

Integration eller illusion

– *et deviance-perspektiv**

Shahamak Rezaei

Roskilde Universitet, Institut for Samfund & Globalisering

Marco Goli

Professionshøjskolen Metropol

Integration or illusion – a deviance perspective

Denmark experienced one of its most successful periods of economic growth in 2004–2008 with a tremendous reduction of unemployment, which in June 2008 was around 1.5 percent, far below the expected level of structural unemployment. In the wake of this development the lack of utilization of migrants' educations and skills became, once again, a core concern. The political, societal and academic debate followed to a great extent the traditional top-down approach to the problem and revolved around two axes: 1. How effective the labour market was/is to make use of migrants' skills. 2. Whether there were patterns of over-education as expression of institutional and societal discrimination. The focus of the present study is, however, quite different: We examine the pattern of deviance in relation to labour market participation (not integration), and instead of searching for explanations for the lack of integration, we attempt to identify and explain the deviance pattern as a product of institutionally inherent possibilities and barriers on the one hand and articulating immigrants as rational actors (not victims) on the other. We argue that deviance is not only a more fruitful theoretical and analytical framework than integration and discrimination. Taking departure in empirical evidence on immigrants' preferences and behaviour as bounded rational actors, and how they actually articulate their everyday life practical experiences, including adjustment of what they want and what they can, the deviance perspective, we believe, also reduces the theoretical and normative biases, that characterises the discrimination and integration framework, and provide more reliable explanations.

Key Words: Migration, Anomy, Norm-Divergence, Over-Education

* Vi skylder en dyb stor taknemmelighed til det Strategiske Velfærdstats Program (et forskningsprogram indledt af den danske regering for at udvikle ny viden i støtten af deres arbejde med velfærdsstatens udfordringer og forandringer) for deres generøse økonomiske støtte, for dataindsamlingen samt produktionen af denne artikel, samt til Det Kongelige Danske Ministerium for Flygtninge, Indvandrere og Integration og Dr. Kræn Blume, Dr. Chantal Maria Pohl Nielsen og direktør Dr. Hans Hummelgaard – alle på AKF (Dansk Institut for Statslig Forskning) – for deres faglige vejledning. Tak skal også gå til professor Bent Greve, på Roskilde Universitet, Institut for Samfund og Globalisering, Danmark, for hans professionelle vejledning.

”Carl August Lorentzen flygtede fra Horsens statsfængsel i 1949. Han sad i sikkerhedsforvaring fordi han havde begået pengeskabstyverier. Han blev anbragt i kælderen i fængslet. Ved siden af hans celle lå en trappe. Han havde udregnet at der måtte være et rum mellem cellens væg og væggen ind til trappen. Han brød cellévæggen og ind til hulrummet og videre ind under trappen. Derefter begyndte han at grave ned under kælderen, og videre ud mod porthuset der er bygget sammen med ringmuren. I begyndelsen gravede Lorentzen med en ske, og han fik snart brug for flere materialer. Hver nat kravlede han ind gennem sit skab og ind i hulrummet, og lagde jorden i hulrummet. Efterhånden skulle han også bruge noget til at stive loftet af med så det ikke styrtede sammen. Han brugte først noget fra sin seng, men fandt så ud af at løsne et trin på trappen over hulrummet. Han kunne nu komme op på trappen, og videre op på loftet, efter at have dirket låsen op med stålstråd. På loftet kunne han finde brædder og træstumper han kunne bruge til at stive af med. Da han ikke kunne have mere jord i hulrummet, bar han det op på loftet i store herresokker. Han bandt sokkerne fast i sit bælte og gik op på loftet og stroede jorden ud på gulvet. Lorentzen arbejdede på tunnelen i 1 år. Til sidst kom han ud under porthuset og kravlede op gennem inspektørens kældervindue og stak af. Man opdagede at Carl August Lorentzen ikke var i sin celle, og at der var et hul i cellemuren og over hullet var der en seddel hvor der stod: Hvor der er vilje, er der også en vej.” Carl August Lorentzen

Danmarks integrationspolitik har i årtier tilskyndet til deltagelse i uddannelser, der tilbydes af den universelle velfærdsstat. Uddannelse er blevet betragtet som forudsætningen og adgangsbilletten til deltagelse i arbejdsmarkedet, som stort set er sidestillet med ”lønarbejde”. Derfor er forholdet mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer og livschancer iblandt danskfødte blevet brugt som standarden, normen og normativt set det eftertragtede mønster. Til sammenligning med en normal fordeling, kan vi imidlertid konstatere, at ikke-vestlige indvandreres deltagelse på det danske arbejdsmarked er karakteriseret ved; lav repræsentation i den danske arbejdsstyrke, højt arbejdsløshedsniveau både i forhold til etniske danskere og indvandrere fra vestlige lande, over-education med hensyn til arbejde som lønmodtager (Nielsen 2008), altså ”mismatch” mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer og erhvervsmæssige karrierer på den ene side og lønforskelle på den anden side, samt overrepræsentation af selverhvervendeindvandrere, heriblandt en markant overrepræsentation i såkaldte ”typiske indvandrerbrancher”, altså brancher i den perifere del af arbejdsmarkedet, som er domineret af lav omsætning, store vanskeligheder i forhold til horisontal og navnlig vertikal mobilitet, lange arbejdsdage og næsten ingen fridage, ineffektiv regulering og monitorering, og så godt som ingen formelle barrierer mod adgang (Ejrnaes 2008 (Rezai 2001; Goli 2002; Mikkelsen 2008; Rezai & Goli 2006).

Samfundsmæssigt og politisk har det presserende spørgsmål i dette lys været: Hvad er karakteren og baggrunden for distributionen af indvandreres human kapital på tværs af brancher?

På baggrund af den statistisk faktuelle situation med hensyn til distributionens karakter, vil vi belyse følgende spørgsmål:

Korrelerer indvandreres uddannelsesniveau statistisk set med deres brancheplassering? Hvis det er tilfældet, hvordan?

Besvarelsen af dette spørgsmål efterlader imidlertid to væsentlige spørgsmål ubesvaret.

Såfremt indvandrere har etableret sig som selvstændige erhvervsdrivende, gør deres humane kapital nogen forskel? Og hvad kunne forklare et evt. mønster?

Som vi diskuterer i det følgende har et noget nær eksklusivt fokus på negative forhold, eksempelvis direkte og indirekte/strukturel diskrimination iboende praksis i værtssamfundets institutioner og den politiske og sociale diskurs, domineret akademisk forskning på området. Dette perspektiv har været koncentreret om en top-down tilgang. Diskursen og fokuset har medvirket til en såkaldt offer-gørelse af indvandrere. Omdrejningspunktet for foreliggende undersøgelse er derimod at etablere indvandrere som socioøkonomiske aktører, der forsøger at træffe (ikke nødvendigvis de bedste men) de bedst mulige beslutninger på baggrund af eksisterende muligheder med henblik på at fremme en opadgående socioøkonomisk mobilitet (Hector 1982 & 1988; Banton 1994; Goli 2002).

Materialer og Metoder

I vores fremstilling af 'state of art', anvendte vi kvantitativt data, der kortlægger distributionen af alle selverhvervende indvandrere fra tredjelande med hensyn til to faktorer: 1. Branche: Hvad laver de? 2. Human kapital: Hvad er deres formelle uddannelsesniveau?

Den originale kvantitative data omfatter hele befolkningsgruppen af selverhvervende indvandrere (og efterkommere) i 2001 og 2004 og er registerdata, som er tilvejebragt i samarbejde med Danmarks Statistik og udviklet nærmere til denne forskning.

Data om 10 procent af de danskfødte selverhvervende er blevet indhentet med det formål at muliggøre sammenligning. Denne data er deskriptiv af natur og vil blot afdekke distributionen af de relevante variabler. Den vil dog ikke kunne belyse spørgsmål som; hvorvidt den faktiske placering af indvandrere i specifikke brancher er en konsekvens af mulighedsstrukturer, hvorvidt indvandlerne drager nytte af deres uddannelsesmæssige kvalifikationer, hvorvidt de anvender forskellige kvalifikationer og færdigheder, eksempelvis deres dobbelte kulturelle kompetencer, transnationale relationer eller sociale kapital og netværk (Zimmer & Aldrich 1987). Belysningen af sådanne spørgsmål påkræver kvalitativt data.

Den kvalitative data for denne undersøgelse udgør semi-strukturerede personlige interviews, der er baseret på en interviewguide med fokus på netop de nævnte aspekter. Centrale variabler var således: *Brancheplacering*; altså hvorfor og hvordan respondenterne havde havnet i sin branche? *Uddannelsesniveau*: Hvorvidt respondenterne på baggrund af sit uddannelsesmæssige niveau anser sin brancheplacering for rimelig? *Uddannelsesmæssig orientering*: Hvorvidt respondenterne anser sin humane kapital for relevant eller endda fordelagtig i forhold til kravene i den branche, som respondenterne er placeret i? Og endelig øvrige faktorer: Hvorvidt andre faktorer påvirkede mønstret såvel som de individuelle præferencer, strategier og valg?

Interviewene er blevet inddelt i to kategorier: (1) Selverhvervende indvandrere i Danmark og selverhvervende indvandrere, der er emigreret fra Danmark og nu er selverhvervende i andre lande. (2) Statslige/semi-statslige eller private instanser, der beskæftiger sig med selvstændig erhvervsvirksomhed blandt indvandrere fra tredjelande. 43 interviews er blevet gennemført og er fordelt blandt de ovennævnte kategorier på følgende måde:

Selverhvervende indvandrere og efterkommere i hovedstaden og specifikke provinser med en relativ høj koncentration af indvandrere og efterkommere (21 interviews).

Selverhvervende indvandrere der er emigreret fra Danmark og på nuværende tidspunkt er bosat i andre lande som selverhvervende (12 interviews).

Statslige og semi-statslige (6 interviews) og private instanser – primært foreninger (4 interviews).

Alle interviews er blevet gennemført i 2006 efter indsamlingen af det kvantitative data.

Det følgende er struktureret i henhold til belysning af tre forhold: 1. Etablering standarden. (Normal-fordelingen) 2. Etablering af deviance-graden, dvs. den relative afvigelse med hensyn til kvantificerbare fordelinger og resultater. 3. Søgen efter forklaringer via kvalitative interviews.

Resultater – Normalfordelingen, og afvigelsesmønstret i forhold til selverhvervende indvandrere, samt udviklingen

Tabel 1 i det følgende etablerer normen; normalfordelingen af uddannelsesmæssige kvalifikationer blandt danskfødte og indvandrere med national baggrund i et tredjeland for så vidt angår Kort- (folkeskole) eller Ingen uddannelse, Erhvervsfaglig uddannelse og Højere uddannelse eller Akademikere (universitetsuddannelse eller lignende lange uddannelser).

Andelen af indvandrere med ingen eller kort uddannelse er en smule mindre end den er blandt danskfødte. (Det skal påpeges, at der er en betydelig andel af personer med Ingen uddannelse blandt indvandrere og næsten ingen danskfødte med Ingen uddannelse i denne kategori.)

Ser man på kategorien for personer med akademiske kvalifikationer angiver Tabel 1, at andelen af indvandrere med akademiske kvalifikationer er relativt større end den er hos danskfødte. Med hensyn til fordelingen af akademikere blandt indvandrere er der imidlertid store forskelle mellem forskellige indvandrergrupper, for eksempel har en relativt stor andel individer fra det tidligere Jugoslavien og individer med iransk, pakistansk og kinesisk baggrund akademiske kvalifikationer, mens vi i den lavere ende af skalaen finder individer med national oprindelse i Tyrkiet, Somalia, Libanon og Palæstina.

Ser man på fordelingen af Erhvervsfagligt uddannede og Akademikere blandt danskfødte og indvandrere er det rimeligt at forvente næsten det samme mønster, når vi ser på fordelingen af disse kategorier i brancher. Vi forsøger at afklare hvorvidt dette er tilfældet. Men først er vi nødt til at etablere den "normale fordeling",

det vil sige forholdet mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer og branchelacering blandt danskfødte.

Tabel 1: Danskfødte, indvandrere og efterkommere over 18 år, fordelt efter det højest erhvervet uddannelsesniveau. (2001) (N = 4,300,543)

	Ingen og Kort Uddannelse	Erhvervs- faglig	Akademikere	Ukendt	Total
Danskfødte	3,150,770 78.8%	408,200 10.2%	220,430 5.5%	217,130 5.4%	3,996,530 100.0%
Indvandrere	185,486 65.2%	23,656 8.3%	18,000 6.3%	57,309 20.1%	284,451 100.0%
Efterkommere	15,659 80.0%	1,077 5.5%	1,238 6.3%	1,588 8.1%	19,562 100.0%
Total	3,351,915 77.9%	432,933 10.1%	239,668 5.6%	276,027 6.4%	4,300,543 100.0%

Danskfødte selverhvervende med akademisk eller erhvervsfaglige kvalifikationer udgjorde 38.890 af individuelle virksomhedsejere. Selvstændige indvandrere udgjorde omkring 8.500 i 2001 og omkring 13.000 i 2004. 27 procent af de selverhvervende indvandrere i 2001 (2.318 ud af 8.500) havde erhvervsfaglige kvalifikationer. Men flere end halvdelen (1.335 ud af 2.318) af selvstændige indvandrere med erhvervsfaglig og akademiske kvalifikationer havde erhvervet deres kvalifikationer i udlandet.

Det forhold at en relativt stor andel af selverhvervende indvandrere med erhvervsfaglig eller akademiske uddannelser har erhvervet sine kvalifikationer i udlandet (som ganske hyppigst i oprindelseslandet) er naturligvis en af grundene til, at selverhvervende indvandrere ikke direkte kan sammenlignes med selverhvervende danskfødte. Dette faktum, blandt mange andre, som undersøges yderligere i det følgende, gør det temmelig klart, at opfattelsen af kvalifikationer og kompetencer er kontekstuel: de kvalifikationer og færdigheder, der kræves for at udføre specifikke job eller drive specifikke forretninger, indbefatter i stigende grad andre kvalifikationer end de rent formelle uddannelses- og erhvervsfaglige kvalifikationer. Sociale kompetencer, psykologiske kompetencer, lingvistiske kompetencer, kulturel indsigt og naturligvis personlighed har blandt andre faktorer været i fokus i det seneste årti. Derfor er over-education og måling af denne som den eneste faktor fører til en overvurdering af betydningen af formel uddannelse i ansættelse/rekruttering. Man kan ikke objektivt gøre "over-education" identisk med "over-kvalificeret", som ligger implicit i opfattelsen af over-education tilgangen og som på samme tid er den implicite præmis i den politiske offentlige debat, hvilket står i kontrast til de institutionelle realiteter i forbindelse med rekrutteringen og ledelsen af menneskelige ressourcer (Goli 2002.)

Mønstre i deviance for selverhvervende: Generelt er en stor andel af danskfødte med erhvervsfaglige kvalifikationer at finde i brancherne; Jura/lov-relateret service, an-

dre brancher end dem i tabellen, generel service, ejendomsmæglere, detailhandlere, handelsagenturer og forarbejdning. Omvendt fandt vi kun en ganske lille minoritet af danskfødte med erhvervsfaglige kvalifikationer indenfor de såkaldte ”typiske indvandrersbrancher”, for eksempel supermarked/kiosk, fødevarerbutikker, cafeterier/grill og taxa. Hvis man kigger på danskfødte med akademisk erfaring understøttes dette mønster. Meget små andele af danskfødte med akademiske uddannelser findes i brancher såsom supermarked/kiosk, mad og ernæring, cafeterier/grill, forarbejdning, taxa, autoværksteder og detailhandlere. Den største andel af danskfødte selvstændige akademikere forefindes i brancher som jura og konsulent virksomheder, arkitektur, andre service fag og IT-relaterede brancher.

Det er ganske klart, at en positiv statistisk relation mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer og brancheplacering kan etableres med hensyn til distribution af danskfødte selvstændige. Ved at overveje denne empiriske relation, kunne man alt andet lige og i overensstemmelse med princippet om logisk konsistens, forvente en relativ stor repræsentation af indvandrere (specielt for nogle nationaliteter) i brancher, hvor akademiske eller erhvervsfaglige kvalifikationer er af betydning. Man kunne også forvente en relativt lavere repræsentation af indvandrere i brancher, hvor en erhvervsfaglig uddannelse er vigtig. Som følge heraf kunne man forvente en relativt lavere repræsentation af selvstændige indvandrere med en akademisk uddannelse (i forhold til danskfødte) i brancher, hvor der ikke kræves en uddannelse. Med andre ord; i overensstemmelse med normen som dominerer forholdet mellem uddannelsesniveau og brancheplacering for indfødte selvstændige, ville vi – alt andet lige – i det mindste kunne forvente en lignende fordeling mellem selverhvervende indvandrere med erhvervsfaglige og i særdeleshed dem med akademiske kvalifikationer; de ville være stærkt underrepræsenterede i de såkaldte ”typiske indvandrersbrancher”. I det følgende forsøger vi at finde ud af om dette er tilfældet:

Højest overraskende viser det sig at en stor del af selvstændige indvandrere med en erhvervsuddannelse findes i de såkaldte ”typiske indvandrersbrancher”; Supermarked/kiosk, fødevarer og ernæring, special-butikker og cafeterier/grill. Den relative andel af selvstændige indvandrere med en erhvervs- eller akademisk uddannelse af hele befolkningen i de brancher er typisk mange gange højere end den respektive andel af selvstændige danskfødte med det samme uddannelses niveau:

Tabel 2: Branche distribution (2001) for indfødte (norm) og indvandrere (afvigelse) ejere, inddelt af niveau og uddannelses land.

År	2001					
	Danskfødte (norm)		Indvandrere (afvigelse)			
Uddannelsesniveau	Erhvervsfaglig	Akademisk	Erhvervsfaglig (N = 1159)		Akademisk (N = 1159)	
Uddannelsesland	Danmark (%)	Danmark (%)	Danmark (n = 40) (%)	Udlandet (n = 755) (%)	Danmark (n = 579) (%)	Udlandet (n = 580) (%)
Supermarked, kiosk mm.	0,4	0,1	3,8	4,3	0,4	4,7
Mad og ernæring	0,8	0,3	1,4	4	0,7	5,2
Detailhandlere	6	2,5	3	4	0,7	5,2
Cafeteria, grill mm.	1,7	0,1	2,8	5,5	0,7	7,8
Forarbejdning	5,6	1	-2,1	-2	0,9	1,4
Handel mm.	5,7	2,4	1,3	2,8	1,2	6,2
Taxa kørsel	0	0,1	0,2	1,6	0,3	0,6
Anden transport	0,7	0,2	-0,7	0,3	-0,1	0,5
Byggeindustri/håndværker	4,3	0,5	-2,1	-3,3	0,1	2,6
Autoværksteder	0,4	0	-0,4	0,4	0	0,7
Ejendomshandel	6,8	3,1	-3,1	-5,3	-0,5	-1,3
IT/Forskning	4,7	4,2	-1	-2,1	1,5	-0,7
Advokat/ revisor/konsulent	14,3	16,1	-4,2	-10,6	-5	-9,7
Arkitektur/ Design	3,7	4,8	-1	-1	1,9	-2,6
Reklame	1,4	0,5	-0,2	0,1	0	0,7
Oversætter/ tolk	0,4	1,6	8,5	6	9,5	4,1
Frisør	0,5	0,2	0	1,7	-0,2	2,2
Anden service	8,4	4,6	0,5	0,8	4,5	6,1
Underholdning/kultur	1,4	0,8	-0,2	1,4	2,2	0,8
Andre brancher	32,9	56,9	-6,6	-7,8	-19,1	-34,7
Total	100	100				

Tabel 3: Brancher for danskfødte og indvandrere inddelt i land og uddannelses niveau år 2001.
(2001, N = 41,210)

Grupper	Danskfødte			Indvandrere		
Uddannelsesland	Danmark			Danmark		
Uddannelses-niveau	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal
Supermarked, kiosk mm.	50	30	80	17	3	20
	62,5%	37,5%	100,0%	85,0%	15,0%	100,0%
Mad og ernæring	110	80	190	9	6	15
	57,9%	42,1%	100,0%	60,0%	40,0%	100,0%
Detailhandlere	810	640	1,45	36	20	56
	55,9%	44,1%	100,0%	64,3%	35,7%	100,0%
Cafeteria, grill mm.	230	30	260	18	5	23
	88,5%	11,5%	100,0%	78,3%	21,7%	100,0%
Forarbejdning	760	260	1,02	14	11	25
	74,5%	25,5%	100,0%	56,0%	44,0%	100,0%
Handel mm.	770	630	1,4	28	21	49
	55,0%	45,0%	100,0%	57,1%	42,9%	100,0%
Taxa kørsel	0	20	20	1	2	3
	0,0%	100,0%	100,0%	33,3%	66,7%	100,0%
Anden transport	100	60	160	0	1	1
	62,5%	37,5%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%
Byggeindustri/ håndværker	590	120	710	9	3	12
	83,1%	16,9%	100,0%	75,0%	25,0%	100,0%
Autoværksteder	50	0	50	0	0	0
	100,0%	0,0%	100,0%			
Ejendomshandel	920	790	1,71	15	15	30
	53,80%	46,20%	100,00%	50,00%	50	100,00%
IT/Forskning	640	1.070	1,71	15	33	48
	37,40%	62,60%	100,00%	31,10%	68,80%	100,00%
Advokat/ revisor/ konsulent	1,95	4,14	6,09	41	64	105
	32,0%	68,0%	100,0%	39,0%	61,0%	100,0%
Arkitektur/ Design	500	1,24	1,74	11	39	50
	28,7%	71,3%	100,0%	22,0%	78,0%	100,0%
Reklame	190	140	330	5	3	8
	57,6%	42,4%	100,0%	62,5%	37,5%	100,0%
Oversætter/ tolk	60	410	470	36	64	100
	12,8%	87,2%	100,0%	36,0%	64,0%	100,0%
Frisør	70	50	120	2	0	2
	58,3%	41,7%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
Anden service	1,14	1,19	2,33	36	53	89
	48,9%	51,1%	100,0%	40,4%	59,6%	100,0%
Underholdning/ kultur	190	200	390	5	17	22
	48,7%	51,3%	100,0%	22,7%	77,3%	100,0%
Andre brancher	4,47	14,66	19,13	106	219	325
	23,4%	76,6%	100,0%	32,6%	67,4%	100,0%
Total	13,6	25,76	39,36	404	579	983
	34,6%	65,4%	100,0%	41,4%	58,8%	100,0%

Forts. tabell 3

Grupper	Indvandrere			Total		
	Udlandet					
Uddannelsesland	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal
Supermarked, kiosk mm.	35	28	63	102	61	163
	55,6%	44,4%	100,0%	62,6%	37,4%	100,0%
Mad og ernæring	36	32	68	155	118	273
	52,9%	47,1%	100,0%	56,8%	43,2%	100,0%
Detailhandlere	70	46	116	916	706	1,622
	60,3%	39,7%	100,0%	56,5%	43,5%	100,0%
Cafeteria, grill mm.	54	46	100	302	81	383
	54,0%	46,0%	100,0%	78,9%	21,1%	100,0%
Forarbejdning	27	14	41	801	285	1,086
	65,9%	34,1%	100,0%	73,8%	26,2%	100,0%
Handel mm.	64	50	114	862	701	1,563
	56,1%	43,9%	100,0%	55,2%	44,8%	100,0%
Taxa kørsel	12	4	16	13	26	39
	75,0%	25,0%	100,0%	33,3%	66,7%	100,0%
Anden transport	8	4	12	108	65	173
	66,7%	33,3%	100,0%	62,4%	37,6%	100,0%
Byggeindustri/ håndværker	8	18	26	607	141	748
	30,8%	69,2%	100,0%	81,1%	18,9%	100,0%
Autoværksteder	6	4	10	56	4	60
	60,0%	40,0%	100,0%	93,3%	6,7%	100,0%
Ejendomshandel	11	10	21	946	815	1,761
	52,40%	47,60%	100,00%	53,70%	46,30%	100,00%
IT/Forskning	20	20	40	675	1,123	1,798
	50,00%	50,00%	100,00%	37,50%	62,50%	100,00%
Advokat/ revisor/ konsulent	28	37	65	2,019	4,241	6,26
	43,1%	56,9%	100,0%	32,3%	67,7%	100,0%
Arkitektur/ Design	20	13	33	531	1,292	1,823
	60,6%	39,4%	100,0%	29,1%	70,9%	100,0%
Reklame	11	7	18	206	150	356
	61,1%	38,9%	100,0%	57,9%	42,1%	100,0%
Oversætter/ tolk	49	33	82	145	507	652
	59,8%	40,2%	100,0%	22,2%	77,8%	100,0%
Frisør	17	14	31	89	64	153
	54,8%	45,2%	100,0%	58,2%	41,8%	100,0%
Anden service	69	62	131	1,245	1,305	2,55
	52,7%	47,3%	100,0%	48,8%	51,2%	100,0%
Underholdning/ kultur	21	9	30	216	226	442
	70,0%	30,0%	100,0%	48,9%	51,1%	100,0%
Andre brancher	189	129	318	4,765	15,008	19,773
	59,4%	40,6%	100,0%	24,1%	75,9%	100,0%
Total	755	580	1,335	14,759	26,919	41,678
	56,6%	43,4%	100,0%	35,4%	64,6%	100,0%

I 2001 arbejdede 4,2 procent af selverhervende indvandrere med en erhvervsfaglig uddannelse erhvervet i Danmark i branchen Supermarked, kiosk. Denne andel ville have været 0,4 procent, hvis den fulgte den normale fordeling af uddannelsesmæssige kvalifikationer i deres branche. Med andre ord er der en afvigelse på 3,8 procent. Udtrykt relativt er denne andel 10,5 gange større end den burde være. Afvigelsen er endvidere endnu mere udtalt for selverhervende indvandrere, som har erhvervet deres erhvervsfaglige uddannelse i udlandet. Overrepræsentation af selvstændige indvandrere med erhvervsfaglige kvalifikationer erhvervet i Danmark er bemærkelsesværdigt højt indenfor detailhandel, oversættelse/tolk, cafeterier, mad og ernæring. De mest typiske indvandrerbrancher, dvs. de fire første kategorier i tabel 3, indeholder 114 selvstændige indvandrere med akademiske og erhvervsfaglige kvalifikationer erhvervet i Danmark og 347 selvstændige indvandrere med akademiske og erhvervsfaglige kvalifikationer erhvervet i udlandet. På den anden side er det nødvendigt at huske på, at vi i denne kvantitative analyse kun har fokuseret på de mest typiske indvandrerbrancher. Disse er de første fire kategorier af brancher som ifølge empiriske studier i vid udstrækning er besat af indvandrere.

Men tabel 3 afslører også andre forhold; for eksempel er der en overrepræsentation (i positiv forstand) i brancher såsom oversættelse/tolk. Desuden kan vi se et relativt stort (reelt) antal af selverhervende indvandrere med akademiske og erhvervsfaglige kvalifikationer i brancher såsom IT/forskning (48 med akademiske og erhvervsfaglige kvalifikationer erhvervet i Danmark og 40 med samme kvalifikationer erhvervet i udlandet) Advokat/Revisor/Konsulent (henholdsvis 100 og 82) og andre serviceerhverv (henholdsvis 89 og 131).

Både enkeltvis og sammen udgør disse tal en forholdsvis stor andel af alle selverhervende indvandrere med akademiske og erhvervsfaglige uddannelser. Men det er på den ene side kvantitativt umuligt, at få nogen information om, hvad disse selvstændige egentlig laver, med andre ord hvad karakteren af deres service er, hvem deres kunder er, og hvilke faktorer, der dominerer deres forretningsrelationer. På den anden side afslører den kvalitative data (præsenteret i det følgende) at den mest væsentlige del af disse selverhervende kunne blive kategoriseret i "de typiske indvandrerbrancher" for eksempel med hensyn til hvem målgruppen for deres ydelser er.

Ved at se på den nedre ende af Tabel 3, kan vi observere et mønster af underrepræsentation i næsten alle andre brancher, mest mærkbart ved Advokat/Revisor/Rådgivning og Produktion. Koncentrationen af selverhervende indvandrere i enkelte andre brancher er også observeret, dog på en anden måde, indenfor kategorien "Andre brancher". I denne kategori (indeholdende alle andre brancher som ikke er angivet andetsteds i Tabel 4) ser vi en underrepræsentation på -6,6 procent for selverhervende indvandrere med erhvervsfaglige kvalifikationer tilegnet i Danmark, og en på -7,8 procent for dem der har deres kvalifikationer fra andre lande. Underrepræsentation er mere fremtrædende for selverhervende indvandrere med akademiske kvalifikationer. Dette er på -19,1 procent for dem der har deres uddannelsesmæssige kvalifikationer i Danmark, og -34,7 procent for dem der har tilegnet deres kvalifikationer udenlands.

Table 4: Branche distribution (2001/2004) for indfødte (norm) og indvandrere (afvigelse) ejere, inddelt af niveau og uddannelses land.

Grupper	Danskfødte (norm)		Indvandrere (afvigelse)			
År	2001		2004			
Uddannelsesniveau	Erhvervsfaglig	Akademisk	Erhvervsfaglig (N = 1159)		Akademisk (N = 1159)	
Uddannelsesland	Danmark	Danmark	Danmark	Udlandet	Danmark	Udlandet
	(%)	(%)	(n = 473) (%)	(n = 727) (%)	(n = 575) (%)	(n = 581) (%)
Supermarked, kiosk mm.	0,4	0,1	2,4	3,8	-0,1	4,4
Mad og ernæring	0,8	0,3	-0,1	2,1	0,2	3,1
Detailhandlere	6	2,5	-1,2	0,1	0,3	4,4
Cafeteria, grill mm.	1,7	0,1	3,3	6,3	1,1	6,3
Forarbejdning	5,6	1	-4	-4,1	-0,1	1,2
Handel mm.	5,7	2,4	-2,5	-0,8	-0,4	0,5
Taxa kørsel	0	0,1	1,1	2,5	0,4	2
Anden transport	0,7	0,2	-0,7	0,4	-0,2	0,6
Byggeindustri/håndværker	4,3	0,5	-2,3	-2,6	0,2	1,6
Autoværksteder	0,4	0	-0,4	0,2	0	0,3
Ejendomshandel	6,8	3,1	-3,8	-6,2	-1,2	-2,2
IT/Forskning	4,7	4,2	-2,2	-3,2	-0,7	-1,6
Advokat/ revisor/konsulent	14,3	16,1	-7,7	-10,3	-8,6	-11,4
Arkitektur/ Design	3,7	4,8	-3,2	-3,1	1,4	-4,1
Reklame	1,4	0,5	-0,9	0,1	0	-0,4
Frisør	0,5	0,2	-0,1	2,1	-0,2	2
Anden service	8,4	4,6	-4,5	-2,2	-1,1	1,7
Underholdning/kultur	1,4	0,8	-0,7	0,4	1,3	0,8
Andre brancher	32,9	56,9	27,8	15,1	9,2	-7,7
Total	100	100				

Fordelingen i kategorien "Andre brancher" er særligt interessant, fordi kategorien på anden vis indikerer graden af variation med hensyn til branche-kategorier. Fordelingsmønstret bliver først mere evident når vi sammenligner danskfødte selverhvervendes fordeling med den tilsvarende blandt indvandrere med en erhvervsfaglig uddannelse der er tilegnet i udlandet.

Ved at se på den tilsvarende fordeling blandt selverhvervende indvandrere med akademiske kvalifikationer, indikerer data relativt små afvigelser, især blandt de der har tilegnet sig deres erhvervsfaglige uddannelse i Danmark. Dette er særligt tilfældet for repræsentationen i ”de typiske indvandrer brancher”. Det eneste tilfælde af en anelig overrepræsentation er i Tolk-branchen, mest sandsynligt til og fra den selverhvervende indvandrers modersmål, hvor service ydes til integrationskontorer og lignende. På den anden side er der en forholdsvis stor afvigelse, når vi kigger på fordelingen blandt selverhvervende indvandrere, som har deres akademiske kvalifikationer fra udlandet, hvilket oftest er tilegnet i oprindelseslandet.

Tabel 5: Brancher for danskfødte (2001) og indvandrere (2004) inddelt i land og uddannelses niveau (N = 41,210)

År	2001			2004		
Grupper	Danskfødte			Indvandrere		
Uddannelses-land	Danmark			Danmark		
Uddannelses-niveau	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal
Supermarked, kiosk mm.	50	30	80	12	0	12
	62,5%	37,5%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
Mad og ernæring	110	80	190	110	80	190
	57,9%	42,1%	100,0%	57,9%	42,1%	100,0%
Detailhandlere	810	640	1,45	810	640	1,45
	55,9%	44,1%	100,0%	55,9%	44,1%	100,0%
Cafeteria, grill mm.	230	30	260	22	7	29
	88,5%	11,5%	100,0%	75,9%	24,1%	100,0%
Forarbejdning	760	260	1,02	7	5	12
	74,5%	25,5%	100,0%	58,3%	41,7%	100,0%
Handel mm.	770	630	1,4	14	12	26
	55,0%	45,0%	100,0%	53,8%	46,2%	100,0%
Taxa kørsel	0	20	20	5	3	8
	0,0%	100,0%	100,0%	62,5%	37,5%	100,0%
Anden transport	100	60	160	0	0	0
	62,5%	37,5%	100,0%			
Byggeindustri/håndværker	590	120	710	9	4	13
	83,1%	16,9%	100,0%	69,2%	30,8%	100,0%
Autoværksteder	50	0	50	0	0	0
	100,0%	0,0%	100,0%			
Ejendomshandel	920	790	1,71	13	11	24
	53,8%	46,2%	100,0%	54,2%	45,8%	100,0%

I det følgende vil vi undersøge, hvorvidt afvigelsens mønster har ændret sig over tid i perioden 2001–2004.

Mod konvergens?: En betragtelig del af de selverhvervende indvandrere, som har tilegnet sig erhvervsfaglig uddannelse i Danmark, bliver – til sammenligning med tilsvarende danskfødte – fortsat i 2004 placeret under ”de typiske indvandrers brancher”. Afvigelsen for selverhvervende indvandrere med erhvervsfaglige kvalifikationer og for de tilsvarende danskfødte er: +2,4, -0,1, -1,2 og +3,3 procent. Det betyder at selverhvervende indvandrere med tilegnede erhvervsfaglige kvalifikationer fra Danmark, *alt andet lige*, er syv gange mere (det vil sige Afvigelse + Norm, divideret med

Forts. tabell 5

Grupper	2004			2001/2004		
	Indvandrere			Total		
Uddannelses-land	Udlandet			Total		
Uddannelses-niveau	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal
Supermarked, ki- osk mm.	30	26	56	92	56	148
	53,6%	46,4%	100,0%	62,2%	37,8%	100,0%
Mad og ernæring	3	3	6	134	103	237
	50,0%	50,0%	100,0%	56,5%	43,5%	100,0%
Detailhandlere	21	16	37	875	696	1,571
	56,8%	43,2%	100,0%	55,7%	44,3%	100,0%
Cafeteria, grill mm.	58	37	95	310	74	384
	61,1%	38,9%	100,0%	80,7%	19,3%	100,0%
Forarbejdning	11	13	24	778	278	1,056
	45,8%	54,2%	100,0%	73,7%	26,3%	100,0%
Handel mm.	35	17	52	819	659	1,478
	67,3%	32,7%	100,0%	55,4%	44,6%	100,0%
Taxa kørsel	18	12	30	23	35	58
	60,0%	40,0%	100,0%	39,7%	60,3%	100,0%
Anden transport	8	5	13	108	65	173
	61,5%	38,5%	100,0%	62,4%	37,6%	100,0%
Byggeindustri/ håndværker	13	12	25	612	136	748
	52,0%	48,0%	100,0%	81,1%	18,2%	100,0%
Autoværksteder	4	2	6	54	2	56
	66,7%	33,3%	100,0%	96,4%	3,6%	100,0%
Ejendomshandel	4	5	9	937	806	1,743
	44,4%	55,6%	100,0%	53,8%	46,2%	100,0%

Tabellen fortsætter på næste udgave

Forts. Tabel 5

År	2001			2004		
Grupper	Danskfødte			Indvandrere		
Uddannelses-land	Danmark			Danmark		
Uddannelses-niveau	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal
IT/Forskning	640	1.070	1,71	11	20	31
	37,4%	62,6%	100,0%	35,5%	64,5%	100,0%
Advokat/ revisor/ konsulent	1,95	4,14	6,09	29	43	72
	32,0%	68,0%	100,0%	100,0%	59,7%	100,0%
Arkitektur/ Design	500	1,24	1,74	2	36	38
	28,7%	71,3%	100,0%	5,3%	94,7%	100,0%
Reklame	190	140	330	2	3	5
	57,6%	42,4%	100,0%	40,0%	60,0%	100,0%
Frisør/Hårpleje	70	50	120	2	0	2
	58,3%	41,7%	100,0%	100,0%	0,0%	100,0%
Anden service	1,14	1,19	2,33	17	20	37
	48,9%	51,1%	100,0%	45,9%	54,1%	100,0%
Underholdning/ kultur	190	200	390	3	12	15
	48,7%	51,3%	100,0%	20,0%	80,0%	100,0%
Anden forretning	4,47	14,66	19,13	265	380	645
	23,4%	76,6%	100,0%	41,1%	58,9%	100,0%
Total	13,54	23,35	38,89	437	575	1,012
	34,8%	65,2%	100,0%	43,2%	56,8%	100,0%

norm) overrepræsenteret i Supermarked /kiosk. Dem der har tilegnet sig deres erhvervsfaglige kvalifikationer i udlandet, er ti gange mere repræsenteret.

Bemærkelsesværdigt kan overrepræsentationen også ses i Cafeteria/takeaway branchen, hvor de er overrepræsenteret tre gange så meget, og for dem med erhvervsfaglige kvalifikationer fra udlandet omkring 4½ gange. Fødevarer og Detailhandel følger næsten normen.

Ser man på de informationer om selverhvervende indvandrere med akademiske kvalifikationer, især dem der har tilegnet sig deres akademiske kvalifikationer i Danmark, er denne overrepræsentationen langt mindre observerbar. De følger næsten normen. Dog tegner der sig ganske anderledes billede, når vi kigger på fordelingen blandt selverhvervende indvandrere, der har erhvervet deres kvalifikationer i udlandet. De er overrepræsenterede i Supermarked /kiosk branchen med 45 gange, i Fødevarer og ernæring cirka elleve gange, i Særlige forhandlere omkring tre gange og i Cafeteria med 64 gange. Udtrykt i reelle tal udgør selverhvervende indvandrere, med erhvervsfag-

Forts. tabell 5

Grupper	2004			2001/2004		
	Indvandrere			Total		
Uddannelses-land	Udlandet			Total		
Uddannelses-niveau	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal	Erhvervsfaglig	Akademisk	Subtotal
IT/Forskning	11	15	26	662	1,105	1,767
	42,3%	57,7%	100,0%	37,5%	62,5%	100,0%
Advokat/ revisor/ konsulent	29	27	56	2,008	4,21	6,218
	51,8%	48,2%	100,0%	32,3%	67,7%	100,0%
Arkitektur/ Design	4	4	8	506	1,28	1,786
	50,0%	50,0%	100,0%	28,3%	71,7%	100,0%
Reklame	11	1	12	203	144	347
	91,7%	8,3%	100,0%	58,5%	41,5%	100,0%
Frisør/Hårpleje	19	13	32	91	63	154
	59,4%	40,6%	100,0%	59,1%	40,9%	100,0%
Anden service	45	37	82	1,202	1,247	2,449
	54,9%	45,1%	100,0%	49,1%	50,9%	100,0%
Underholdning/ kultur	13	9	22	206	221	427
	59,1%	40,9%	100,0%	48,2%	51,8%	100,0%
Anden forretning	349	286	635	5,084	15,326	20,41
	55,0%	45,0%	100,0%	24,9%	75,1%	100,0%
Total	727	581	1,308	14,704	26,506	41,21
	55,6%	44,4%	100,0%	35,7%	64,3%	100,0%

lige og akademiske kvalifikationer tilegnet i Danmark, 84 (sammenlignet med 114 i 2001) og 256 sammenlignet med 347 i 2001.

I forhold til 2001 kan vi observere en relativ stor reduktion i det reelle antal af selverhvervende indvandrere i brancher som IT / Forskning (31 – sammenlignet med 48 for de personer med akademiske og erhvervsfaglige kvalifikationer der er tilegnet i Danmark, og 26 sammenlignet med 40 for dem med tilsvarende erhvervet i udlandet) og Advokat / Konto / Konsulent (henholdsvis 72 og 56, sammenlignet med henholdsvis 105 og 65 i 2001.)

Det ser altså ud til, at der er sket et skift mod en konvergens for gruppen af selverhvervende indvandrere med erhvervsfaglige kvalifikationer tilegnet i Danmark, og for de tilsvarende akademikere. Men Tabel 5 viser ligeledes, at skiftet ikke har fundet sted til andre brancher med mere krævende adgangskrav, da andelen af denne gruppe også er faldet i andre brancher. Den mest sandsynlige årsag til dette kunne være, at de har forladt markedet, og formodentlig forsøger at etablere sig som lønmodtagere, eller har

valgt at leve på bistand hvor de relative forskelle i indkomst sammenlignet med det at være selvstændig i de typiske indvandrere brancher er minimale (Resaei & Goli 2006.)

En del af denne relative konvergens kan også forklares ud fra væksten i det samlede antal selverhvervende indvandrere fra 8.500 i 2001 til cirka 13.000 i 2004. På den anden side betyder dette også, at en del færre indvandrere med akademiske kvalifikationer har valgt at etablere sig som selvstændige i den typiske (eller andre) branche(r).

Tabel 6: Gennemsnitlig omsætning, antal ansatte og årlig omsætning i forhold til uddannelsesmæssige fortid, 2001 (n = 8, 106).

	Gennemsnit		
	Antal ansatte	Årlig omsætning (Dkr.)	Årlig overskud (Dkr.)
Kort eller ingen uddannelse	2,89	2.308.550	238.450
Erhvervsfaglige	2,94	2.562.600	272.523
Akademisk	2,53	2.557.320	241.204

Klarer højt uddannede indvandrere sig bedre? Der kan være tvivl om, hvorvidt de selverhvervende indvandrere der har akademiske kvalifikationer, vælger at blive i de typiske indvandrere brancher, da de kan gøre det bedre til sammenligning med størstedelen af de selvstændige, i tilsvarende brancher, netop på grund af deres uddannelsesmæssige fordele. Tabel 6 viser tydeligt, at dette ikke er tilfældet:

Faktisk har akademiske indvandrere i gennemsnit færre ansatte (2,53) til sammenligning med indvandrere, der har korte eller ingen uddannelsesmæssige kvalifikationer (2,89) og i forhold til dem med erhvervsfaglige uddannelser (2,94.) Ser man på det årlige overskud er akademiske indvandreres gennemsnit også lavere end gennemsnittet for indvandrere med erhvervsfaglige kvalifikationer, og kun ubetydelig højere end de med ingen eller lav uddannelse. Ved at sammenholde disse statistiske fakta med det lavere antal ansatte, hvilket også er hensigten, kan det betyde at akademiske indvandrere er nødsaget til at arbejde hurtigere og længere.

Samtidig kan vi iagttage et andet fænomen som styrker denne idé: Akademiske indvandrere producerer ikke større årlig omsætning end de to andre kategorier af selverhvervende indvandrere: Den gennemsnitlige årlige omsætning i virksomheder ejet af akademiske indvandrere er kun en smule højere, end det er blandt selverhvervende indvandrere med lav eller ingen uddannelse og lavere blandt de med erhvervsfaglige uddannelser.

På den anden side er forskellene for små til, at kunne udlede entydige konklusioner, vedrørende positive eller negative forhold, mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer på den ene hånd og årligomsætning og – overskud på den anden.

Disse data taget i betragtning kan det som minimum konkluderes, at når man først er placeret i de typiske indvandrere brancher, er der ingen effekt af uddannelsesmæssige

kvalifikationer, det være sig akademisk eller erhvervsfaglig, erhvervet i Danmark eller i udlandet.

Den overordnede konklusion må derfor være, at mønstre af afvigelse forbliver intakt.

Resultater – Hvorfor afvigelse?

En række ganske substantielle spørgsmål om karakteren og mulige årsager til den konstaterede afvigelse kunne ikke belyses af vores kvantitative data. Det drejer sig om følgende spørgsmål: Hvorfor etablerer højt-uddannede indvandrere sig i de så kaldte ”typiske indvandrer brancher”, hvor deres formelle uddannelsesmæssige kvalifikationer og kompetencer spiller ingen rolle? Hvad betyder ordet ”kvalifikation” i disse brancher? Vil højt uddannede indvandrere, som har etableret sig i disse brancher, over tid opleve en værdiforringelse af deres formelle kvalifikationer? Det kvalitative data, organiseret omkring dybdegående semi-strukturerede interviews (beskrevet tidligere) har haft som mål, at belyse netop disse aspekter som er vanskeligt at indfange kvantitativt. Vi fulgte en fænomenologisk induktiv, empiri-dreven tilgang til interviewene mhp. at undgå at reproducere eksisterende teoretiske perspektiver og forforståelser.

Mulighedsstrukturen: Det empiriske data viser udbredte erfaringer, opfattelser og fortolkninger over forskellige kategorier af de interviewede:

Jeg kender 4–5 ingeniører der driver pizzeriaer og kiosker. Jeg tror ikke det betyder noget hvor højt uddannede de er. De er påvirket af venner og familie og pres fra livets realiteter. Traditionen blandt indvandrede er, at de spørger familien om gode råd. Størstedelen af de selverhvervende indvandrere har ikke adgang til den nødvendige kapital for at opstarte virksomheder som de sandsynligvis ellers ville, og de må være afhængige af deres egen meget ringe, hvis nogen, opsparing. Hvis du gerne vil bruge lad os sige 300–400.000 Dkk, der er opsparet på den hårde måde gennem årene, og skabe et forretagende du kan leve af, så må du hellere lade være med at tage chancer. (Respondent, Statslig Institution)

Etablering i den typiske indvandrer-brancher kræver ikke andre kvalifikationer end at kunne udvikle og udnytte de tillidsrelationer og afgrænset solidaritet der sammenbinder specifikke monoetniske netværk i visse by- og boligområder. De fleste af de interviewede forklarer, at kvalifikationerne som indvandrerne tilegner sig, i visse områder, betyder meget mere.

Vi taler her om kvalifikationer, der ikke er, og ikke kan erhverves gennem en formel uddannelse eller gennem professionelle træningsprogrammer, som statslige eller ikke-statslige institutioner tilbyder. (Respondent, selvstændig erhvervsdrivende indvandrer – Danmark)

Et flertal af de højt uddannede indvandrere, der endelig har etableret sig i de typiske indvandrerbrancher, fortæller historier om vanskelighederne ved at realisere deres

forretnings-idéer, der til at starte med havde været mere i overensstemmelse med deres human kapital, som de har erhvervet via deres uddannelse i Danmark og i hjemlandet.

Vi har kun skulle have indset, at det ikke er nok at have gode idéer ... idéer betaler ikke dine regninger. Man skal være realistisk. (Respondent, selvstændig erhvervsdrivende indvandrere, Danmark)

Et flertal af respondenterne i alle kategorierne understreger manglen på rollemodeller, altså selverhvervende indvandrere med akademiske eller erhvervsfaglige kvalifikationer, der kan demonstrere succes i forhold til vækst og break-out af typiske indvandrerbrancher. På grund af de stærke netværk, hvor der udveksles informationer med familien og andre personer af samme etnicitet, i forholdsvis lukkede kredse, ville sådanne historier om succes, hvis de skulle findes, kunne cirkulere og inspirere andre til at kopiere strategier eller til at finde deres egne veje.

Kopiering, trods alt, er nummer et, når det kommer til strategiske valg blandt indvandrere. (Respondent, selvstændig erhvervsdrivende indvandrere, Danmark)

Opfattelsen er altså at succeser vil brede sig ud som ringe i vandet.

De selverhvervende indvandrere der er blevet interviewet, oplever den manglende finansiering, især den risikovillige af slagsen, som en stor hindring. Mange iværksættere med indvandrerbaggrund har negative erfaringer med finansielle institutioner som for eksempel banker, der normalt afviser deres forretningsplaner og – idéer, da de betragter dem som urealistiske projekter. (Et forhold der højst sandsynligt er blevet mere udtalt som følge af finanskrisen og bankernes tilbageholdenhed i forhold til långivning.)

Med hensyn til vækst, er selvstændige indvandrere ikke i stand til at skaffe kapital til at kunne investere i ny generativ teknologi og udstyr. Dette tvinger dem til at forblive på det samme niveau, selv hvis de har fundet vejen til at skabe vækst eller bryde ud.

Fagforeninger og statslige og semioffentlige institutioner fremhæver vigtigheden af, hvad de kalder ”strukturelle barrierer” i visse brancher, som sædvanligvis henviser til konkurrencevilkårene, barrierer ind i erhvervslivet og ekskluderende netværk.

Den relativt korte historie af drift af et erhvervsforetagende i Danmark, som nogle akademiske indvandrere har gennemgået i de typiske indvandrerbrancher, understreger lukketheden af danske forretningsnetværk, som den faktor der skaber og oprettholder ulig konkurrence indenfor mainstream brancher. Derfor retter de deres blikke mod de alternative muligheder for mobilitet som netværket tilvejebringer. Og mange af disse højtuddannede indvandrere håber da også at de med tiden kan både udvikle forretningen og evt. også bryde ud af brancheindkapsling med hjælp fra egne netværk. Især drømmen om transnationale forretningsideer trives meget. Ganske mange betragter netop dette som et krydsfelt for et konstruktivt og givtigt møde mel-

lem den formelle struktur og indvandrernes multikulturelle/ multilingvistiske kompetencer. Et område som de ikke føler, er blevet udnyttet på nævneværdig vis.

Med hensyn til mulighedsstrukturen, har mange indvandrere såvel som fagforeninger og organisationer, nævnt bivirkningen af den danske lov om "lukketid" for forretninger med en vis grad omsætning, som den vigtigste faktor, der hjælper indvandrere med at etablerer sig i små butikker og forretninger såsom Cafeteria, Butikker og Ernæring og lignende.

Det er selve branchens natur, der er en af de største hindringer for akademiske indvandrere, der drømmer om at drive et foretagende, der svarer til deres uddannelsesmæssige niveau og kvalifikationer. Det kræver større investeringer, og i modsætning til små butikker, caféer og grillbarer, der skaber et overskud fra dag ét, kan de kun skabe et overskud på lang sigt. De ender i de typiske indvandrerforretninger, da de i finansielle spørgsmål er afhængige af slægtninge og andre af samme etnisk herkomst, der ikke nødvendigvis har viden omkring disse typer brancher. De bliver derfor nødsaget til at indgå kompromisser med idéerne af disse finansfolk.

Det er også en ret udbredt (subjektive) erfaring blandt selverhvervende indvandrede akademiske eller erhvervsfaglige uddannelser, at de bliver udsat for diskrimination, når de søger job som lønmodtagere på offentlige eller private arbejdspladser. De etablerer sig med små forretninger uden perspektiver, som alt andet lige er den bedste løsning for at kunne opretholde en vis form for selvværd og respekt.

Størstedelen af de selverhvervende indvandrere, i det kvalitative udtræk, herunder dem der har forladt Danmark og bosat sig i andre lande som selvstændige, oplever betydelig eksklusion som skærende kontrast til den formelle inklusion. De ser sig nødsagede til at drage fordel af de aktivitetsområder, der står åbne på grund af mulighedsstrukturen. De erfarer derfor, at de kan vælge imellem to tilgængelige valgmuligheder: Normalt forekommer de typiske indvandrer-brancher mest attraktive, da de føler, at de har støtte fra deres netværk, og at de kender de kulturelle koder der dominerer disse brancher. Desuden kan de operere uden for loven, og skabe profit der ikke er registreret skattemæssigt. Årsagen hertil er en kombination af myndighedernes vanskeligheder ved at regulere og overvåge / kontrollere disse forretninger, og den ekskluderende karakter af tillidsforhold i familie- og etniske netværk. Hertil kommer at dette uregistrerede overskud kan investeres i hjemlandene, og derved bidrage til realiseringen af "det gode liv", på en måde der ikke registreres i de officielle statistikker.

Selverhvervende indvandrere med akademiske uddannelser fra hjemlandet fremhæver specifikt den lange og trættende bureaukratiske procedure med hensyn til anerkendelsen af deres kvalifikationer.

På grund af følelsen af at være udelukket fra danskfødtes uformelle netværk, og dens iboende flow af informationer og ressourcer, angiver mange uddannede indvandrere, at de ikke får de nødvendige oplysninger om udviklingen, den fremtidige udsigt, de vigtige kanaler og de muligheder der er.

Respondenter fra fagforeninger og institutioner understreger de meget små forskelle, der er mellem lønnen som ansat i den offentlige og private sektor på den ene side, og ejerskab af indvandrer-typisk virksomhed på den anden, som en motivationsfaktor

for indvandrere at etablere sig i erhvervslivet. Desuden pointerer de også, at man i den marginale forretning, har muligheden for at undgå regulering og derved have uformelle økonomiske aktiviteter såsom undgåelse af mindsteløn, at benytte sig af sort arbejde fra netværket, eller at drage fordel af udokumenterede og illegale indvandrere.

En anden grund til at højtuddannede indvandrere etablerer sig i disse forretninger, er en følelse af tab: De føler de har gjort hvad de fik besked på, men at de er blevet nægtet adgang til det regulære jobmarked. De udvikler derfor en følelse af mistillid mod "systemet", og vender tilbage til deres egne netværk, som regel bestående af slægtninge, venner og familie. Mange af dem har ikke tillid til systemet. Selvom de ved, at der i perioder af økonomiske vækst, er bedre chancer for at blive ansat i et almindeligt job, deler de den subektive fremtidsudsigte, at vil blive fyret, så snart økonomien drejer i en negativ retning.

Et flertal af de adspurgte i alle kategorier påpeger, at en væsentlig hindring for at bryde ud af de typiske indvandrerbrancher er det, de kalder forventninger: Danskfødte kunder er vant til at se indvandrere i bestemte forretninger (de typiske indvandrerforretninger) og de tøver med at have forretningsrelationer til indvandrere, der fremstår i andre brancher end dem de "naturligt" hører til. Som et udslag af dette fænomen fremhæver selverhvervende indvandrere i Fremstillingsbranchen, at de mangler viden omkring hvordan, de kommer i kontakt med køberne af deres produkt, det være sig offentlige eller private instanser, hvor større og systematiske leverancer og service kan være alfa og omega i forhold til vækst.

En anden årsag til den relativt høje repræsentation i "de typiske indvandrerforretninger", særligt fremhævet af institutioner er, at "den typiske indvandrer-iværksætter" etablerer sig som selverhvervende, fordi de *skal*, for at kunne skabe et minimum af en hæderlig tilværelse, og ikke nødvendigvis, fordi de er ivrige efter at gøre det. Selv med kendskab til al dette, fremhæver de institutionelle aktører, at de også selv normalt befinder sig i situationer, hvor de for at undgå at fremstå som "naive" og uden sans for livets realiteter, og imod deres formelle opgave (som er at fremme og muliggøre branchespredning og vækst) ender med at fortælle indvandrer-værksætteren, at de skal overveje at etablere sig i de "typiske indvandrerforretninger". Der er altså meget der tyder på at selv de formelle institutionelle aktører er bevidste om indvandrerens komparative fordele under givne omstændigheder. Derved genskabes den onde cirkel, udbygget i det følgende.)

At udvikle innovative forretnings-idéer er en luksus, som mange selvstændig erhvervsdrivende indvandrere eller "wanna-be selvstændige" simpelthen ikke har råd til. De får beskeden om at forlade deres drømme og "blive realistiske", når de søger finansielle og anden forretningsrelateret assistance, råd og vejledning.

Kvalificering og de komparative fordele: Så godt som alle respondenter i det kvalitative sample deler opfattelsen af, at ordet "kvalifikation" i disse indvandrer-typiske brancher har en konnotation, som er ganske forskellig fra den der refererer til human kapital. I de indvandrer-dominerede brancher, kan disse kvalifikationer, f. eks en universitetsgrad, give en vis social status, dette samtidigt med at de ved, at når der drives en virksomhed i disse brancher, kan sådanne kvalifikationer ikke omsættes direkte.

For at kunne tjene flere penge, påpeger respondenterne, er det evnen til at vide, undersøge og drage fordel af de muligheder der er, både i og uden for lovens ramme. Det kræver ingen formel uddannelse at have kendskab til disse muligheder, men derimod tilvejebringes af erfaring og netværk. Undertiden kan de selv betragte deres formelle uddannelsesmæssige kvalifikationer som barriere for at netværk med folk af samme etnisk herkomst, da de på en væsentlig måde, ved at blive integreret i det formelle uddannelsessystem, formentlig mister den "sproglige virkelighed" af indvandrernes liv. Andre gange føler de, at en stræben efter længere skolegang og integration i de formelle kredse har gjort dem fremmede overfor deres egen kultur, og derved frataget dem muligheden for at rejse til oprindelseslandet, og føle sig hjemme der, og at skabe tværkulturelle forretningsforbindelser, forretningsforbindelser der går på tværs af landegrænserne, og muligheden for at udvide deres horisont (Aldrich, Jones & Mcevoy 1984; Light 1994 & 1996).

Networking i de selverhvervende indvandreres kredse er et spørgsmål om evnen til, at kunne tale og opføre sig i overensstemmelse med bestemte kulturelle koder, og evnen til at kunne integrere sig i og udvikle tillidsforhold, som normalt er enkelte former for ekskluderende tillidsforhold. Når det kommer til spørgsmålet om tillid, kan der undertiden skabes tvivl, når man integreres i det formelle uddannelsessystem.

Diskussion: Deviance som en teoretisk forståelsesramme i forhold til Indvandrernes socioøkonomiske strategier

Analytisk har vi i denne undersøgelse fulgt 3 trin: 1. Vi etablerede standarden. (Normalfordelingen.) 2. Vi etablerede den relative afvigelse med hensyn til kvantificerbare fordelinger og resultater. 3. Vi søgte efter forklaringer via kvalitative interviews.

I det følgende vil vi præsentere overvejelserne vedr. udviklingen af en middle-range theory (Merton 1938 & 1968) om deviance, der specifik relaterer sig til den konkrete kontekst, dvs. Indvandrernes socioøkonomiske strategier under givne omstændigheder.

Hvad er deviance?

Begrebet deviance indikerer, at der er mønstre som anses for normal af en majoritet, og at der i forhold til dette mønster kan der være afvigende strategier, mål, processer og resultater. Med deviance refererer vi endvidere til et sociologisk (det vil sige dynamisk i modsætning til statisk/essentielt) fænomen som refererer til: "Hvorvidt individers og kollektivters socioøkonomiske strategier og resultater i sammenlignelige sociale rammer positivt eller negativt afviger fra normen eller standarden, normalt udtrykt ved: Hvis du vælger valgmulighed A og følger strategi B (og det burde du) kan du, i den specifikke kontekst, forvente resultat C (og det ville du). De primære inspirationskilder i forhold til afvigelse og strategier har været Mertons deviance theory, samt Bourdieus social kapital framework.

Eftersom problemstillingen om indvandreres socioøkonomiske strategier som selverhvervende er vores anliggende her, lad os da sammenligne "deviance" med "over-

education" (og diskrimination) som har været det mest almindelige redskab til belysning og forståelse af, hvorvidt (og hvorfor ikke) indvandrere følger det etablerede forhold mellem human kapital og profession. Såfremt "over-education" kan observeres og bevises empirisk (det tvivler vi på) anses mønsteret næsten udelukkende som produceret af diskriminerende praksis i værtssamfundets institutioner. Med andre ord bliver begrebet "over-education" uundgåeligt et subjektivt ord, og således negligerer man den komplekse sammenhæng, hvor "kvalifikation" finder sin kontekstafhængige betydning og vægt, og hvor uddannelse blot er én af forklaringerne på forekomsten af forskellige sammensætninger af kvalifikation – karriere – Brancheplacering.

I modsætning til dette opererer deviance under hensyntagen til den komplekse situation, i hvilken individer og kollektiver, hvis rationalitet er afgrænset af formelle og uformelle institutioner, træffer deres valg iblandt tilgængelige muligheder for at forfølge opadgående socioøkonomisk mobilitet. Deviance, set i dette perspektiv, er ikke en negligering af det sociale systems og den sociale strukturs betydning, snarere tværtimod, idet strukturen og den deraf følgende specifikke ulige allokering af muligheder, er udgangspunktet. Men den empirisk analytiske implikation af begrebet, er at denne, qua sin deskriptive "objektive" karakter, holder sig/bør holde sig neutral. Perspektivet distancerer sig således i forhold til et evt. kritiske teoretisk perspektiv, der som et tveægget sværd, indenfor rammene af en top-down tilgang, eksplicit såvel som implicit er en kritik af systemet og strukturen, men som samtidig bidrager til offer-gørelse af indvandrere. Idet kritikken af systemet og strukturen på den ene side og forsvaret af ofrene på den anden både forudsætter og betinger hinanden. Det betyder i dette tilfælde, at som analytisk tilgang ikke i udgangspunktet etablerer et modsætningsforhold mellem afvigelse og norm, men snarere paralleller. Dette er muligt fordi deviance som analytisk ramme insisterer på ikke at blande deskriptivt data, det vil sige empirisk observerede tilfælde af konvergens og divergens, sammen med overvejelser om forklaring, endsiges social konstruktivistisk claim-making. I stedet bruger deviance som perspektiv empirien som afsæt for produktionen af så-tæt-som-muligt på virkeligheden viden (Popper 1973).

Den iboende logik, præmis og det erklærede mål med integrationspolitik i Danmark, ligesom i mange andre lande har været "norm konvergens". Det erklæres således eksplicit såvel som implicit, at det ideelle scenarie i integrationsprocesser er en realitet, når og i det omfang indvandreres socioøkonomiske præstation, profil og bedrifter er mere eller mindre identiske med dem i den danskfødte befolkning – værtssamfundets definition af "det gode liv" anses altså implicit for overlegen andre definitioner. Tilgangens blinde plet er således reflekterende og artikulerende kollektivers bestræbelser på at skabe mening i krydsfelter og modsatrettede pres. Internationale (og naturligvis danske, som vi vil vise i det følgende) erfaringer viser, at indvandrere, selv i ganske sammenlignelige økonomiske situationer, ikke nødvendigvis følger mønstret som dominerer fordelingen i beskæftigelse, uddannelsesniveau og orientering, velstand og brancheplacering. Snarere tværtimod: De overvejer og evaluerer løbende de tilgængelige strategiske muligheder og handler som rationelle individer, hvor såvel præferenceformationen og strategiske valg er under indflydelse

af strukturelle og institutionelle faktorer og omstændigheder. Med dette in mente kan man så stille spørgsmålet på ny: Hvordan kan deviance forklares? Hvis ikke det anderledes mønster skal forklares negativt en-dimensionelt, dvs. udelukkende med henvisning til diskrimination, som udslag af strukturelle uligheder. I et sådant forsøg er vi nødt til i første omgang at distancerer os fra simple forklaringer. Vi kan ikke komme udenom, at samspillet mellem strukturen og aktøren/agenten spiller en afgørende rolle hvis vi acceptere det inter-aktionistiske perspektiv. I alle sammenhænge er "mulighedsstrukturen" fremstillet, udviklet og ikke mindst anvendt i samspil med evaluerende og artikulerende aktører i socioøkonomiske relationer, der forsøger at frembringe forskellige vedvarende, værdifulde og transitive aktiver.

Mulighedsstrukturen, der er et centralt begreb i Mertons theory of deviance (ibid.) refererer til distribution af folks adgang til erhverv og øvrige muligheder for at tilvejebringe socioøkonomisk mobilitet. Jvf Merton omfatter de fleste samfund en vis grad af konsensus om vigtige værdier, herunder "et godt liv". Hvis en kultur fremmer fælles værdier, der definerer folks mål, men strukturen ikke ligeligt distribuerer legitime midler til at realiseringen af dem, vil højere niveauer af afvigelse forekomme. Folk vil være mere tilbøjelige til at skabe innovative (og illegale) måder at opnå de samme mål alle stræber efter. Mulighedsstruktur refererer således til tilgængelige formelle og uformelle muligheder, som individer og kollektiver møder, når de gør forsøg på at forbedre deres socioøkonomiske status og potentialer. De foretager løbende evalueringer af de tilgængelige muligheder, præferencer og potentielle strategiske responser og artikulerer og forfiner nærmest på daglig basis strategierne i samspil med komplekse kommunikationssystemer på forskellige niveauer med hver sine koder og meningsgrænser og principielle og faktiske inklusions og eksklusions-praksisser. I dette spil overvejer indvandrere som alle andre socioøkonomiske agenter, kollektivt såvel som individuelt, "komparative fordele og ulemper" - for eksempel den "faktiske og praktiske værdi af human kapital versus social kapital" i en given kontekst samt evt. anderledes kontekstuelle kompetencer.

Kapitalbegrebet: Portes & Sensenbrenner (1993) definerer social kapital som "Kollektive forventninger som påvirker den enkeltes økonomiske adfærd". De opstiller desuden fire forskellige kilder til akkumulering af social kapital, hvoraf de tillægger to særlig betydning i forbindelse med analyse af indvandrejede virksomheder, nemlig "bounded solidarity/afgrænset solidaritet (Putnam 1993) og "enforced trust"/sanktionerbart tillid. Ved afgrænset solidaritet forstås en handling, der er styret af tilhørsforholdet til en bestemt gruppe, givet af de normer der gælder inden for den pågældende gruppe. Ved sanktionerbart tillid forstås en solidaritetsform, som bygger på, at man inden for en gruppe har indbyrdes tillid, i kraft af at man kender hinanden eller at man kan identificere sig med. Overholder man imidlertid ikke indgåede implicitte men også ekspliciterede aftaler, som bygger på denne tillid, træder en sanktion i kraft, i form af en eksklusion fra gruppen. Sanktionerbart tillid er således afhængig af, at der findes et pres fra det omkringliggende samfund mod den pågældende gruppe. Men hvor pres udefra er en vigtig faktor, er inertien, kompositionen af gruppen, samt den indre dynamik i gruppen, sandsynligvis vigtige faktorer i forhold til udviklingen af

mønstre (Sheffer 2003). Dette er mere reglen end undtagelsen for indvandreres vedkommende. Portes & Sensenbrenner (1993) påpeger udover disse positive effekter af afgrænset solidaritet og sanktionerbar tillid også negative effekter, f.eks. at grupperne har en tendens til at lukke sig om sig selv, og således begrænse den enkeltes frihed og kontakter til det omkringliggende samfund. Solidaritetsformer fungerer i forhold til de sociale forudsætninger aktørerne har, samt hvilke positive og negative effekter de har. Portes & Sensenbrenner opstiller disse sociale forudsætninger ud fra seks teser:

1. Jo mere en gruppe adskiller sig fra resten af befolkningen hvad angår fænotypiske og kulturelle karakteristika, desto højere niveau er der for de fordomme, der relaterer sig til disse kendetegn, og jo ringere sandsynlighed for at undslippe fra denne situation, desto stærkere er indstillingen til intern solidaritet mellem gruppemedlemmerne og desto større er den opnåelige sociale kapital baseret på denne form for solidaritet.
2. Desto længere en gruppes økonomiske mobilitet har været blokeret gennem tvangsmæssige foranstaltninger, der tilsidesætter de almindelige markedsvilkår, desto mere sandsynligt er det, at en afgrænset solidaritet opstår
3. Social kapital, som opstår på baggrund af situationelle konfrontationer, er stærkest, når den heraf opståede afgrænsede solidaritet ikke kun begrænser sig til de faktiske begivenheder, men også medfører konstruktionen af en alternativ definition af situationen, baseret på en bekræftelse af tidligere praksis og fælles kulturel hukommelse.
4. Sanktionerbar tillid, som er en kilde til opnåelse af social kapital, er direkte proportional med styrken af udefrakommende diskrimination, og omvendt proportional med de muligheder der er til rådighed uden for fællesskabet for opnåelse af social anseelse og økonomisk råderum.
5. Jo mere et fællesskab er i stand til at tildele unikke belønninger til dets medlemmer, og jo mere udviklet dets interne kommunikationsmidler er, desto stærkere virker den sanktionerbare tillid og desto mere social kapital akkumuleres herfra.
6. Jo større mængde social kapital, der produceres gennem afgrænset solidaritet og fællesskabskontrol, desto større er de særlige krav, der bliver stillet til succesfulde erhvervsdrivende, og desto mere omfattende er restriktionerne overfor individuel udfoldelse.

Komparative fordele: Med inspiration fra klassiske definitioner af komparative fordele i økonomi, (Ricardo 1817) og Mertons deviance theory og social struktur (1938) foreslår vi, at begrebet i økonomisk sociologi refererer til: "Et kollektivs (eller individs) evne til at producere særlige varer, livsmuligheder eller på andre måder socioøkonomiske goder til en lavere alternativ omkostning end andre individer eller kollektiver, som opererer inden for det samme overordnede økonomiske eller social system".

Den logiske konsekvens af denne definition er: Jo lavere alternative omkostninger, des større vil motivationen være for individet og kollektivet til at anvende mulighederne iboende i den position som skaber de komparative fordele.

Komparative fordele afledt af de grundlæggende strukturelle forhold og de institu-

tionelle vilkår skal i økonomisk-sociologiske termer forstås som de tilsigtede og/eller utilsigtede konsekvenser af det specifikke allokeringssystem af muligheder, der er for opadgående socioøkonomiske mobilitet. De er strukturelt ulige fordelt og institutionelt opretholdt via institutionelle praksis og diskurser, ikke blot på makro, men også meso-plan, dvs. i forhold til grupper og kollektiver og uformelle institutioner (Goli 2002). Komparative fordele er produktet af et samspil mellem de (formelle og uformelle) institutionaliserede mønstre af mulighedsallokering på en indiskutabelt (taken for granted) måde; dvs. komparative fordele er eksogene i forhold til det specifikke pågældende individ eller gruppe. Den eksogene karakter ved mulighedsstrukturen og de udledte komparative fordele er dog givent på kort og på mellemlang sigt, hvilket betyder at individet eller gruppen ikke over night kan ændre den. De er nødt til tilpasse sig dem, jonglere med dem og anvende dem ved i overensstemmelse med principperne for begrænset rationalitet at klare sig som de bedst kan, for derved at maksimere deres goder under givne omstændigheder. Det siger sig selv at mulighedsstrukturen og komparative fordele arter sig forskelligt for forskellige sociale grupper og individerne tilhørende disse. Det skyldes en lang række forhold, heriblandt og som de vigtigste, den særlige karakter og antallet af produktive/produktions ressourcer som for eksempel human og/eller social kapital.

Forskningen om indvandreres socioøkonomiske strategier har empirisk påvist, at karakteren af den specifikke mulighedsstruktur (hvad enten den dominerer hele økonomien i landet, på regionalt plan eller i særlige brancher) er underlagt individuel såvel som kollektiv artikulation, som er baseret på en evaluering af praksiserfaringer. Denne evaluerings- og artikulationsproces betyder i praksis at mange konkurrerende paksisteorier produceres, udbredes, verificeres, falsificeres og kvalificeres yderligere. For, hvori denne evaluering og artikulation foregår, er indvandreres netværk.

Human kapital: Med human kapital refererer vi til de formelle uddannelser, kompetencer, færdigheder og meritter som et individ besidder og som i en situation præget af gennemskelighed og gennemsigtighed i processer og procedure i beskæftigelsesrelationer antages at blive belønnet. Social kapital, derimod, refererer til et individs (eller en gruppes) evne til at deltage, skabe og udnytte forskellige grader eller mængder af human kapital og øvrige ressourcer.

Eftersom mulighedsstrukturen tages for givet på kort sigt er spørgsmålet: hvad er den relative effekt af human kapital versus social kapital i brancher, hvor indvandrere etablerer sig som selvstændige erhvervsdrivende? Spørgsmålet er således også, hvilke kompetencer – inklusiv multikulturelle kompetencer og transnationale relationer – der anses for relevante i brancher domineret af indvandrere? Og ydermere hvordan dette mønster påvirker indvandreres muligheder med hensyn til vækst og ikke mindst branchemæssigt break-out? Det er vores vurdering, at alt andet svar end en total afvisning af disse spørgsmåls relevans, er en bekræftelse på, Deviance perspektivets legitimitet og hensigtsmæssighed, såvel empirisk som teoretisk.

Konklusion

Som følge af vores ambition om at fremstille empirisk data angående mønstret og årsagen til det faktiske forhold mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer og brancheplacering hvad angår selverhvervende indvandrere, har vi argumenteret for, at traditionelt anvendte begreber såsom "over-education" burde for så vidt spørgsmålet diskuteres og analyseres inden for rammerne af integrationspolitik, som et inter-aktionistisk spil der foregår i krydsfeltet mellem struktur og agent, erstattes af deviance.

Ved at sammenligne mønstret for selverhvervende indfødte og indvandrere fra tredjelande omkring forholdet mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer og brancheplacering, efterlader den fremstillede kvantitative data ingen tvivl om, at et mønster af deviance eksisterer. Det skal fremhæves, at "normen" i vores optik hverken refererer til en deduktiv teoretisk konstruktion, en kantiansk a priori morallov, eller til en induktiv metodologisk spekulation/fornuftsslutning. Det udvider snarere de traditionelle human kapital orienterede metoder og tilgange som fokuserer på begrebet over-education, for eksempel Job analyse, Selvevalueringer, eller Realiserede match. (Nielson 2008.) Normen refererer ifølge vores definition ganske enkelt til det statistisk konstaterbare 'the state of art' med hensyn til mønstret som dominerer majoriteten i samfundet: afvigelse, eller deviance fra normen refererer i foreliggende sammenhæng til et empirisk forhold mellem uddannelsesmæssige kvalifikationer og brancheplaceringer som afviger fra normen.

Den dynamiske kvalitet af begrebet deviance som et økonomisk- sociologisk begreb og fænomen tilvejebringer via sit iboende fokus på processer og resultater af kollektive socioøkonomiske strategier et åbent og fordomsfrit perspektiv, hvor det er muligt at diskutere diskursive præmisser, herunder forestillingerne om det gode liv. Dens ambition er, at erstatte eller at supplere den kritisk teoretisk udgangspunkt med et inter-aktionistisk perspektiv. Førstnævntes fokus er implicit og/eller eksplicit top-down og system- og strukturkritisk, Det inter-aktionistiske perspektiv, derimod, retter fokuset mod individuelle og kollektive dynamikken, hos kreative og nyttemaksimerende indvandrere, fjerne offer-prædikater fra deres skuldre og genindsætter dem ved roret. Denne perspektiv-udvidelse eller perspektiv-skift vil indebære en ny forståelse af den dominerende akademiske indvander- og integrationsdiskurs, og vil også indebære alternative måde at diskutere og evaluere mål-opfyldelse, ressourceanvendelse og sandsynligvis også nye horisonter for integrationspolitik og social sammenhængskraft.

Referenser

- Arbejderbevægelsens Erhvervsråd (2009, 4 september): http://www.ae.dk/files/AE_arbejdslshed-ujaevalt-fordelt.pdf
- Aldrich, H., T. P. Jones & D. McEvoy (1984) "Ethnic Advantage and Minority Business Development", 189-308 i R. Ward & R. Jenkins (red.) *Ethnic Business*. Cambridge MA: Cambridge University Press.

- Banton, M. (1994) "Modeling Ethnic and National Relations", *Ethnic Racial Studies* 17: 1–19.
- Bourdieu, P. (1984) *Distinction: A Social Critique of the Judgment of Taste*. Cambridge MA: Harvard University Press.
- Bourdieu, P. (1986) "The Forms of Capital", 241–258 i J. G. Richardson (red.) *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*. New York: Greenwood Press.
- Coleman, J. S. (1987) "The Forms of Capital", *American Journal of Sociology* 94: 95–121.
- Esping-Andersen, G. (1990) *The Three Worlds of Welfare Capitalism*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Goli, M. (2002) *En verden til forskel – Diskursiv inkonsistens og institutionel ineffektivitet, Case: Institutionaliserings af etnisk ligestilling på det statlige arbejdsmarked i Danmark*. København: Institut for Statskundskab, Københavns Universitet.
- Goli, M. (2007) "The voice of exit – towards a theory of democratic inconsistency", *Journal of Social Sciences* 3: 60–68.
- Hechter, M. (1988) *Principles of Group Solidarity*. Berkeley: University of California Press.
- Hechter, M. (1982) "A theory of ethnic collective action", *International Migration Review* 16: 412–434.
- Light, I., M. Sabagh, C. Bozorgmehr & C. Der-Martrosian, (1994) "Beyond the Ethnic Enclave Economy", *Social Problems* 41: 65–80.
- Light, I. & E. Roach (1996) "Self-employment: Mobility Ladder or Economic Lifeboat", 193–213 i R. Walinger & C. Bozorgmehr (red.) *Ethnic Los Angeles*. New York: Sage.
- Merton, R. K. (1938) "Social Structure and Anomie", *American Sociological Review* 3: 672–682.
- Ministry of Integration, Denmark (2006). *Tal og Fakta, 2007*. http://www.nyidanmark.dk/NR/rdonlyres/01D113D6-EA0D-4DB6-B2F9-DA47A6706EFF/0/tal_og_fakta_2006.pdf
- Nielsen, C.P. (2008) "Immigrant over-education evidence from Denmark", *Amid. Denmark*. http://www.amid.dk/assets/pdf/overeducation_final.pdf
- Popper, K. R. (1973) *Kritisk rationalisme. Udvalgte essays om videnskab og samfund*. København: Nyt Nordisk Forlag.
- Putnam, R. D. (1993) *Making Democracy Work: Civic traditions in Modern Italy*. Princeton NJ: Princeton University Press.
- Rezaei, S. & M. Goli (2006) *Det duale arbejdsmarked i et velfærdsstatligt perspektiv – Et studie af dilemmaet mellem uformel økonomisk praksis og indvandreres socio-økonomiske integration – Hovedrapport*, University of Roskilde. Delrapport 4. <http://www.ruc.dk/upload/application/pdf/f51d6748/Delrapport4,%20Endelig%20version,%20december%202004.pdf>
- Rezaei, S. & M. Goli (2007). *Indvandreres tætte netværk: Katalysator eller hæmsko for innovation og vækst? – Et studie af formelle og uformelle netværksrelationers betydning for dynamikken i indvandrejede virksomheder*. Roskilde University Press. