

Innovationsfonden

Mottagare: Specialrådgivare Ida Björkbacka

Ärende: Kompletteringar enligt överenskommelse efter möte 1.10.2015 med anledning av Luckans projekt Multiapp

Närmare information om bakgrund och argumentation för projektet

Enligt uppdrag kompletteras Luckans Multiapp projekthandling med följande uppgifter. Vill inleda med att säga att den rådande flyktingkrisen bidrar med sina utmaningar, men den ökade invandringen inbegriper även möjligheter. Luckan med sitt integrationsarbete ser invandring som en resurs och en förutsättning för att vårt land fortsätter utvecklas. I vårt dagliga arbete med invandrare har vi konstaterat att följande faktorer är avgörande för en god integration; språk, jobb och sysselsättning, utbildning och studier, tillgång på adekvat information och rådgivning samt gemenskap och delaktighet. Luckans breda kontaktyta och mångåriga arbete tillsammans med invandrare (i form av aktiviteter ss. mentorering, peer support, yrkeskompiskap och information- och handledningstjänster) i kombination av föreningens kompetens och mångåriga erfarenhet (25 årig erfarenhet av produktion av information) vad gäller att göra information mer tillgänglig i form av bl.a. produktion av digitala tjänster och databaser, ss. exempelvis företagssidan.fi, fyrk.fi, kulturjobb.fi utgör en god grund för ett framgångsrikt projekt, dvs utveckling av en "multiapp" riktade till invandrar- och flerspråkiga företag och konsumenter som ser ett mervärde av att anlita dessa.

Finland har en åldrande befolkning och det behövs mera arbetskraft i form av serviceproduktion och och flera personer som betalar skatt i regionen. Världen har blivit alltmer global och finska företag måste klara sig i den internationella konkurrensen. Genom att använda sig av den kunskap som invandrare har, kan finska företag växa och klara sig bättre på den internationella marknaden.

Ett flertal forskningar visar att företag som drivs av personer med utländsk bakgrund skapar nya marknader, introducerar nya produkter och bidrar till en hög servicenivå i samhället. Företagen kan även erbjuda en viktig väg in i sysselsättning för personer med utländsk bakgrund, vilka annars kan ha svårt att komma in på arbetsmarknaden. Företagare med utländsk bakgrund kan dessutom bidra till att öka handeln och förbättra handelsrelationerna mellan Finland och andra länder.

Forskare *Katja Bloigu* (2014) konstaterar i sin utredning, *Yrittäjänä Suomessa- Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia*, att invandrarna som företagare är en outnyttjat resurs i en tid av låg ekonomisk tillväxt. Hon konstaterar att tex i Sverige sysselsätter invandrarföretag över 200 000 personer emedan i Finland är motsvarande siffra ca 10 000. Enligt statistikcentralen har vi över 140 olika länder representerade som invandrarföretagare. Främst har vi företagare från Ryssland, Sverige, Estland och Turkiet. Därför vill vi inom Luckan hjälpa till med att bygga broar och nätverk mellan människor med olika bakgrund och företag med hjälp av moderna digitala lösningar.

Invandrarernas företag är i huvudsak mycket små och bland dem finns det relativt fler företag inom handel och service än bland finländska företag i genomsnitt. I detta avseende påminner utvecklingen om utvecklingen internationellt (Tuula Joronen 2012).

De största problemen och hindren som invandrarföretagen uppfattar är bristen på information och okunskap om "landets seder", bristande språkkunskaper samt svårigheter att hitta kompanjoner och samarbetspartner. Vidare upplevs konkreta saker såsom begränsande och tvingande lagstiftning, beskattning, etablering av kundkontakter och marknadsföring och försäljning som utmanande (Bloigu, 2014).

(Bloigu 2014). OECD:s rapport *Open for business. Migrant Entrepreneurship in OECD countries* (2010) sammanfattar de vanligaste hindren för företagande bristen på information, rådgivning, stöd och utbildning, tillgång till startkapital, språkproblem, finansiering av tillväxt och bristande kunskaper i marknadsföring.

Bloigu konstaterar att företagare med utländskbakgrund upplever grundandet av företaget som lätt men att klara sig som svårt. Bland annat att skapa nätverk, förstå sig på kunders beteende, svårigheter med finansieringsförhandlingar och kostnaderna att anställa upplevs bland företagare med utländskbakgrund som svårare att hantera. Bloigu understryker att företagande borde göras mycket lättare för invandrare i vårt land och skulle konkret medverka att trygga vårt välfärdsamhälle. Här hoppas vi att projekt kan göra en konkret insats.

