 113-122), som fördystrar de mycket små samhällenas säkerhetsutsikter.

Det är nog ofrånkomligt, påståendet har länge funnits i småstatslitteraturen (t.ex. Reid 1974), att mikrostatspolitiken måste vara främmande för ett konventionellt säkerhetstänkande. I dess ställe måste alternativa strategier uttänkas och tillämpas, och ett antal sådana, vissa mer effektiva än andra, står till buds. Världens små stater och liknande enheter kan sålunda söka stöd hos varandra (t.ex. Ogashiwa 1991), hos vänligt sinnade stormakter, och hos internationella organisationer och nätverk. Indien kom, för att nämna ett exempel, till Maldivernas undsättning när landet år 1988 var utsatt för det kupp försök om vilket ovan var tal. Australien har, för att nämna ett annat exempel, påtagit sig och tillskrivits ansvar för utvecklingen och säkerheten på ställen som Papua Nya Guinea, Västra Papua och Östra Timor (King 1993). Många mikrostaters har i själva verket säkerhetsöverenskommelser med större stater – sålunda ansvarar USA för Belaus, Marshallöarnas och Mikronesiens försvar (Hoadley 1992: 131-140). De små staterna kan vidare, Andorra, Liechtenstein och San Marino är exempel i Europa, genom uttryckliga förskrivningar till en neutralitetspolitik och en allmänt neutral hållning slå vakt kring och på ett särskilt sätt profilera sin säkerhet. I de små staternas säkerhetsbilder finns därjämte en paradox, som nog är ägnad att underlätta staternas allmänna säkerhetslägen (Anckar 1982: 156-157). De flesta mikrostaters är öar, vilket innebär

att de framstår som militärt och strategiskt viktiga områden och att de har betydelse för utvinning av maritima naturtillgångar. De drar därför blickar till sig, de utövar lockelse, de är i ett utsatt läge. Samma omständigheter, detta är paradoxen, gör emellertid att de samtidigt blir lockande objekt att beskydda. Att skydda en ö är för en kontinentalmakt värdefullt på åtminstone ett av två sätt. Dels kan via avtal som gentjänst erhållas en inteckning av något slag i de ovannämnda goder en ö kan erbjuda, och om detta inte är möjligt uppnås i varje fall den fördelen att dessa goder undanhålles någon annan kontinentalmakt som är frestad att ansätta ön i fråga.

Rätten till diplomatisk representation är central inom suveräniteten – den bekräftar en stats legala personlighet, den förankrar statens suveränitet i den internationella rätten, och den ger en möjlighet att utnyttja det internationella systemets normer och institutioner. Det kan därför tyckas som om de begränsade möjligheter en liten stat har att upprätthålla ett ordentligt diplomatiskt nätverk är en försvagande faktor vad den lilla statens statsduglighet beträffar. Så är nog även allmänt taget fallet, låt vara att man givetvis skall besinna att den lilla statens diplomatipåkallande intressefält, inte alltid, men ofta nog för att man skall kunna tala om en regel, har geografiska och regionala begränsningar. Den lilla staten skall inte, behöver inte, och förväntas inte vara representerad överallt; det är tillfyllest med en representation som täcker de viktigaste grannområdena och andra i kraft av olika kriterier centrala områden – en implikation härav blir att den bilaterala diplomatin är väl så viktig som den multilaterala (Searwar 1991: 237-238). Den diplomatiska representationen kan därför åtminstone hjälpligt hanteras med olika tekniker, av vilka den multipla ackrediteringen ofta tas i bruk. Islands beskickning i Köpenhamn, för att ta ett exempel, är ackrediterad i Italien, Turkiet, Israel, Litauen, Japan och Vatikanstaten (Anckar och Bartmann, 2000: 140). Samarbete med andra stater tillhandahåller en annan möjlighet och teknik, i vilken den andra staten åtar sig att representera småstatens medborgare och intressen. Italienska konsulat, för att ta ett exempel, skall enligt en överenskommelse mellan Italien och San Marino bistå medborgarna i San Marino i sådana tredje länder där San Marino inte har etablerat konsulära förbindelser (Anckar och Bartmann, 2000: 141). På motsvarande sätt kan både den franska och den spanska diplomatikåren representera Andorra och bistå medborgarna i Andorra i sådana tredje länder där Andorra saknar diplomatisk representation (Anckar och Bartmann 2000: 141).

Vad mikrostaternas internationella referensramar allmänt beträffar, skall och bör en särskild omständighet med emfas omnämnas. Då många små samhällen är öar, är det lätt att föreställa sig att de är slutna system och därmed i särskild utsträckning sårbara. Antagandet om slutenhet är dock i grunden falskt. De små samhällena är i själva verket i eminent grad

öppna. De flesta av dem är forna kolonier och har som sådana av metropolmakten, på olika sätt och med olika metoder, fösts eller burits in i internationella nätverk och organisationer. De har därmed i en interaktion med sin omgivning tillägnat sig och bearbetat intryck inom sådana områden som handel, kultur, språkfärdighet, undervisning och arbetsliv. Härtill kommer, och av detta följer, att litenheten som regel har andra gränsöverskridande drag. I oproportionerligt stor utsträckning, jämförda med större system, är de små systemen befolkade av människor som är resvana, som hanterar många språk, som är transnationella affärsidkare, som är väl representerade utanför landets gränser, som är aktiva i en internationell miljö, och som är väl länkade till områden "utanför". Även det omvända gäller: i oproportionellt stor utsträckning, jämförda med större system, är de små systemen mottagare av utländska turister, utländska investerare, utländska konsulter, och inflyttare (Baldacchino, 2000: 67-68; Anckar, 2000: 250-251).

Än fler mikrostater?

Att mikrostaterna är många och spridda över stora delar av vår jord, innebär naturligtvis inte att de inte kunde vara flera. I själva verket finns i världen i detta nu 48 autonomier, de flesta små (Achrén 2005: 106-107; 110-111), vilka utgör en slags pool ur vilken framtida mikrostater kan framspringa. Det är dock tveksamt om detta faktiskt kommer att ske i någon märkbar utsträckning. Några av de källor ur vilka mikrostater tidigare sprungit fram sinar nog numera – sålunda är dekolonialiseringsprocesserna i världen i stort sett avslutade, även om anklagande fingrar i detta avseende förvisso ännu kan riktas mot det alltid makthungliga Frankrike, som bl.a. bekämpat självständighetsrörelser i Nya Kaledonien (Winslow 1989). Vidare gäller att det allmänna klimatet och den allmänna referensramen blivit andra. Många mikrostater måste tidigare kämpa för sitt oberoende - man måste, "på ena eller andra sättet, tvinga fram självständighet från det ovilliga eller likgiltiga Portugal", skriver Basil Davidson i sin berömda framställning om *Kap Verde – de lyckliga öarna* (1990: 124). Annorlunda är det nu – "Today, provided that they have achieved a satisfactory degree of autonomy, ex-colonies might spend their energy on efforts to prevent being forced into independence", heter det i en framställning om koloniala frågor i Karibien (Hoeft och Oostindie 1991: 71). Till bilden hör att tämligen färsk forskning ger stöd för hypotesen att en ekonomisk tillväxt i små ösamfund bäst kan förklaras med två variabler, nämligen hur nära ekonomin i fråga i politiskt hänseende ligger en metropolmakt, och den nivå metropolmakten själv upprätthåller i termer av ekonomisk växt (Bertram 2004; även Armstrong och Read 2000). Resultatet innebär att

politiskt beroende och materiell välfärd för ösamfundens del numera ganska långt går hand i hand; självständighet innebär ekonomiskt avbräck. Givet att många av de ösamfund som numera är autonoma snarare än självständiga är väldigt små, är resultatet i sig föga överraskande. Det visar ändå, att rent ekonomiska kalkyler inte längre tillstyrker en uppkomst av i varje fall väldigt många nya mikrostater.

Andra omständigheter som kan underbygga en vidsträckt autonomi eller en självständighet kvarstår emellertid. De omständigheter varom härvid är fråga är ofta geografiska, historiska och etniska, och de lämnar gott om utrymme för identiteter som vill värna och institutionalisera sina egenarter. "Differences in the spatial identities of states and nations and among different nations have created a world of asymmetries, of ambiguities and blurs", heter det i en framställning om hithörande ting (Kaplan 1999: 45). De områden som utpekats av de nyssnämnda omständigheterna som potentiella framtida mikrostater är varandra såväl lika som olika. Till dessa områden hör, för att nämna några exempel, Aruba, Bougainville, Cook-öarna, Färöarna, Grönland, Nevis, Niue, och Åland. Dessa potentiella nya mikrostater besitter många av de statsbärande egenskaper som förutsätts i internationell doktrin och av det internationella samfundet. Några områden tvekar ändå mer än andra inför det steg som innebär en övergång från ett autonomitillstånd till en fullständig självständighet. Till de som tvekar därför att de är nöjda med sin situation sådan den är, hör Cook-öarna och Niue, båda i statsförening med Nya Zealand (t.ex. Crocombe 1992; Carbone 2003). Andra mikrostatskandidater tvekar därför att de är genuint osäkra på de villkor och konsekvenser som blir aktuella i en secession eller därför att de interna meningarna inom mikrostaten *in spe* är delade, ytterligare andra ser vägar stängda därför att den stat av vilken de ännu är en del inte vill låta dem dra sin färd, utan reser hinder. I något fall har den motvilliga staten härvid själv ett relativt färskt kolonialt förflutet – en hänvisning kan göras till Papua Nya Guinea och landets envisa grepp om Bougainville. Till de omständigheter man bör beakta för att förstå fredsprocessen på Bougainville hör, har det nyligen sagts, "the weak but surprisingly resilient PNG state, unwilling to let Bougainville go but unable to subdue it" (Larmour 2005: 26).

I och med att de flesta av de territorier som verkligen önskar självständighet numera har kunnat förverkliga sina önskemål, har en del tvärsäkerhet försvunnit ur de debatter på olika små ställen som relaterar till självständighet och självständighetsperspektiv. En konsekvens härav är att meningsutbytena blivit mindre transparenta, och att möjligheterna att bedöma i vilken mån förutsättningar för en framgångsrik secession verkligen är för handen därmed blivit sämre. Oenigheter framträder, men deras orsaksbakgrund framträder inte med samma tydlighet. Till en del beror detta på att kontrahenterna talar förbi varandra och in i varandra

snarare än med varandra - två debattörer kan vara eniga om att en secession får positiva verkningar för värdet A och negativa verkningar för värdet B; ändå är debattörerna, därför att den ena värdesätter A högre än B och den andra värdesätter B högre än A, oeniga däröver, om en secession skall eftersträvas eller inte. En oenighet kan även, helt enkelt, bero därpå att en gruppering upplever att dess politiska framtid, för tillfället förankrad i länkande funktioner vis-à-vis metropolmakten, kan bli osäker i en självständig stat, medan en annan gruppering upplever att dess motsvarande position blir oförändrad eller snarast bättre. En självständighetsdebatt kan ju dock inte gärna föras i sådana oförblommerade termer och den måste därför kläs i en annan och mer principiell dräkt, varvid olika lämpligbefunna ekonomiska och politiska argument får beslöja den maktsträvan som samtalet egentligen handlar om.

Ur ett allmänt systemperspektiv låter det sig också sägas att antalet mikrostater i dag förefaller vara tillräckligt stort eller i varje fall är nära en satisfieringspunkt. Vidpass en fjärdedel av världens stater hör till mikrostaternas familj – antalet kan vara större, men inte väldigt mycket större. Påståendet utgår från en föreställning därom, att det är till gagn för helheten om den formas av stora och små enheter i en lämplig blandning, varvid det lämpliga har att göra med en förmåga att hantera spänningen mellan gemenskap och kapacitet, eller, för att tala i andra termer, mellan enhet och självförsörjning. Spänningen är att enhet kan förutsätta en litenhet som inte räcker till självförsörjning och att självförsörjning kan förutsätta en storlek som inte tillåter enhet. Stort och litet går m.a.o. på kollisionkurs. Den undersökning av Robert Dahl och Edward Tufte om relationen mellan storlek och demokrati som här tidigare nämnts, utgick från föreställningen att det skulle vara möjligt att finna en optimal storlek i vilken en demokrati kan kläs. Undersökningen visade emellertid att en sådan föreställning är felaktig, och att en viss storlek är fördelaktig i vissa demokratiskt viktiga avseenden, medan en annan storlek är fördelaktig i vissa andra demokratiskt viktiga avseenden (Dahl och Tufte 1973: 137-142). Lärdomen var därför att ingen särskild storlekstyp var idealisk för demokratins krav och att demokrati förutsätter olikhet, där storleksinässigt olika enheter skall existera sida vid sida och ingå i något slags system för samarbete och arbetsfördelning. En uppgift för demokratins teori är att ordna och förstå sådana system; inför denna uppgift, liksom inför många andra, är teorin dock ännu fumlig och valhänt. Vad den framför allt behöver för att avancera, är en insikt därom, att storleksmässiga skillnader skall betraktas som rikedomar och byggstenar.

REFERENSER

- Ackrén, M. (2005): Territoriella autonomier i världen. Ålands fredsinstitut, Mariehamn.
- Anckar, D. (1982): Om öar och politik. Ingår i Åland i utveckling, 150-165. Ålands landsting, Mariehamn.
- Anckar, D. (1988): Reflections on Law, Inertia and Legitimacy. Ingår i Anckar, D., Nurmi, H., Wiberg, M. (red): Rationality and Legitimacy, 255-276. The Finnish Political Science Association, Helsinki.
- Anckar, D. (2000): Mikrostaten som konstruktion. *Finsk Tidskrift*, H. 5-6, 242-255.
- Anckar, D. (2002 a): Democratic Standard and Performance in Twelve Pacific Micro-States. *Pacific Affairs*, Vol. 75, 207-225.
- Anckar, D. (2002 b): Why Are Small Island States Democracies? *The Round Table*, Issue 365, 375-390.
- Anckar, D. (2003): Lilliput Federalism: Profiles and Varieties. *Regional & Federal Studies*, Vol.13, 107-124.
- Anckar, D. (2006): Islandness or Smallness? A Comparative Look at Political Institutions in Small Island States. *Island Studies Journal*, Vol. 1 (utkommer, i tryck).
- Anckar, D., Anckar, C., Nilsson, L. (1998): Constitutional and Political Life in the Republic of Belau. *Scandinavian Journal of Development Alternatives and Area Studies*, Vol. 17, 75-97.
- Anckar, D., Bartmann, B. (2000): Ett ramverk för ett självständigt Åland. Sällskapet Ålands Framtid, Mariehamn.
- Armstrong, H. W., de Kervenoal, R. J., Li, X., Read, R. (1998): A Comparison of the Economic Performance of Different Micro-States and Between Micro-States and Larger Countries. *World Development*, Vol. 26, 539-556.
- Armstrong, H. W., Read, R. (2000): Comparing the Economic Performance of Dependent Territories and Sovereign Micro-States. *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 48, 285-306.
- Baldacchino, G. (2000): The Challenge of Hypothermia. *The Round Table*, Issue 353, 65-79.
- Bertram, G. (2004): On the Convergence of Small Island Economies with Their Metropolitan Patrons. *World Development*, Vol. 32, 343-364.
- Briguglio, L. (1995): Small Island Developing States and Their Economic Vulnerabilities. *World Development*, Vol. 23, 1615-1632.
- Campbell, I. C. (1992): Island Kingdom: Tonga Ancient & Modern. Canterbury University Press, Christchurch.
- Carbone, M. (2003): A Unique Status in International Politics. *The Courier*, September-October, 37-38.
- Chiew, J. (1993): Smallness of Scale: Obstacle or Opportunity? Ingår i Lillis, K. M. (red.): Policy, Planning & Management of Education in Small States, 48-58. UNESCO, Paris.
- Connell, J. (2006): Nauru: The First Failed Pacific State? *The Round Table*, January, 47-63.
- Crocombe, R. (1992): Pacific Neighbours. New Zealand's Relations With Other Pacific Islands. Centre for Pacific Studies, University of Canterbury, Christchurch.
- Crocombe, R. (1995): The Pacific Islands and the USA. Institute of Pacific Studies, University of the South Pacific, Rarotonga and Suva.
- Dahl, R., Tufte, E. (1973). Size and Democracy. Stanford University Press, Stanford.
- Davidson, B. (1990): Kap Verde – de lyckliga öarna. Nordiska afrikainstitutet, Uppsala.

Duursma, J. (1994): Self-Determination, Statehood and International Relations of Micro-States. University of Leyden, Leyden.

Easter, C. (1999): Small States Development: A Commonwealth Vulnerability Index. *The Round Table*, Issue 351, 403-422.

Elazar, D. (1972): *American Federalism: A View from the States*. Crowell, New York.

Hadenius, A. (1992): *Democracy and Development*. Cambridge University Press, Cambridge.

Hague, R., Harrop, M. (2004): *Comparative Government and Politics. An Introduction*. 6th edition. Palgrave Macmillan, New York.

Hargreaves, J. D. (1996): *Decolonization in Africa*. Second edition. Longman, London och New York.

Hoadley, S. (1992): *The South Pacific Foreign Affairs Handbook*. Allen & Unwin, Sydney.

Hoefte, R., Oostindie, G. (1991): The Netherlands and the Dutch Caribbean: Dilemmas of Decolonisation. Ingår i Sutton, P. (red.): *Europe and the Caribbean*, 71-98. Macmillan, London.

Holland, D. C. (1957): Constitutional Experiments in British West Africa. *Public Law*, Spring, 42-57.

Kaplan, D. H. (1999): Territorial Identities and Geographic Scale. Ingår i Herb, G. H., Kaplan, D. H. (red.): *Nested Identities. Nationalism, Territory, and Scale*, 31-49. Rowman & Littlefield Publishers, Lanham, Maryland.

Kersell, J. E. (1998): Small Can Be Smart – and Smooth: The Cayman Islands' Relation Abroad and Effects at Home. *Public Administration and Development*, Vol.18, 141-149.

King, P. (1993): Breaking Deadlocks – Peace-making Opportunities for Australia in East Timor, West Papua and Papua New Guinea. Ingår i Clements, K. (red.): *Peace and Security in the Asia Pacific Region*, 78-101. The United Nations University Press, Tokyo.

Lane, J-E., Ersson, S. (1994): *Comparative Politics. An Introduction and New Approach*. Polity Press, Cambridge.

Larmour, P. (2005): *Foreign Flowers: Institutional Transfer and Good Governance in the Pacific Islands*. University of Hawai'i Press, Hawai'i.

Lowenthal, D. (1992): Small Tropical Islands: A General Overview. Ingår i Hintjens, H. M., Newitt, M. D. D. (red.): *The Political Economy of Small Tropical Islands*, 18-29. University of Exeter Press, Exeter.

Mellah, F. (1989): Is Kuwait a 'Small State'? Reflections on the Notion of Viability of Small Nations. Ingår i Kaminarides, J., Briguglio, L., Hoogendonk, H. N. (red.): *The Economic Development of Small Countries: Problems, Strategies and Policies*, 113-122. Eburon, Delft.

Ogashiwa, Y. (1991): *Microstates and Nuclear Issues. Regional Cooperation in the Pacific*. Institute of Pacific Studies, University of the South Pacific, Suva.

Ott, D. (2000): *Small is Democratic: An Examination of State Size and Democratic Development*. Garland, New York.

Read, R. (2004): The Implications of Increasing Globalization and Regionalism for the Economic Growth of Small Island States. *World Development*, Vol. 32, 365-378.

Reid, G. L. (1974): *The Impact of Very Small Size on the International Behavior of Micro-States*. Sage Publications, London.

Searwar, L. (1991): *The Small State in the Caribbean: Policy Options for Survival*. Ingår i Beruff, J. R., Figueroa, J. P., Greene, J. E. (red.): *Conflict, Peace and Development in the Caribbean*. Macmillan, London.

Srebnik, H. (2004): Small Island Nations and Democratic Values. *World Development*, Vol. 32, 329-341.

Symonette, M. (1982): *The New Bahamians. Reflections on Our National Life Since Independence*. Bahamas International Publishing Company, Nassau.

Takahashi, H. (1999): Maldivian National Security – And the Threats of Mercenaries. *The Round Table*, Issue 351, 433-444.

van Trease, H. (1995): The Colonial Origins of Vanuatu Politics. Ingår i van Trease, H. (red.): *Melanesian Politics. Stael Blong Vanuatu*, 3-58. Macmillan Brown Centre for Pacific Studies, University of Canterbury, Christchurch.

Winslow, D. (1989): Independence and Ethnicity in New Caledonia. Ingår i Howard, M. C. (red.): *Ethnicity and Nation-building in the Pacific*, 259-284. The United Nations University, Tokyo.

Carsten Anckar

Professor i statskunskap, särskilt jämförande politik, Åbo Akademi

SOCIOEKONOMISK UTVECKLING OCH DEMOKRATI - MODERNISERINGSTEORIN I SJU GEOGRAFISKA KONTEXTER

Utveckling och demokrati

I en banbrytande artikel från 1959 lade den amerikanske statsvetaren Seymour Martin Lipset fram en teori som gjorde gällande att socioekonomisk utveckling föder demokrati. Lipset menade att rikedom är en grundförutsättning för en demokratisk styrelseform. Kopplingen mellan rikedom och utbildningsnivå är av särskild vikt i sammanhanget. Ett ekonomiskt överskott gör det möjligt att höja utbildningsnivån för de stora massorna. Detta, i sin tur, innebär att en stor del av befolkningen får kapacitet att tänka rationellt samt utvecklar en tolerans för andra personers divergerande åsikter. I takt med att utbildningsnivån höjs ökar även elitens respekt för "folkets breda lager".

Ett ökat välstånd minskar även risken för oligarki och tyranni: "only in a wealthy society in which relatively few citizens lived in real poverty could a situation exist in which the mass of the population could intelligently participate in politics and could develop the self-restraint necessary to avoid succumbing to the ideals of irresponsible demagogues" (Lipset 1959: 75).

Även klasstrukturen påverkas av modernisering. Särskilt gynnsamt för demokratin är att en bred medelklass uppkommer. Denna förväntas värdesätta faktorer som trygghet och stabilitet samt "inta en sansad grundinställning i politiken" (Karvonen 1997: 30). Då välståndet ökar kompliceras även individernas gruppidentifikation, vilket har en demokratibefrämjande effekt eftersom "[m]ultiple and politically inconsistent affiliations and loyalties are stimuli that serve to reduce the emotion and aggressiveness involved in political choice" (Lipset 1959: 96).

Det skall också nämnas att Lipset tangerade den idag så populära kopplingen mellan förekomsten av frivilligorganisationer och demokrati. Lipset (1959: 84-85) konstaterade nämligen att "men who belong to associations are more likely to hold democratic opinions on questions concerning tolerance and party systems, and are more likely to participate in the political process". Lipset såg dock frivilligorganisationerna som en mellankommande variabel i relationen mellan utveckling och demokrati. Grundtanken var att ett ökat välstånd skapar högre inkomster och mer fritid för medborgarna. Därvidlag frigörs resurser (pengar, tid) för att folket skall ha möjlighet att engagera sig i frivillig organisationsverksamhet.

Under årtiondenas lopp har Lipsets teori utsatts för flera empiriska test i varierande kontexter (t.ex. Cutright 1963; Olsen 1968; Bollen 1979; 1983; Vanhanen 1990; Hadenius 1992; Diamond 1992; Burkhart & Lewis-Beck 1994; Barro 1999). Jag skall inom ramen för förestående forskningsbeting inte fördjupa mig i dessa studier, utan nöjer mig med att konstatera att teorin generellt sett vunnit ett starkt stöd. Samtidigt skall det medges att resultaten inte alltid varit helt entydiga och att Lipsets ursprungliga teori under årens lopp försetts med en mängd kvalifikationer. Sålunda har det t.ex. hävdats att ekonomisk utveckling visserligen gynnar demokratisk stabilitet, men att ekonomisk utveckling i sig inte förmår frammana en demokratisk styrelseform (Przeworski & Limongi 1997); att sambandet mellan ekonomisk utveckling och demokrati existerar, men är icke-linjärt (Arat 1988); samt att inte ekonomisk utveckling, utan snarare en jämn inkomstfördelning är avgörande för graden av demokrati (Muller 1995).

Avsikten med föreliggande studie är i första hand att studera i vilken utsträckning moderniseringsteorin förmår förklara graden av demokrati i olika regionala kontexter. En central fråga gäller även vilka aspekter av modernisering som har betydelse för framväxten av demokrati. Är det rena, "hårda" ekonomiska indikatorer som är relevanta förklaringsfaktorer eller är det snarare den sociala utvecklingsdimensionen som är avgörande? Även tidsaspekten måste beaktas och jag väljer därför att mäta sambandet mellan utveckling och demokrati vid två tidpunkter, nämligen 1985 och 2004. Orsaken till valet av dessa två nedslag längs tidsaxeln är att det finns anledning att förvänta sig att moderniseringsteorin slår igenom kraftigare vid den första mätpunkten än vid den andra. Antagandet baserar sig på de stora omvälvningar som inträffat på den internationella politiska arenan mellan 1985 och 2004. Jag syftar här på Sovjetunionens sönderfall och USA:s alltmer dominanta roll i världspolitiken. Idag är det ingen överdrift att påstå att demokratin håller på att bli den enda accepterade styrelseformen i världen. Efter uppmaningar, hot om sanktioner eller regelrätt tvång har många länder sett sig föranledda att skriva om sina författningar i enlighet med demokratiska

principer. Detta har gjort att demokratin under de senaste åren spritt sig till länder där denna styrelseform svårligen hade kunnat växa fram "på naturlig väg". Namibia och Östtimor kan anföras som exempel på länder där externa aktörer spelat en minst sagt aktiv roll i demokratiseringsprocessen.

Det ovsagda innebär att demokrati idag inte sällan planteras i jord som utgående från moderniseringsteorin borde vara obördig. Detta borde rimligtvis medföra att sambandet mellan modernisering och demokrati urholkas och att diffusion och extern påtryckning istället framträder som viktiga demokratideterminanter anno 2004.

Operationaliseringar

Modernisering innefattar dels en ekonomisk- och dels en social utvecklingsaspekt. För att mäta hur rikt ett land är använder man ofta måttet BNP per capita. Denna indikator kommer jag även att använda i föreliggande studie som mått på den ekonomiska dimensionen av modernisering. Jag behöver även mått som fångar upp begreppet social utveckling. I sin studie av 132 länder i tredje världen kom den svenske statsvetaren Axel Hadenius fram till att kunskapsrelaterade faktorer spelade en större roll för graden av demokrati än rena ekonomiska mått. Särskilt en indikator visade sig besitta en stor förklaringskraft, nämligen läskunnighet: "[w]ith reference to the development of democracy, [the proportion of literates] seems to be the central factor in the modernization process" (Hadenius 1992: 91). Med hänsyn till resultaten i Hadenius studie väljer jag att använda andelen läskunniga bland den vuxna befolkningen som ett mått på den sociala utvecklingsdimensionen av modernisering.

Ett annat, mer komplext mått på socioekonomisk utveckling utgörs av det index över mänsklig utveckling (*human development index*, HDI) som tillämpas av Förenta Nationerna. Indexet har tre huvudkomponenter: livslängd (förväntad livslängd), kunskaper (läskunnighet och utbildningsnivå) samt levnadsstandard (BNP per capita). Dessa indikatorer vägs samman till ett index som varierar mellan 0 och 1, där 1 står för hög utveckling och 0 för låg (för en detaljerad beskrivning av hur indexet uträknas hänvisas läsaren till *Human Development Report 2005*: 341). Måttet används numera regelmässigt som indikator på socioekonomisk utveckling i litteraturen. Inom ramen för denna studie är tillämpningen av måttet synnerligen påkallat. I sitt omfattande test av moderniseringsteorins bärkraft noterade nämligen Larry Diamond (1992: 100-102) att HDI förklarade en större del av variationen i graden av demokrati än BNP per capita. Vid sidan av BNP per capita och läskunnighet använder jag därför även HDI som en indikator på modernisering.

Med tanke på att demokrati inte är ett alldeles lättdefinierbart begrepp är det förvånande att det nuförtiden råder en bred konsensus om hur begreppet skall operationaliseras i globala undersökningar. I de allra flesta studier som publiceras tillämpas den sammanställning över politiska rättigheter och medborgerliga friheter som den amerikanska organisationen *Freedom House* årligen tillhandahåller. På bägge dimensionerna poängsätts länderna längs en skala som antar värden mellan 1 och 7. Av någon märklig anledning uttrycker låga värden en hög grad av rättigheter och friheter, medan höga värden återspeglar en frånvaro av sagda kvaliteter. Även i föreliggande studie använder jag *Freedom Houses* poängsättning och mäter graden av demokrati genom att addera värdena för politiska rättigheter och medborgerliga friheter. Därvidlag erhålls ett index över demokrati som varierar mellan 2 och 14.

Den geografiska kontexten

Lipset (1959) studerade relationen mellan utveckling och demokrati i två kontexter, nämligen i europeiska och engelsktalande nationer samt i Latinamerika. I bägge regionerna framkom samma mönster: en hög grad av utveckling (i termer av välstånd, industrialisering, urbanisering och utbildning) gick hand i hand med en demokratisk styrelseform. Det skall medges att mitt val att testa moderniseringsteorin i olika regioner inte är betingat av några särskilda teoretiska överväganden utan syftet är snarare explorativt. De frågor jag har för avsikt att besvara är således om det finns regionala skillnader i moderniseringsteorins genomslagskraft och vad dessa skillnader i så fall beror på.

Därmed uppkommer givetvis frågan vilka indelningsgrunder som skall tillämpas när världen indelas i geografiskt avgränsade kontexter. Centralt i sammanhanget är att länderna som ingår i regionen är någorlunda homogena i förhållande till varandra men samtidigt distinkta från länder som återfinns i de övriga kontexterna. Logiken är enkel: ju fler faktorer som skiljer kontexterna från varandra, desto större är antalet potentiella förklaringar till att moderniseringsteorins förklaringskraft varierar mellan kontexterna. Omvänt uttryckt gäller att ju högre grad av heterogenitet som föreligger inom kontexten, desto större är sannolikheten att regionen avspeglar den globala konstellationen och att länderna inom regionen därmed kan betraktas som ett urval ur populationen bestående av världens samtliga länder. I en dylik situation är den vetenskapliga exercisen på regional nivå givetvis betydelslös.

Det enklaste förfaringssättet är att använda sig av de fem kontinenterna Afrika, Amerika, Asien, Europa och Oceanien som regionala enheter. Jag har dock valt att spjälka upp dessa kontinenter i två avseenden. Beträffande Europa hänvisas de forna europeiska

kommunistdiktaturerna till kategorin Östeuropa medan de övriga europeiska länderna faller inom kategorin Västeuropa. Beträffande Afrika och Asien väljer jag att hänvisa länderna i Nordafrika och Mellersta Östern till en egen kategori.*

Empiri

Jag skall därmed övergå till att empiriskt relatera moderniseringsindikatorerna till graden av demokrati. Jag inleder med en global överblick av relationen mellan variablerna vid de två relevanta tidpunkterna. Resultaten återges i Tabell 1 och de bekräftar att mitt antagande om moderniseringsteorins avtagande förklaringskraft över tid är korrekt. HDI:s samt läskunnighetens förklaringskraft har minskat drastiskt mellan de två mätpunkterna. Däremot har betydelsen av BNP per capita ökat något och indikatorn är år 2004 den av de socioekonomiska variablerna som är starkast relaterad till graden av demokrati. Resultatet tyder därmed på att rikedom *per se* idag är viktigare för graden av demokrati än sociala välfärdsindikatorer medan det motsatta gällde ännu för ett tjugotal år sedan.

Låt oss därefter gå över till att undersöka om ett liknande mönster kan skönjas i de sju geografiska kontexterna. Jag inleder med att studera relationen mellan modernisering och demokrati i Afrika söder om Sahara. Resultaten återfinns i Tabell 2 och de visar att den globala trenden gör sig gällande även inom denna region. Sambanden mellan modernisering och demokrati är svagare år 2004 än år 1985. HDI har, liksom läskunnighet, tappat en stor del av sin förklaringskraft, men är alltså den moderniseringsindikator som bäst förmår förklara variationen i graden av demokrati.

* Turkiet hänvisas till kategorin Nordafrika och Mellersta Östern, pga. sitt geografiska läge och sin religion (Islam). Gränsdragningen mellan Östeuropa och Asien är alltid i någon mån godtycklig. Jag låter igen religionen spela en avgörande roll och inkluderar Armenien och Georgien bland de östeuropeiska länderna medan Azerbajdzjan betraktas som en stat belägen i Asien.

TABELL 1. Socioekonomisk utveckling och grad av demokrati i världens självständiga stater vid två tidpunkter. Bivariata regressionsanalyser (OLS).

1985	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	19,46	-1,56	0,19	-8,17 **	0,29	168
Läskunnighet (%)	13,91	-0,08	0,01	-9,79 **	0,37	168
HDI	17,76	-15,56	1,55	-10,01 **	0,48	112
2004	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	16,90	-1,32	0,143	-9,42 **	0,31	192
Läskunnighet (%)	13,05	-0,08	0,013	-6,34 **	0,18	192
HDI	14,55	-11,13	1,42	-7,84 **	0,26	175

** p<0,01

TABELL 2. Socioekonomisk utveckling och grad av demokrati i Afrika söder om Sahara vid två tidpunkter. Bivariata regressionsanalyser (OLS).

1985	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	16,85	-0,89	0,39	-2,25 *	0,10	46
Läskunnighet (%)	13,08	-0,04	0,02	-2,42 *	0,12	46
HDI	14,55	-11,13	1,42	-7,84 **	0,22	34
2004	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	13,09	-0,748	0,40	-1,88	0,07	48
Läskunnighet (%)	9,27	-0,02	0,02	-0,66	0,01	48
HDI	12,33	-8,50	3,84	-2,21 *	0,10	46

* p<0,05

** p<0,01

I Tabell 3 återfinns vi de resultat som gäller för länderna i Amerika. Här finner vi emellertid ett trenderbrott i den meningen att samtliga moderniseringsvariabler har avsevärt större förklaringskraft år 2004 än 1985. Därtill noterar vi att HDI:s position som den starkaste demokratideterminanten bekräftas under de två senaste decennierna.

TABELL 3. Socioekonomisk utveckling och grad av demokrati i Amerika vid två tidpunkter. Bivariata regressionsanalyser (OLS).

1985	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	16,26	-1,42	0,63	-2,25 *	0,13	35
Läskunnighet (%)	13,01	-0,09	0,03	-2,80 **	0,19	35
HDI	15,34	-13,83	6,15	-2,25 *	0,19	24
2004	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	18,16	-1,65	0,43	-3,80 **	0,30	35
Läskunnighet (%)	17,45	-0,14	0,05	-3,21 **	0,24	35
HDI	20,282	-20,10	4,68	-4,30 **	0,36	35

* p<0,05
** p<0,01

För Asiens vidkommande (Tabell 4) konstaterar vi att BNP per capita är den viktigaste förklaringsfaktorn för graden av demokrati. Dess förklaringskraft har ökat något under perioden mellan de två tidsnedslagen. Det är även noterbart att läskunnighet helt och hållet saknar betydelse för graden av demokrati.

I Tabell 5 redovisas sambanden mellan socioekonomisk utveckling och demokrati i Nordafrika och Mellanöstern. Eftersom data beträffande HDI saknas för närapå hälften av staterna i regionen år 1985 görs ingen sambandsanalys mellan sagda välfärdsindikator och demokrati vid denna tidpunkt. Resultaten visar att läskunnighet utgjorde en viktig förklaringsfaktor för graden av demokrati år 1985, men att samma variabel var betydelselös nitton år senare.

TABELL 4. Socioekonomisk utveckling och grad av demokrati i Asien vid två tidpunkter. Bivariata regressionsanalyser (OLS).

1985	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	15,37	-0,84	0,428	-1,96	0,15	24
Läskunnighet (%)	11,07	-0,15	0,03	-0,587	0,02	24
HDI	11,43	-4,66	5,09	-0,914	0,06	15
2004	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	16,69	-1,05	0,39	-2,69 *	0,20	31
Läskunnighet (%)	9,88	-0,01	0,03	-0,05	0,002	31
HDI	15,14	-8,51	5,11	-1,67	0,10	28

* p<0,05

Beträffande Västeuropa är det meningslöst att göra sambandsanalyser mellan variablerna eftersom det helt enkelt inte finns någon variation att förklara. Samtliga länder är demokratiska (klassificeras som "fria" av *Freedom House* vid bägge tidpunkterna). Även för Östeuropas vidkommande gäller att vi inte kan göra analyser för år 1985 eftersom samtliga länder vid denna tidpunkt erhåller värden mellan 10 och 14 på skalan. Resultaten för år 2004 återges i Tabell 6 och de visar att BNP per capita förklarar en större del av variationen i graden av demokrati än HDI. Läskunnighet saknar helt och hållet betydelse för demokrati i Östeuropa. Att så är fallet beror utan tvekan på att läskunnigheten är extremt hög i samtliga östeuropeiska länder (variabeln antar värden mellan 94,6 % och 100,0 %).

TABELL 5. Socioekonomisk utveckling och grad av demokrati i Nordafrika och Mellersta Östern vid två tidpunkter. Bivariata regressionsanalyser (OLS).

1985	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	9,98	0,04	0,45	0,09	0,00	20
Läskunnighet (%)	12,92	-0,06	0,02	-2,80 *	0,30	20
HDI	---	---	---	---	---	---
2004	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	14,20	-0,43	0,50	-0,86	0,04	19
Läskunnighet (%)	13,52	-0,04	0,04	-1,03	0,06	19
HDI	13,67	-4,19	6,54	-0,64	0,03	18

* p<0,05

TABELL 6. Socioekonomisk utveckling och grad av demokrati i Östeuropa år 2004. Bivariata regressionsanalyser (OLS).

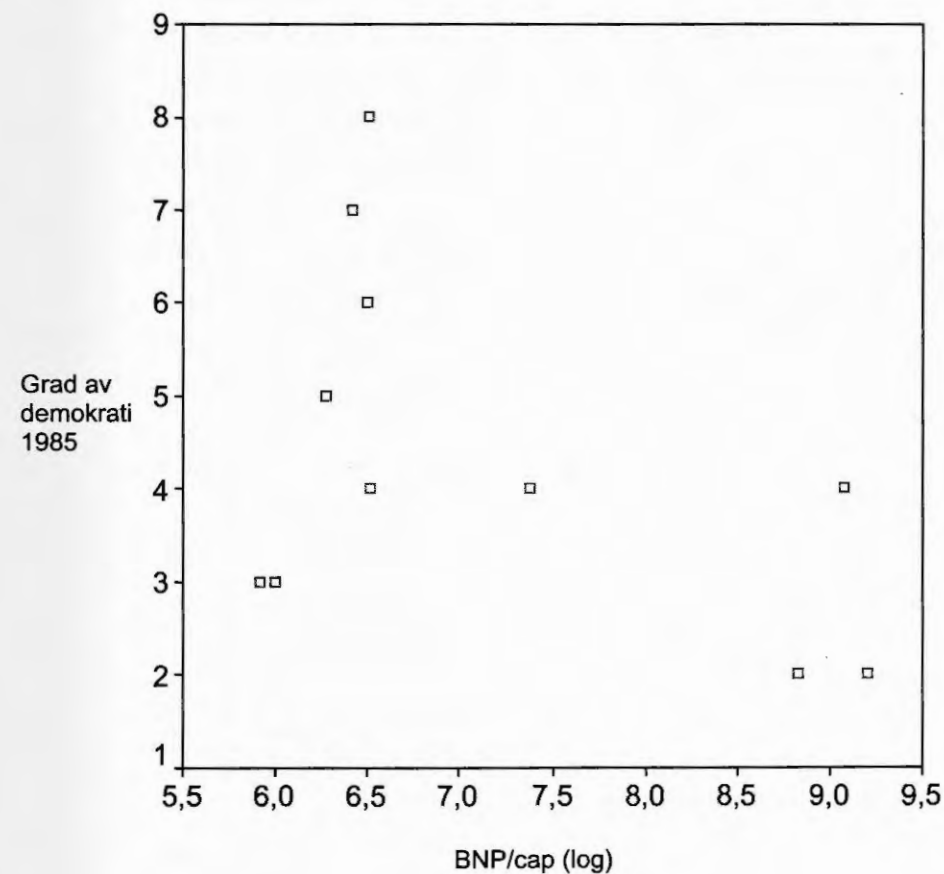
	Konstant	B	Standardfel	t-värde	R ²	N
BNP/cap (log)	25,21	-2,44	0,63	-3,91 **	0,45	21
Läskunnighet (%)	37,17	-0,32	0,45	-0,72	0,03	21
HDI	36,80	-39,01	10,31	-3,79 **	0,44	20

** p<0,01

För Oceanien del kan inledningsvis konstateras att antalet undersökningseenheter är litet. År 1985 fanns det elva självständiga stater i regionen. Motsvarande siffra år 2005 var fjorton. En försiktig slutsats är att BNP per capita är en starkare demokratideterminant än läskunnighet. År 1985 var korrelationen mellan BNP per capita och graden av demokrati -0,48, medan korrelationen mellan läskunnighet och demokrati var -0,13. År 2004 var motsvarande värden -0,42 respektive -0,36. På grund av att så få länder ingår i populationen

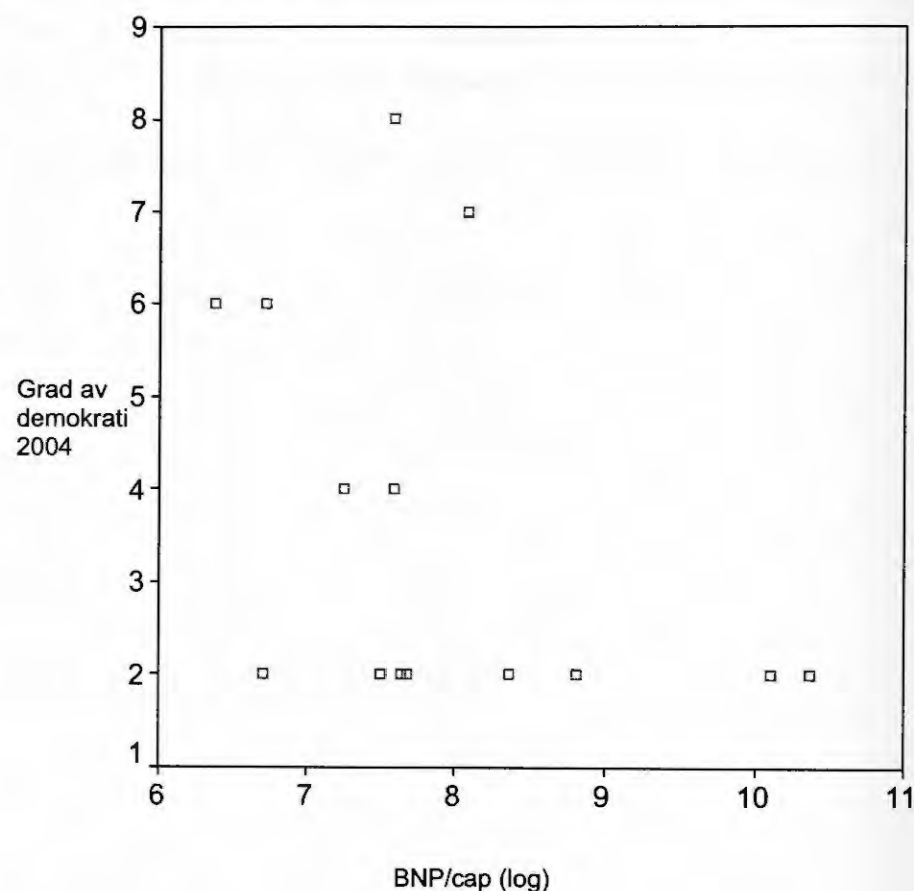
är det dock befogat att närmare granska hur relationen mellan BNP per capita och demokrati ser ut i Oceanien.

FIGUR 1. BNP per capita och grad av demokrati i Oceanien år 1985.



I Figurerna 1 och 2 visas hur länderna i regionen placerar sig längs de två variablerna. I bägge diagrammen noterar vi att undersökningseenheterna formar ett triangelliknande mönster. Detta innebär att sambandet mellan BNP per capita och demokrati inte är linjärt i Oceanien. Istället verkar det som om rikedom utgör en *tillräcklig, men inte nödvändig* förutsättning för demokrati. Länder som är rika utvecklar med andra ord alltid en demokratisk styrelseform, men en demokratisk styrelseform kan även förekomma i länder som är fattiga.

FIGUR 2. BNP per capita och grad av demokrati i Oceanien år 2004.



Diskussion

Allmänt om moderniseringens betydelse för demokrati

Den empiriska genomgången har visat att bärkraften i Lipsets teori varierar mellan de geografiska kontexterna. Sambandet mellan socioekonomisk utveckling och demokrati var starkast i Östeuropa år 2004. Även i Amerika noterades klara samband mellan utveckling och demokrati. Beträffande denna kontinent är det värt att notera att relationen mellan utveckling och demokrati var avsevärt starkare år 2004 än 1985. En liknande tendens kunde skönjas i Asien. I Afrika söder om Sahara, samt i Nordafrika och Mellersta Östern noterades däremot

en motsatt trend. De socioekonomiska variabelernas förklaringskraft var märkbart starkare vid den första mätpunkten än vid den andra.

Då vi jämför de socioekonomiska indikatorernas förklaringskraft noterar vi att läskunnighet förlorat sin betydelse som förklaringsfaktor för demokrati under de två senaste decennierna. År 2004 var sagda välfärdsindikator relaterad till demokrati endast i Amerika (och möjligtvis Oceanien). Samtidigt skall det medges att resultatet delvis betingas av det faktum att läskunnigheten generellt sett är väldigt hög i så gott som alla regionala kontexter. Icke desto mindre är det anmärkningsvärt att i den regionala kontext där vi finner den största variationen i graden av läskunnighet, nämligen Afrika söder om Sahara, har sagda variabel tappat så gott som all sin förklaringskraft på nitton år.

HDI förmår bättre än någon annan moderniseringsindikator förklara variationen i demokrati i Afrika söder om Sahara och i Amerika. Samtidigt bör det påpekas att HDI:s förklaringskraft minskat drastiskt i den förstnämnda regionen under de två senaste decennierna. I Östeuropa och (i viss mån) Asien finner vi förvisso samband mellan HDI och demokrati, men i bägge regionerna utgör BNP per capita en än viktigare demokratideterminant.

BNP per capita är den indikator som generellt sett bäst förmår förklara variationer i graden av demokrati i de olika regionerna. Dess betydelse har ökat (eller i varje fall inte minskat anmärkningsvärt) i samtliga kontexter under den tidsperiod studien omfattar. En slutsats som kan dras på basis av studien är därför att "hårda" ekonomiska faktorer idag väger tyngre än "mjuka" sociala utvecklingsindikatorer när det gäller att förklara variationen i graden av demokrati. Konklusionen är onekligen intressant eftersom den står i skarp kontrast till de resultat som framkom i exempelvis Hadenius och Diamonds tidigare nämnda studier.

Regionsspecifika förklaringar

Det är skäl att även kort diskutera resultaten som uppnåtts i de olika regionerna. För Afrikas vidkommande är det tydligt att moderniseringsteorin inte längre är lika relevant som för två decennier sedan. År 1985 fanns det endast två länder i regionen vars värden på demokratiindexet understeg sex, nämligen Botswana och Mauritius. År 2004 var motsvarande siffra elva (Benin, Botswana, Ghana, Kap Verde, Lesotho, Mali, Mauritius, Namibia, São Tomé & Príncipe, Senegal samt Sydafrika). Moderniseringsteorins minskade relevans förklaras av att man i Afrika infört den demokratiska styrelseformen i länder som är extremt fattiga. Att så har kunnat ske beror på att erhållandet av biståndsmedel i allt större utsträckning knutits till krav på demokratiska reformer (t.ex. Barro 1999: 179). Detta har

inneburit att auktoritära makthavare i många afrikanska stater motvilligt fått acceptera demokratiska reformer. Huruvida dessa demokratiexperiment verkligen utmynnar i konsoliderade demokratier är dock en öppen fråga.

För Amerikas del kan konstateras att demokratin varit framgångsrik under de två senaste decennierna. Inte ett enda land på den amerikanska kontinenten klassas längre som "icke fritt". De enda ofria länderna i regionen är östaterna Kuba och Haiti. Kubas utvecklingsnivå är relativt hög, varför landet utgör det stora undantaget i relationen mellan utveckling och demokrati i regionen (om Kuba utelämnas ur analysen stiger HDI:s förklaringskraft från 36 % till 63 % år 2004). Att Lipsets tes slår igenom starkare år 2004 än 1985 har förmodligen att göra med skillnaderna i det världspolitiska läget mellan de två tidpunkterna. Under många årtionden såg sig t.ex. USA föranlett att stöda antikommunistiska auktoritära regimer i regionen. Att "tillåta" demokratiexperiment i dessa länder kunde visa sig farligt, emedan detta kunde bana väg för vänsterextrema, sovjetvänliga regimer. Efter att hotet från Sovjet försvann gick USA mer aktivt in för att stöda demokratiseringsprocessen i Latinamerika. Med undantag för Haiti och Kuba är den variation i graden av demokrati som utvecklingsvariablerna förklarar år 2004 begränsad till värden mellan två och åtta på demokratiskalan. Länder med hög utvecklingsnivå tenderar vara fullvärdiga demokratier, medan länder med lägre värden på moderniseringsvariablerna är vad Larry Diamond (1999: 8-10) kallar "elektoral demokratier". I dessa länder genomförs visserligen politiska val på ett korrekt sätt, men det finns brister i de medborgerliga friheterna.

I Östeuropa fann vi ett starkt stöd för moderniseringsteorin. BNP per capita förklarade 45 % av variationen i graden av demokrati. En viss försiktighet är dock befogad vid analysen av detta resultat. I Östeuropa följer klyftan mellan demokratier och diktaturer i stort sett klyftan mellan de forna östeuropeiska satellitstaterna och de forna sovjetrepublikerna. I den förre kategorin har demokratiseringsprocessen på det hela taget förlöpt smärtfritt, medan demokratins framtid ser allt annat än ljus ut i den senare (undantagen utgörs av de baltiska staterna). Det faktum att demokratin konsoliderats i länder som Ungern, Polen, Tjeckien och Slovenien kan dock inte enbart tillskrivas det ökade välståndet. Istället kan demokratins framgångssaga förklaras av att man i dessa länder känt en kulturell samhörighet med Västeuropa och att man velat anamma det västeuropeiska politiska systemet (se Stepan & Linz 1998). Det är även befogad att fundera över den kausala riktningen på sambandet mellan välstånd och demokrati i regionen. Det är mer än rimligt att anta att välståndet i de östeuropeiska länderna utan ett sovjetiskt förflutet har ökat som en följd av övergången till

demokrati. I och med att länderna uppfattats som stabila demokratier har de helt enkelt lockat till sig utländska investerare.

För Asiens del kan konstateras att en kraftig demokratiseringsvåg svept över kontinenten under de senaste två decennierna. År 1985 klassades endast två länder som "fria" av Freedom House, nämligen Japan, som erhöll värdet två, samt Indien, med värdet fem. År 2004 uppgick antalet "fria" stater till sju (Filippinerna, Indien, Japan, Mongoliet, Sydkorea, Taiwan och Thailand). Det är onekligen intressant att bärkraften i Lipsets teori ökat samtidigt som många länder genomgått en demokratiseringsprocess. Det här tyder på att demokratin i Asien planteras i bördig jord. Det är också intressant att notera att ekonomisk tillväxt i sig verkar spela en avgörande roll för demokratins framväxt. BNP per capita och demokrati går hand i hand i Asien och givet den kraftiga tillväxten i många asiatiska länder är det lätt att förutspå att demokratiseringsprocessen kommer att fortsätta i regionen.

Nordafrika och Mellersta Östern är den region i vilken demokratin haft svårast att vinna fotfäste. Läskunnighet samvarierade med grad av demokrati år 1985, men nitton år senare hade sambandet försvunnit. Samtidigt är det viktigt att betona att sambandet mellan läskunnighet och demokrati i hög grad berodde på ett enda fall, nämligen Israel. Då landet utelämnas ur regressionsanalysen för år 1985 sjunker den förklarade variationen från 30,0 % till 11,9 %. De oljeproducerande länderna i Mellersta Östern utgör undantag från Lipsets teori i det avseendet att länderna är väldigt rika och samtidigt väldigt auktoritära. Här spelar onekligen religionen en viktig roll. Islam är en allomfattande religion som strikt reglerar och sammanflätar de sociala-, ekonomiska-, kulturella-, politiska- samt religiösa sfärerna i samhället. Fusionen av politik och religion, konceptualiserad i termen *Ummah*, möjliggör i praktiken en demokratisk styrelseform.

För Oceaniens del noterades att moderniseringsteorin utgör en tillräcklig men inte nödvändig förklaring för demokrati. Inom denna region finns det m.a.o. flera vägar som leder till demokrati. Det är också värt att betona att graden av demokrati generellt sett är mycket hög i Oceanien. Inget land klassas som "icke fritt" av *Freedom House*. Tonga, som vid bägge tidsnedslagen erhåller värdet åtta på demokratiskalan, är det minst demokratiska landet i regionen. Den främsta orsaken till att demokratin varit så framgångsrik i Oceanien står att finna i det svåroperationaliserbara begreppet "kultur". I de flesta av Stilla Havets östater präglas det politiska beslutsfattandet av en strävan efter konsensus och ett undvikande av konfrontationer (D. Anckar 2000, 60, 64, 69). Denna beslutsform har förekommit under lång tid i så gott som alla länder i Oceanien. Det faktum att samtliga självständiga östater i

regionen är forna brittiska eller amerikanska kolonier har tvivelsutan bidragit till att demokratin fått fotfäste i många fattiga länder i Oceanien.

Avslutande reflektioner

Föreliggande studie har visat att bärkraften i Lipsets teori varierar med hänsyn till tidpunkt och geografisk kontext. Jag motiverade valet av de två tidpunkterna för undersökningen med skillnader i det internationalpolitiska läget. Studien har visat att dessa olikheter påverkat resultatet, men att olikheterna fått vitt skilda konsekvenser med avseende på moderniseringsteorins relevans i de olika regionerna.

I Latinamerika innebar Sovjetunionens sönderfall att moderniseringsteorins genomslagskraft ökade. Samma mönster kunde skönjas i Östeuropa, där de ekonomiskt mest framgångsrika länderna bäst klarat övergången till demokrati. I Afrika däremot, innebar slutet på det kalla kriget att länder med marxistiska regimer inte längre hade någon stormakt att falla tillbaka på. Istället har beroendet av organisationer som Världsbanken och Internationella valutafonden ökat (t.ex. Decalo 1992). Dessa i sin tur, har genom att använda käpp och morot, sett till att demokratiska reformer initierats i länder som utgående från moderniseringsteorin är omogna för demokrati. Det skall onekligen bli intressant att se om och hur demokratiseringsprocessen framskrider på den afrikanska kontinenten givet de dåliga socioekonomiska förutsättningarna. Man kan tänka sig att det sydafrikanska exemplet spelar en inte oväsentlig roll i sammanhanget. Om demokratin går under i den mäktigaste staten söder om Sahara kan man anta att det blir svårt för sagda styrelseform att få fotfäste i andra länder i regionen.

Med avseende på kopplingen mellan modernisering och demokrati är onekligen Asien den för närvarande mest spännande regionen. Under de senaste årtiondena har demokrati vuxit fram i kölvattnet av det ekonomiska uppsvinget i många länder i regionen. Fortfarande finns det emellertid undantag från denna regel. Trots ett omfattande välstånd har demokratin exempelvis aldrig lyckats slå rot i Singapore. Det skall även bli intressant att se vilka politiska konsekvenser den enorma ekonomiska tillväxten i Kina får. Hittills har de politiska reformerna varit blygsamma, men i ljuset av moderniseringsteorin är det rimligt att anta att landet om tjugo år är en fullvärdig demokrati.

REFERENSER

- Anckar, D. (2000): Westminster Democracy: A Comparison of Small Island States Varieties in the Pacific and the Caribbean. *Pacific Studies* 23, 57-76.
- Arat, Z.F. (1988): Democracy and Economic Development: Modernization Theory Revisited. *Comparative Politics* 21, 21-36.
- Barro, R.J. (1999): Determinants of Democracy. *The Journal of Political Economy* 107, 158-183.
- Bollen, K.A. (1979): Political Democracy and the Timing of Development. *American Sociological Review* 44, 572-587.
- Bollen, K.A. (1983): World System Position, Dependency and Democracy: The Cross-national Evidence. *American Sociological Review* 48: 468-479.
- Burkhart, R.E. and Lewis-Beck, M.S. (1994): Comparative Democracy: The Economic Development Thesis. *American Political Science Review* 88: 903-910.
- Cutright, P. (1963): National Political Development: measurement and analysis. *American Sociological Review* 28: 253-264.
- Decalo, S. (1992): The Process, Prospects and Constraints of Democratization in Africa. *Africa Affairs* 91, 1.
- Diamond, L. (1992): Economic Development and Democracy Reconsidered. In: Marks, G. and Diamond, L. (eds.): *Reexamining Democracy: Essays in Honor of Seymour Martin Lipset*. Sage Publications, Inc., Newbury Park, CA.
- Diamond, L. (1999): *Developing Democracy: Toward Consolidation*. The Johns Hopkins University Press, Baltimore and London.
- Hadenius, A. (1992): *Democracy and Development*. Cambridge University Press, Cambridge.
- Karvonen, L. (1997) *Demokratisering*. Lund. Studentlitteratur.
- Lipset, S.M. (1959): Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review* 53, 69-105.
- Muller, E.N. (1995): Economic Determinants of Democracy. *American Sociological Review* 60, 966-982.
- Olsen, M.E. (1968): Multivariate Analysis of National Political Development. *American Sociological Review* 33, 699-712.
- Przeworski, A. and Limongi, F. (1977): Modernization: Theories and Facts. *World Politics* 49: 155-83.
- Stepan, A. and Linz, J.J. (1998): Post-Communist Europe: Comparative Reflections. In Inoguchi, T., Newman, E. and Keane, J. (eds.): *The Changing Nature of Democracy*. United Nations University Press, New York, pp.48-67.
- Vanhanen, T. (1990): *The Process of Democratization: A Comparative Study of 147 States, 1980-1988*. Crane Russak, New York.

Datakällor

Grad av demokrati: Freedom House. www.freedomhouse.org (nerladdad den 29 December 2005). BNP/cap: United Nations: National Accounts Main Aggregates Database. <http://unstats.un.org/unsd/snaama/dnllist.asp> (nerladdad 28-29 December, 2005); Derbyshire, J.D. and Derbyshire, I. (1989): *Political Systems of the World*.

Chambers, Edinburgh; *Central Intelligence Agency – The World Factbook 2004*. Human development index och läskunnighet: *Human Development Report 2005*. United Nations Development Programme, New York; Derbyshire & Derbyshire; *Britannica Book of the year* (olika upplagor).

Tore Modeen

Professor Emeritus, University of Helsinki

UNIVERSITY PROFESSORS AS MEMBERS OF PARLIAMENT IN FINLAND

The Historical Background

The Finnish Diet was established in 1863. Before this, the autonomous Grand Duchy had had to manage without a parliament. Finland had inherited The Code of 1734 from Sweden. It remained unchanged and valid in Finland as no new laws could be made. Together with the Emperor Grand Duke the *Senat* functioned as the government (and the supreme court) of Finland. The members of the Senat were Finnish men without any political mandate who were appointed by the Emperor for three years. The Senat was presided over by the Emperor's Governor general, who often was a highly ranked Russian officer.

The Members of the Diet

Before 1907, the Finnish Diet was divided into four estates: the nobility, the clergy, the burghers and the peasants. The nobility was entitled to as many places in the House of the Nobility (the first chamber of the Diet) as there were noble families registered at the House. The other estates were each composed of members representing the cities and the different districts. The head of a noble family was thus automatically a member of the estate of nobility. But it often happened that the membership circulated among the members of a noble family, so that not only the head of the family was able to have this experience, but other kinsmen as well.

Men in leading positions in society were nominated to represent the three lower estates. But it has to be noted that there were very few men with governmental experience in 19th century Finland. For instance the regional governors were often chosen (by the Emperor) among men serving in the Russian army.

One category of men suitable to serve in the Diet were the professors at the Alexander University in Helsingfors (the only university at that time). Many of them were interested in the development of the laws. The University work was not time consuming. The professors had plenty of spare time. The duties of the Diet did not take much time, since the Diet was in session for a limited amount of time. It was thus only natural that university professors became members of the Diet. The university was situated in the capital in the same quarters as the Diet. The professors did not waste any time walking from the one place to the other.

Parliamentary work attracted especially professors from the faculty of law, since they were well prepared to participate in law making activities. Many of them were also consulted about in the preparative legislative work. It may also be mentioned that some members of the law faculty served as members of the Senat's judicial department. The knowledge of the law professors was thus effectively used for different important activities.

As has already been stated, Finland was suffering from a lack of modern statutes. The law professors were happy to bring the situation up to normal Western Europe standards. The professors enjoyed high esteem in society at that time. A membership in the Diet was also considered a merit. In the 19th century, the competition for membership in the Diet was very minor. Some university professors belonged to a noble family either by birth or after having been raised to nobility. Most of them spent some time as members of the Diet.

At that time the church and the school were closely attached to each other. The estate of the clergy was thus the natural basis for the political activities of a university professor.

The University had been given the power to elect two professors to the Diet. But there were also professors who were nominated to the Diet by cities and chapters.

Professors in the Diet up to 1906

In the following survey I will restrict my comments to the four-estate Diet which functioned until 1906.* The well known Baron Rabbe Axel *Wrede*, a professor of civil

* My list on academic members of the Diet and later the Parliament is not meant to be complete. It contains however most of the men who combined their chair with the membership of the parliament. I do not go into their political career, but am still mentioning the most important committees where they were members and thus had the opportunity to influence the law making in Finland.

procedure, born in 1851, and the rector of the University in 1905, participated in all Diets up to 1906 as a member of the nobility. He played an important role in legislative work. He was a strong defender of the Swedish-speaking Finns' right to enjoy equal linguistic treatment by the courts and the administration. *Wrede* belonged to the constitutionalists who were opposed to Emperor Nicolas II's unconstitutional measures, for instance the drafting of Finnish men to serve in the Russian army. He was arrested for his political activities by the Russians and obliged in 1904 to leave his country for a certain period of time.

One example of a nominated member of the Diet is *Leo Mechelin* a professor of administrative law (he was later raised to nobility). He was born in 1839. Without any doubt he was the most important politician in Finland during that time and also a leading member of the municipal corps of Helsingfors. He served as a member of the Diet during the years 1877-1906 and also as a head of Senate. In this capacity he presented the Diet with a new version of the Finnish constitution, which however met no response in Saint Petersburg.

Ernst Estlander, a professor of legal history, born in 1870, was also a member of the nobility. He served in the Diet during the sessions of 1897, 1899, 1904 and 1905 to 1906.

Robert Hermanson, a professor of administrative law born in 1846, was a brilliant scholar of constitutional law. He was elected to the Diet by the chapter in Åbo 1897-1906, and represented them until 1906 serving as the chairman of the law committee and later of the constitutional committees.

Robert Montgomery, a professor of civil law, born in 1838, was a member of the Nobility and served as the chairman of the law committee in 1887, 1891 and 1894.

Baron *Johan Philip Palmén*, a professor of civil procedure, born in 1811, was the chairman of the important penal code committee and prepared the code of 1889.

Professor *Setälä*, born in 1864, who served as member of the Diet in 1904 and 1906, was a professor of Finnish and worked on language questions in favour of the Finnish speaking community.

Another distinguished member of the Diet was Professor *Johan Richard Danielson-Kalmari*, born in 1853, historian, nominated by the Finnish party in the Borgå district and later in the Tavastehus district. He was a member of several Diets. In 1904-05 he presided the constitutional committee.

The period between 1906 and 1918

The modern Finnish parliament (*Iant /riksdag*) was created by a statute in 1906. The first elections took place the following year. Many parliamentary elections were held in the period 1907-1917. Some members of Parliament, due to a lack of experience and parliamentary traditions, did not yet qualify as competent parliamentarians.

Fortunately, some university professors were still willing to serve a democratically elected Diet. They now had to compete with other candidates for the popular vote. But they all enjoyed high esteem in the political parties and were elected without any difficulties.

In these years Finland was still a part of the Russian empire and all laws had to be confirmed by the Emperor in St. Petersburg before they could enter into force. The nationalist movement in Russia was opposed to Finnish autonomy and thus effectively hindered Parliament from fulfilling its purpose, and the Emperor was too weak to resist the wishes of the movement. It was not until Finland received its independence and the Finnish Constitution Act of 1919 entered into force that the government and the Parliament began to function in a normal way.

Quite a few University professors were willing to participate in parliamentary work. A professor was still regarded as an important person and well qualified to serve in Parliament. Parliamentary work could still well be easily combined with his professional duties. Between the wars the parliamentary as well as university work was still not too time consuming.

The earlier mentioned Baron *Wrede* was elected by the Swedish party in Nyland and served the Parliament in 1910 to 1913 and 1917 and 1918 as a member of the grand committee and the constitutional committee.

Ragnar *Furuhjelm*, a professor of astronomy, born in 1879, was nominated by the Swedes in Nyland and served the Parliament in 1917 and 1918 as a member of the finance committee.

Onni *Talas*, a professor of administrative law, born in 1877 liberal, conservative, represented the Wiborg district from 1909 to 1919 and from 1927 to 1930.

Ernst *Estlander* has already been mentioned. He was nominated by the Swedes in Vasa and served the Parliament from 1907 to 1913, from 1917 to 1921 (to 1930.) He was a member of the law committee and the grand committee.

Emil *Setälä* represented the Åbo and Björneborg districts and later the Wiborg district beginning in 1907.

Leo *Mechelin* headed the constitutional committee from 1910 to 1913. He was expelled by the Russians.

Ivar A. *Heikel*, a professor of Greek literature, born in 1861, represented the clergy from 1904 to 1905 and from 1905 to 1906. He was later elected rector of the University and published its history in 1940.

Lauri *Ingman*, a professor of theology, born in 1868, represented the Borgå chapter from 1905 to 1906 and the Åbo chapter from 1907 to 1918. He was Minister of education 24-26 and prime minister from 1924 to 1925.

Hugo *Suolahti*, a professor of the German language, born in 1871, was a conservative who represented the Tavastehus district from 1911 to 1921.

Finland becomes independent

When the Russian revolution broke out, there was much anarchy in Finland. But the Finnish parliament still functioned and declared Finland independent on December 6, 1917. Red Russia, which supported the Finnish revolutionaries, took over the Southern part of the country, and started together with their Finnish comrades a civil war directed against Finland's lawful government. Only after several months, in May 1918, was the country liberated and the government was able to call together its Parliament, from which, however, the participants who had actively collaborated with the Reds were excluded.

The professors' role in the independent Finnish Parliament*

Some opposition against democracy was voiced, but not very loudly, in a country deeply divided between nationalists and people who had collaborated with the Russian rulers, socialist-communists and right wing people, and Swedish- and Finnish-speaking people. Many had hoped for a monarchy with a strong ruler to guide the nation, but Parliament finally rejected, after having previously voted pro et contra, a monarchical constitution. Instead the president of the republic was given a great deal of power.

A new constitution was ratified in 1919 after a heated debate concerning the situation of the Swedish-speaking community. The professors *Wrede* and *Estlander* made a strong contribution to defending the rights of the Swedish-speaking people in a state dominated by a strong Finnish majority.

* This list does not contain professors from other schools than the University of Helsingfors. There were however a few other professors who made a political career, for instance Nils *Meinander* born in 1910 economist in the Swedish business school and member of parliament (Swedish party) 1945-62.

As Finland begun to function as a parliamentary democracy the question arose: where are men and women suitable for governmental and parliamentary work to be found?

In the 1920s, Finland badly needed legal experts on the different levels of lawmaking. The country's legislation was outmoded because of the many years of a non-functioning or poorly functioning of the Parliament.

The law professors were still interested in law making. Several of them were members of Parliament and also participated actively in preparative work on the governmental level. Unfortunately much time was wasted on futile disputes as well in Parliament as in the university regarding the language used in university teaching. The majority of the students were demanding an unilingual university, but the result was a bilingual one, although with only a minimum of Swedish teaching.

The politisation of Parliament

Up to the beginning of the 1920s, the professors seeking membership in Parliament enjoyed a good starting position, thanks to their central role in the community. But it was obvious that university professors had lost at least a part of their political draw. Professors also became less visible in society as a whole. On the other hand, the membership of Parliament, became, with time, less glorious. Parliament began to demand more time of its members. It was no longer as easy as before to combine a political job with a professor's duties.

Some names, however must still be mentioned which must be mentioned as professors who built a political career.

K.J. Ståhlberg, born in 1865, a professor of administrative law, had been a member of the old Diet in 1891, 1894, and 1897. He was elected member of Parliament by the burgers of Fredrikshamn 1904-1905 and the Tavastehus district for 1908 to 1909 and the Uleåborg district in 1914 and 1917. He was a member of the Liberal Party. At that time there were no limits as to where to declare one's candidacy and Ståhlberg enjoyed great support almost everywhere. Later he was elected president of the newly founded Supreme administrative court and president of the Finnish republic.

Rafael Erich, born in 1879, a professor of international law, represented the Conservative Party in the St. Michel district in 1911 to 1924 and was elected president of the constitutional committee in 1922. He was prime minister from 1920 to 1921.

Väinö Voionmaa, born in 1869, was a professor of history. He served as a Social Democrat for the Kuopio district in 1919 to 1921 and for Tavastehus in 1922 to 1923 and 1924. He was a member of the constitutional committee from 1919 to 1921. He was the minister of foreign affairs in 1926 to 1927.

Antti Tulenheimo, born in 1871, a professor of criminal law, was a conservative elected of the Tavastehus district in 1914, 1922 to 1923, 1930, and 1931 to 1932. He functioned as prime minister in 1925.

T.M. Kivimäki, born in 1886, a civil law professor, was a liberal member of parliament in 1924 to 1926, 1929 and 1931 for the Åbo district. He headed the law committee. He was minister of the interior in 1928 to 1930, and Prime minister in 1932 to 1936.

Bruno A. Sundström-Salmiala, born in 1890, was a criminal law professor. He was a member of the Patriotic People's Movement and represented the Tavastehus district in 1933 to 1944.

Kyösti Haataja, born in 1881, was a professor of economic law, conservative. He represented the Tavastehus district in 1929 to 1930.

Erkki Leikola, born in 1900, pharmaceutical chemistry, conservative, was a member of parliament 45-51 and 54-62.

L.A. Puntila, born in 1907, professor of political history, was a Social Democrat, and a member of parliament 1966-70.

Edwin Linkomies, born in 1894, professor of classics, rector of the university 1956-62, was a conservative member of parliament from 1933 to 1945 and served he constitutional committee 1933-1936. He was prime minister 1943-44.

Mikko Juva, born in 1918, professor of church history, was a liberal and member of parliament from 1964 to 1965.

Conclusion

Many university professors were active in seeking a position in Parliament up to the Second War. Some of them have tried, *L.A. Puntila*, *Mikko Juva* and *Erkki Leikola* with success but only for a few years, the others without success.

Today, professors show very little interest in pursuing a parliamentary career, which has become very time consuming and supposes temporary leave from one's university job. One explanation may also be the general lack of interest in politics not only by professors but also by other members of society. Many professors prefer to use their free time for other activities,

as their field of research is becoming more and more time demanding or to private business,
as professors' wages are so low.

Åbo Akademis förlag
ISBN 951-765-348-4



9789517

653480