Siffror, fakta och mervärde

Det har visat sig att inte vara alldeles lätt att hitta adekvata trovärdiga siffror och detta resonemang stöds också av stadens faktacentral. Här dock ett försök utifrån olika källor.

I vårt grannland Sverige sysselsätter invandrarföretag över 200 000 personer emedan i Finland är motsvarande siffra ca 10 000 (Bloigu 2014). Enligt statens statistikcentralens uppgifter från 2011 (senaste uppgifter) så finns det i hela landet 6300 registrerade invandrarföretag varav 2900 är inom huvudstadsregionen, där kriterierna är att företaget sysselsätter minst en halv person samt att den årliga omsättningen är minst 10 340 euro. Bloigus uppgifter baserar sig på handelsregistrets uppgifter som är mindre rigida.

Så här sammanfattar Nylands förbunds publikation *Maahanmuuttajayrittäjyys Uudellamaalla – Raportti ulkomaalaistaustaisten yritysten määrästä, toimialasta ja yrittäjien kansallisesta taustasta 2011*:

“Vuonna 2009 Uudellamaalla toimi arviolta lähes 3900 maahanmuuttajayritystä, joiden vastuuhenkilöistä (yrittäjistä) vähintään puolet on ulkomaan kansalaisia. Määrä on yli 900 yritystä enemmän kuin kolme vuotta aiemmin, vaikka talouden taantuma on leikannut ulkomaalaistaustaisten yritysten määrän kasvua pääkaupunkiseudulla. Alueen yrityskannasta maahanmuuttajayritykset muodostavat 4,3 prosenttia. Joukkoon ei ole laskettu Suomen kansalaisuuden jo saaneiden ulkomaalaisten omistamia yrityksiä, koska niistä ei ole olemassa mitään tilastotietoja. Lähes 60 prosenttia yrityksistä on perustettu vuoden 2005 jälkeen, mikä osoittaa, kuinka nopeasti kasvavaa ulkomaalaistaustainen yrittäjyys on alueella. Yrittäjäksi ryhtymisen taustalla on monia tekijöitä. Yrittäjyys voi olla ulkomaalaiselle keino sosiaaliseen ja taloudelliseen riippumattomuuteen. Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien etuina ovat vahvat verkostot, jotka voivat ulottua lähtömaahan saakka...”

Under de senaste 20 åren har invandringen ökat stadigt och vårt lands befolkningsutveckling skulle vara negativ utan invandring.

År 2014 bodde nästan 220 000 utlandsfödda i Finland, vilket är 4 procent av befolkningen. I Helsingfors utgör siffran ca 13,5 %. De vanligaste orsakerna till invandring enligt emigrationsverkets uppgifter (2013) är arbete (25%), studier (27%) och familjeåterförening (32%). Flyktingar utgjorde mindre än 10 procent

av den totala invandringen (dock kommer siffran att stiga märkbart). Ca 2/3 av utlandsfödda idag är medborgare i ett europeiskt land. De största grupperna i vårt land härstammar från Estland, Ryssland, Sverige, Afghanistan, Indien, Thailand, Polen, Somalien och Irak. I Helsingfors är fördelningen Estland, Ryssland, Somalia, Kina, Irak (Helsingfors stad faktacentral 2013 & 2014).

Den väsentlig orsak att komma till Finland är arbetskraftsinvandringen. Sysselsättningsmöjligheten är rätt hög bland våra invandrare; fyra av fem är i arbetsför ålder. Invandrarna i vårt land har en högre utbildningsgrad än internationellt överlag och uppfattas som en outnyttjad resurs på den finska arbetsmarknaden. Idag ligger sysselsättningsgraden på lite över femtio procent. Enligt EVAs rapport hotas Finland av att permanent lida av för låg sysselsättning om invandringen inte ökar avsevärt. Här hoppas vi att vårt arbete kan stöda sysselsättningen genom att profilera företagande och serviceproduktion. Enligt flera undersökningar har integrationsarbete och aktiverande arbetsåtgärder en klar positiv effekt på sysselsättningen bland invandrare.

I Sverige drivs vart åttonde småföretag (<50 anställda) av en person med utländsk bakgrund. Bland unga företagare (under 30 år) drivs en femtedel av företagen av personer med utländsk bakgrund (Tillväxtverket, 2011). I Finland har vi sett en klar ökning av företagande bland personer med utländsk bakgrund men trots det är de motsvarande siffror betydligt lägre.

Mellan åren 2008 och 2013 uppger Helsingfors stads servicecentral FöretagsHelsingfors 4333 kunder med invandrarbakgrund. Av de här kunderna var 61 procent män och 39 procent kvinnor.

Vi måste bli bättre på att ta tillvara resurserna i personer med utländsk bakgrund för att tillväxtkraften i Finland ska öka. I rådande tider så gäller det för samhället att kartlägga invandrarnas och flyktingarnas färdigheter i tid, fånga upp företagarkrafter och ta vara på dem. Projektet vill bidra tillsammans med Newco Helsinki, stadens sysselsättningsprojekt, myndigheter mfl. att göra tröskeln så låg som möjlig att hitta information och att öka synligheten av företagen gratis via multiappen. Vår förhoppning är att vi i egenskap av en aktör från tredje sektorn kan via profilering av mångkulturella företag bidra till en företagervänlig metropol.

Behovsutredning och definition av målgrupp(-)er

Det existerar inte helt klara uppgifter om hur många registrerade invandrarföretag som finns inom Helsingfors stad vilket även forskare Tuula Joronen konstaterar i sin doktorsavhandling från 2012. En gissning är att det idag rör sig om mellan 3-4000 företag.

Projektet inleds med en mer heltäckande behovsutredning med syfte att nå ut och ringa in möjliga intressenter samt deras behov. Detta görs med hjälp av projektets samarbetsnätverk och kontaktkanaler inledningsvis via:

- Helsingfors Arbis och Newco
- Luckans företagare-, mentor och invandrarkontakter
- Invandrarföreningar i regionen
- De medverkande integrationsforskarnas nätverk
- Infopankkis kontaktkanaler
- via styrgruppsmedlemmarnas kontakter

samt informationskanaler så som handelsregistret, PRH, statistikcentralen och Helsingfors faktacentral samt Företagarna i Finlands och dess nätverk.

Behovsutrednings syfte är att dels kartlägga vilken information målgruppen önskar att finns tillgänglig via appen, hur vill man vill synas och i vilken form, vilka färdigheter har man att lägga själv ut informationen om sina tjänster, dels kartlägga vad de sakkunniga uppfattar att målgruppen skulle behöva i form av stöd och funktioner via tjänsten.

Den planerade appen skall även fungera som ett hjälpredskap för b2b, marknadsföring och evenemang, språkkurser och utbildning, företagsinfo, kontaktuppgifter till personal/expertis m.m. Detta så att appen betjänar företagarna på ett möjligast mångsidigt sätt. Här är samarbetet med integrationsforskarna och stadens företagaraktorer väsentligt.

Dock behövs förtydligas att inga företag utesluts från appen utan varje företag i Helsingfors har rätt att profilera sig på tjänsten följande specifika kriterier så det är möjligast lätt att lägga ut sina uppgifter, även på flertal språk. Detta är en central utgångspunkt, sökorden kommer att beakta detta. Appen skall betjäna konsumenten och inte utesluta aktörer enligt samma värderingsgrund som Luckan följer i enlighet med sin lågtröskelprincip som också appliceras i företagssidan.fi. Mervärdet för företagen är ju givetvis att synas och locka kunder att anlita dem, detta behöver genomsyras under hela projektet och vara ledstjärnan.

Samma praxis nyttjas delvis som då företagssidan.fi utarbetades 2011-2013. Efter behovsinventeringen valdes ett sampel av sk. 1) *pilotföretag* för själva testningen av applikationen, dvs representanter för målgruppen, för att göra upplägget så bra som möjligt.

Även en 2) *konsumentpanel* behöver definieras i testsyfte.

Direkta målgrupper:

- Företagare och serviceproducenter: invandrarföretag, flerspråkiga företag i Helsingfors (som kan utvidgas successivt vid behov och utvidgad finansiering erhålls från annat håll)

Indirekta målgrupper:

- Konsumenterna som drar nytta av tjänsten och hittar rätt tjänst kategoriserad per bransch, område, geografiskt område (google maps). Samma koncept som för företagssidan.fi nyttjas
- Turister som behöver information om serviceproducenter som kan betjäna på det språk de önskar
- Landsmän i form av invandrarföreningar
- Myndigheter och kommunens stödtjänster som behöver nå ut till målgruppen med information och marknadsföring
- Företagarorganisationer och föreningar
- Utbildningsanordnare som arrangerar utbildningar och kurser samt erbjuder praktikplatser

Samarbetsaktörer (även Helsingfors stad) samt komplettering av styrgrupp

Styrgruppen planeras att kompletteras med forskarna Katja Bloigus och Mika Helander (Åbo Akademi), givetvis målgruppen, dvs invandrarföretagare, representantion från Newco samt Helsinki region infoshare. Samarbetsmöte med forskarna samt Newco sker vecka 43 och 44 i oktober för närmare planering och inringande av samarbete. **Kompletterar detta efter mötena med de inbegripna.**

Samarbetsform med HRI - implementering av öppen data i multi-appen/plattformens databas

Samtliga informationsbaser som Luckan byggt upp är skrivna i öppen data och följer de riktlinjer som gjorts upp för inmatning av databaser så att informationen i tjänsten är lättillgänglig även för andra tjänsteproducenter. Detta möjliggör en större spridning av informationen som finns inmatad och således når den även potentiellt ut till en mycket större användargrupp än de som direkt använder sig av den givna tjänsten.

I stärkandet av tjänstens uppbyggnad följande de ramverk för öppen data som finns ser vi det som både nödvändigt och väsentligt att samarbeta med Helsinki Region Infoshare. De erfarenheter de har och den kunskap de besitter stöder uppbyggnaden av ett fungerande data-register som är i tiden där delar av innehållet även kan anpassas till HRI-s användningssyften och genererar till större informationsspridning.

En förberedande diskussion har förts med projektchef *Tanja Lahti* på HRI i oktober för att diskutera projektet och dess möjliga samarbetsformer. HRI kommer att medverka i projektet som samarbetsaktör.

Om marknadsföring och kommunikation

Ett mål på sikt med hjälp av projektet är att minska på hindren vad gäller att etablera sig som företagare i Finland och i huvudstadsregionen. En utmaning är att nå ut till den primära målgruppen och även att arbeta så att produkten uppfattas ge ett mervärde för redan etablerade företag att se tillväxtpotentialen och på så sätt även skapa förutsättningar för en ökad sysselsättning. Den andra utmaningen att göra appen så attraktiv att den faktiskt når ut och används av konsumenterna. ***En detaljerad marknadsförings- och kommunikationsplan för själva tjänsten kan först uppgöras efter att behovsutredningen genomförts och piloteringen av tjänsten gjorts.***

Luckan har sedan år 2004 arbetat för att skapa lättillgängliga kanaler för konsumenterna och företag för att nå varandra. Vad som till början var en servicekatalog med information om svenskservice i huvudstadsregionen har idag utvidgats till en digital informationstjänst om företagstjänster samt tjänster som produceras av tredje sektorn på svenska i regionen. Som tredjesektorns aktör har det varit naturligt att skapa arbetsformer och tjänster som är lyhörda till samhället omkring och som till struktur kan stöda grupper i en mer utsatt position. En styrka hos Luckan är det gedigna samarbetsnätverk som redan innehas (etablerade kontakter med många centrala sektorer inom staden) och de tjänster som redan erbjuds för målgruppen och nyttjas flitigt.

- **Fas ett** i marknadsföringen är att nå ut till den primära målgruppen. Mängden tjänster som idag erbjuds företagare gör att det är viktigt att i ett tidigt skede definiera mervärdet och kostnadsfriheten av tjänsten. Vidare är det viktigt att snabbt identifiera viktiga samarbetsnätverk för företagare med utländsk bakgrund samt de medier som dessa rör sig inom (sociala medier m.m). Detta görs tillsammans med de forskare som inriktat sin forskning på målgruppen samt via företagen i Finland och Newco Helsinki. Vidare deltar projektpersonalen i mässor, utbildningar och pop up tillställningar som riktar sig till företagare i huvudstadsregionen och forum där målgruppen samlas för att där informera om tjänsten, skapa kontakter till målgruppen samt få med deltagare i piloteringen av tjänsten. Pressinformation om projektstart görs, en undersida på Luckans hemsidor om projektet och dess upplägg, inom ramen för huvudmannens infokanaler och sociala medier informeras om projektet samt via samarbetaktörerna.
- **Fas två** är att via de erfarenheter som inhämtas via behovsutredningen och pilotering identifiera de strategiska marknadsföringskanalerna och skapa ett marknadsföringsmaterial som stöder

etableringen av tjänsten. En konsumentpanel utses i testsyfte

- **Fas tre** är att synliggöra konceptet för konsumenter. Informationsmaterial om tjänsten produceras på de huvudspråk som tjänsten innefattar (<5 företag som erbjuder tjänster på det språket). Annonser om tjänsten publiceras i de material som riktar sig till turister i staden. De medier som nås av invandrare och nyinflyttare nyttjas, via dess intresseorganisationer samt elektroniskt via de webbtjänster som erbjuder information om regionen som produceras av staden och myndigheter. Vidare lanseras företagsidan.fi på fler språk och målsättningen är att antalet företag i företagsregistret fördubblas. Att se appen som en slutprodukt för jubileumsåret 2017 - "för mångkultur tillsammans" - kunde vara en god strategisk satsning och synas även i jubileumsmarknadsföringen, där Luckan redan medverkar.

För att skapa en trovärdig produkt är det viktigt att vara lyhörd och identifiera potentiella svagheter och hinder. En stor utmaning är att inte skapa en "invandrar-app" och således andrafiera en grupp utan att få tillstånd en tjänst som stöder all sorts företagande, litet som stort oavsett etnicitet, språk eller annan position i samhället och locka konsumenterna att söka info via denna. Produkten bör ge konsumenter ett till verktyg att hitta en specifik service samtidigt som företagare ges en möjlighet att ytterligare profilera sig och stärka och lyfta fram sitt särskilda kunnande.

Beskrivning av upprätthållande av appen efter projektets avslutning

Luckan i egenskap av informationsproducent och upprätthållande av en flertal digitala tjänster riktade till olika målgrupper är givetvis villig att upprätthålla multiappen även efter projektets avslutning, Personal med kunskap finns inom organisationen.

Luckan bygger upp för tillfället en mobilapp för ungdomar i samarbete med Kohtaamo (och ohjaamoprojekten) vars syfte är att underlätta för svenskspråkiga ungdomar att hitta stödtjänster på svenska i regionen. Arbetet görs i tätt samarbete med myndigheter, kommun, tredje sektorn och läroanstalter och vem som slutligen blir upprätthållare av mobilappen för unga besluts då projektet avslutats i samråd med styrgruppen.

Detsamma resonemanget gäller för detta projekt. Luckan har ingen explicit ambition att suveränt fungera som upprätthållare utan kommer att tillsammans med styrgruppen, de många medverkande samarbetspartnerna och hörande av målgruppen (i samband med behovsutredningen) att fatta slutligt beslut om hur upprätthållande av den digitala tjänsten sköts efter den två åriga projektperioden. Målsättningen är att målgruppen hittar tjänsten lätt och ser ett mervärde av att nyttja och synas via denna multiapp, och att upprätthållaren har viljan och realistiska resurser att upprätthålla och utveckla funktionen. Här tror vi rådande läge att det inte kommer att vara brist på seriösa intressenter.

Reviderad budget och förlängning av projektet

I den tidigare budgeten har man räknat med ett 1,5 årigt projekt som nu anses behöver förlängas till 2 år samt även inbegripa en utvidgad resurs för själva behovsutredningen och marknadsföringen av tjänsten. Här är en reviderad budget som stigit. Den egna samt privata andelen har blivit större och stigit till 30

800 euro. Köptjänster gäller främst sakkunnighetsarvoden och uppskattade köptjänstutgifter för teknik (kan skäras ner ifall andra arrangemang kan göras som sparar på denna utgiftspost.

Hankkeen rahoitus- ja kustannuserittelyt			
Muu rahoittaja/rahoituskanava (nimi):	Myönnetty rahoitus (euroa)	Haettu rahoitus	Haettu rahoitus varmistuu (pvm)
		(euroa)	
Lindstedt samt Bäckström sökes		14000,00	Det vet vi inte ännu
Egen andel	16800,00		
	2016	2017	
Kuluerittely	Kokonaiskustannukset (euroa)	Kokonaiskustannukset (euroa)	Innovaatorahaston osuus (euroa)
Palkkakulut,	47 500,00	47 500,00	75 000,00
joista henkilöstösivukuluja	14 250,00	14 250,00	28 500,00
Matkakulut	1 250,00	1 000,00	2 250,00
Ostopalvelut,	32 000,00	42 000,00	74 000,00
josta asiantuntijapalveluita			0,00
Koneiden ja laitteiden hankintamenot	2 500,00	1 000,00	3 500,00
Toimisto- ja vuokratkustannukset	5 400,00	5 400,00	
Muut menot	12 500,00	10 000,00	22 500,00
Yhteensä	115 400,00	121 150,00	205 750,00
Kustannusten jakautuminen vuosille ja erittely hankkeen vaiheittain/ osakokonaisuuksittain	2015 (euroa)	2016 (euroa)	2017 (euroa)
vaihe/osa 1:planering, utredning		17310,00	
vaihe/osa 2:uppbyggande		57700,00	48460,00
Steg 3 /utprövning,		34620,00	24230,00
Steg 4 /marknadsföring, verkställande och utvärdering samt implementering		5770,00	48460,00
Yhteensä:		115400,00	121150,00

Referenser

- Yrittäjänä Suomessa Maahanmuuttajataustaisten yrittäjien kokemuksia Julkaisija: Ajatushautomo Magma – Tankesmedjan Magma www.magma.fi , Katja Bloigu:Magman julkaisusarjassa Magma-studier (1 • 2014)
- Har invandringen en prislapp, ledarskribent Björn Sundell, HBL 4.10.2015 (bifogas artikeln)
- Joronen Tuula, Maahanmuuttajien yrittäjyys suomessa, Helsingfors faktacentral, 2012
- Nära dig, i vår gemensamma värld - invandringspolitiska program, SFP 2015
- Maahanmuuttajayrittäjyys Uudellamaalla – Raportti ulkomaalaistaustaisten yritysten määrästä, toimialasta ja yrittäjien kansallisesta taustasta Julkaisija Uudenmaan liitto Raportin laatija Suunnittelu- ja tutkimuspalvelut Pekka Lith Julkaisusarjan nimi ja

sarjanumero Uudenmaan liiton julkaisuja E 116 - 2011 Julkaisuaika 2011

- Erola m.fl. Maahanmuuttajien työllistyminen, http://www.tem.fi/files/40368/maahanmuuttajien_tyollistyminen.pdf Arbets- och näringsministeriet, 2014.
- Myrskylä, Pyykkönen, Tulevaisuuden tekijät, <http://www.eva.fi/wp-content/uploads/2015/01/Tulevaisuuden-tekij%C3%A4t.pdf>, Elinkeinoelämän valtuuskunta, 2014.
- Forsander, Innovaatiotalouden maahanmuuttopolitiikka https://www.tem.fi/files/42834/TEMjul_33_2015_web_12052015.pdf Arbets- och näringsministeriet, 2015.
- Lautiola, Kumppanuutta kotoutumisen kentillä – esimerkkejä järjestöjen ja viranomaisten yhteistyöstä kotouttamisessa, http://www.tem.fi/files/38415/Kumppanuutta_kotouttamisen_kentilla.pdf
- Osallisena Suomessa, 2013. Hämäläinen, Pesola, Sarvamäki, Kotoutumissuunnitelmien vaikutukset maahanmuuttajien lasten koulutusvalintoihin, http://www.kotouttaminen.fi/files/43346/TEMjul_43_2015_web.pdf , 2015.
- Larja, Warius, Sundbäck MFL. Discrimination in the Finnish Labor Market http://www.tem.fi/files/32827/TEMjul_16_2012_web.pdf Arbets- och näringsministeriet, 2014
- Statens forskningscentral, Maahanmuuttajien integroituminen Suomeen http://www.vatt.fi/file/vatt_publication_pdf/j67.pdf , 2014
- OECD (2010): Open for business. Migrant Entrepreneurship in OECD countries. Paris. OECD
- Tillväxtverket (2011), Företagare med utländsk bakgrund- Företagens villkor och verklighet 2011. Stockholm, Ordförrådet AB

Marknadsplatsen



"Sannfinländarna har länge krävt att kostnaderna för invandringen utreds och det kravet ingår i regeringsprogrammet. Kan man utreda invandringens kostnader för samhällsekonomin? Internationella exempel visar att det inte är lätt, men nog möjligt. Och slutresultatet blir knappast det som Sannfinländarna har föreställt sig."

BJÖRN SUNDEL
Fri publicist, ekonom och f.d. ledarskribent vid HBL

Har invandringen en prislapp?

● "I Finland får man betalt för att göra ingenting. Men att bara sitta hemma är dötrist." Så säger en av de intervjuade invandrarföretagarna i Katja Blotigus Magma-rapport "Yritysjänä Suomessa" (Företagare i Finland) från i fjol. Där fick ett femtiotal företagare med invandrarbakgrund redogöra för sina erfarenheter av Finland.

Många drabbades av en kulturchock då de konfronterades med byråkratin i sitt nya hemland och med välfärdssamhällets frestelser. Den som var van vid att ta vara på sig själv och tjäna sitt uppehälle som företagare hade svårt att komma i gång. Bristen på kontakter och den tröga byråkratin fick en del att ge upp planerna på att starta eget. Andra kämpade på, men fick inte företaget att växa.

Statistiken talar sitt tydliga språk. I Finland sysselsätter invandrarföretagarna drygt 10 000 anställda (förutom sig själva). I Sverige är motsvarande siffra över 200 000. Och i Finland växer invandrarföretagen särskilt långsamt. Invandraren som företagare är en outnyttjad resurs i en tid av låg ekonomisk tillväxt.

Oroväckande är också att det för invandrare kan ta 8-10 år från inrese datum att etablera sig i arbetslivet.

De här exemplen pekar inte bara på en missushållning med

mänskliga resurser. De illustrerar också svårigheterna att mäta kostnaderna och nyttan av invandring. För det är ju tydligt att en illa skött invandringspolitik blir dyr både för samhället och för den enskilda invandraren.

● Blotta tanken på en kalkyl som mäter invandringens kostnader upprör kanske dem som ser invandring och flyktningmottagning som humanitära frågor. Men hur välkomnande vi än är gentemot människor i nöd gäller det att diskutera fortsättningen i tid. Hur ska flyktingar och andra invandrare integreras så att vägen till ett vettigt arbete och ett värdigt liv inte blir för lång? Här kan kostnadskalkyler vara nyttiga.

Det har gjorts många internationella försök att mäta invandringens ekonomiska konsekvenser. OECD-rapporter har visat att invandrare betalar mer i skatt än de får i inkomstöverföringar. Invandringen är "lönsam" om majoriteten av invandrarna är relativt unga och om det inte finns stora hinder på arbetsmarknaden.

Vill man peka på samhällsnyttan kan man också granska områden där invandrarna intar en särskilt synlig plats. Hur skulle det gå med busstrafiken i Helsingforsregionen utan invandrare - eller för gurk- och tomatodlingarna i När-

pes? Svaret är: Det skulle gå illa.

Den svenska nationalekonomen **Andreas Hatzigeorgiou** visade för fem år sedan att en ökad invandring från ett specifikt land till Sverige medför en ökning av exporten till och importen från samma land. Det här beror på de kontaktnät och kunskaper som invandrarna har. Hatzigeorgiou har gått vidare i sin forskning och med hjälp av tiotals studier från andra länder har han nu i höst visat hur den ekonomiska tillväxten påverkas positivt när företag inom utrikeshandeln anställer invandrare.

Nyttans storlek beror på om invandrare får jobb som motsvarar deras kompetens. Det gäller för samhället att kartlägga invandrarnas och flyktingarnas färdigheter i tid och ta vara på dem. Om kemisten eller ingenjören arbetar som städare på köpcentret går nyttan förlorad.

● Man kan försöka mäta invandringens kostnader, men lätt är det inte. Det gäller att välja ett vettigt tidsperspektiv. En svensk studie visade för några år sedan att det dröjer längre för kvotflyktingar att ta sig in på arbetsmarknaden än för andra invandrare. De behöver en längre startsträcka. Med tiden utjämnas skillnaderna.

På kort sikt blir därför en kostnadskalkyl för flyktinginvandring

negativ, men på längre sikt kommer samhällsnyttan fram - om integrationen fungerar. Ju snabbare invandraren får en chans att lära sig sitt nya hemlands språk och förstår hur systemen fungerar, desto större möjligheter har han eller hon att försörja sig själv och bidra till samhällsekonomin.

● Migrationsdebatten präglas både hos oss och utomlands av känsloladdade argument från både invandringens kritiker och förespråkare. Paul Collier, tidigare forskningsdirektör vid Världsbanken, nagelfar många av dem i sin bok "Exodus - How Migration is Changing Our World" (Exodus - hur migrationen förändrar världen).

Via erfarenheter från olika länder visar Collier att invandring inte nödvändigtvis är räddningen för en nation med en åldrande befolkning. En human invandringspolitik kan inte i längden bygga på gästarbetare som isoleras från sina föräldrar och barn. För eller senare vill nykomlingarna, ofta unga män, återförenas med sina släktingar. Brittiska och danska studier visar att andelen unga och äldre släktingar som står utanför arbetsmarknaden stadigt växer med tiden.

Collier varnar också i sin bok för en "naiv humanism". Hur gärna man än vill hjälpa människor i

nöd leder en alltför snabb invandring till problem när stora grupper ska integreras. Utmaningarna blir särskilt stora på arbetsmarknaden i ett välfärdssamhälle där höga minilöner eller kollektivavtal gör det olönsamt att anställa invandrare med svaga språkkunskaper.

En accelererande, obehärskad invandring kan stå samhället dyrt. Eller så kräver den ett radikalt nytänkande om lägre ingångslöner, nya anställningsformer och justeringar i välfärden. Enligt Collier går det inte att kombinera en accelererande invandring med ett generöst välfärdssystem.

● En kalkyl av invandringens kostnader kan ge intressanta resultat. Kostnaderna för en obehärskad invandring är antagligen omöjliga att uppskatta eftersom konsekvenserna är svåra att förutse. Däremot kommer en uträkning av en behärskad invandring också för Finlands del säkert att visa att samhällsnyttan är större än kostnaderna. Internationella undersökningar stöder antagandet.

Om kostnaderna för invandring trots allt visar sig vara större än nyttan just här i Finland, ja, då pekar det på brister i integrationen. I så fall finns det rum för stora förbättringar. Också en sådan diagnos är i all sin bedrövlighet nyttig att känna till.

Bild 2. Företagssidan.fi

LUCKAN KULTURFORUM FYRK FÖRETAGSSIDAN FOLKTINGET
LUCKAN FOLKTINGET

FÖRETAGSSIDAN.FI

Registrerade företag: 532
[Gilla](#) [Logga ut](#)



▼ SÖKFILTER ▼
INFO
REGISTRERING
KONTAKT

Lokal service

WT-dataservice WT-dataservice är ett dataserviceföretag som riktar sig till privatpersoner och småföretag. Genom hembesök gör vi det lätt för kund. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">SVS</div>	Hastigs stiftelse - hyresbostäder Hyr ut ett och tvåor på Runebergsgatan 38. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">SVS</div>	Munksås Svenska Skolförening rf Munksås lågstadieskola. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">SVS</div>
Keittiökaveri Beställ matkassen som förändrar din vardag – med Keittiökaveris färdigt planerade matkasse blir din vardagsmat både bättre och mångsidigare! <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">KEITTIÖKAVERI</div>	Firma Ulrica Haglund Översättningar från finska/engelska till svenska. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">FS</div>	Botby Svenska Skolförening rf Botby högstadieskola, Blomängens, lågstadieskola och Ärvings lågstadieskola. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">SVS</div>

Erbjudanden

Me&Lyx I maj 2014 träningsprogram 9€! <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">FS</div>	Segelbåtsuthyrning, Kasnäs, Sverige, Medelhavet och Karibien 10 % förhandsrabatt för säsongen 2015 i Finland. 20% rabatt för säsongen 2014 i Karibien och Grekland. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">FS</div>	Malmgårds Bryggeri Ordna en ölprovning för dig och dina vänner på Malmgårds Bryggeri. Kontakta oss för mera information! <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">MALMGÅRD</div>
We Style Du får -15 % rabatt på alla våra normalprissatta produkter när du uppger koden: FÖRETAGSSIDAN i kassan. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">WE STYLE</div>	Henrik Hedberg Prova marknadsföra din tjänst med Google AdWords och bevitna det mest kostnadseffektiva sättet att annonsera. Vi bygger en... <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">HENRIK HEDBERG</div>	Team Falisa / Stall Falisa Gratis bootsprovning i samband med hovverkning. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">Stall Falisa</div>

Praktik & Jobb

Kustmedia Söker du arbetspraktik? Vi erbjuder praktikanter arbetspraktik på våra kontor i Korsholm och i Närpes. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">KUSTMEDIA</div>	Porvoo Tours Oy Vi erbjuder praktikplatser åt turismstuderande året runt. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">PORVOO TOURS</div>	2BCn Personal Management Agency Unga kan registrera sig på 2BCn:s rekrytlista avgiftsfritt. Registrerade unga kontaktas när det dyker upp lämpligt arbete. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">2BCn</div>
CAM Create IT Möjligen en plats för en studerande med sinne för marknadsföring. Ta kontakt. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">CAM CREATE IT</div>	O'Learys Forum Helsinki Vi erbjuder praktikplatser i både köket och salen! <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">O'Learys</div>	Livonia Events Talar du estniska? Är du intresserad av att jobba med event management? <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">Livonia</div>

Utbildning & kurser

Pettas Skräddarsydda kurser i bakning och matlagning. Kurser i användning av vilda örter i bakning och matlagning. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">PETTAS</div>	PEDAOK Firma Kerstin Persson Psyk.mag., speciallärare, psykoterapeut (FPA ersätter), neuropsykolog (FPA ersätter). <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">SVS</div>	Astrologi i Svenskf inland Grundkurser Fortsättningskurser Karma astrologi Soliar arc metoden. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">ASTROLOGI</div>
Southern Ocean Company AB OY Vi ordinar företags teambuilding evenemang, skoling i hantering av större båtar samt navigations och båthantering i praktiken och teorin. Kurserna hålls enligt förfrågningar och specifika tillfällen annonseras även på vår hemsida. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">SOUTHERN OCEAN COMPANY</div>	Carolín Ab Oy Ab Carolín Oy erbjuder utbildningar och konsulttjänster för att frigöra potential hos individer, grupper och organisationer. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">Carolín</div>	ECOFS Finland Oy Vi ordinar grundkurser i klassisk Feng Shui där vi tillämpar forskningsresultat från olika universitet runtom världen, och förmedlar kunskap. <div style="text-align: right; font-weight: bold; color: #0070C0;">ECOFS</div>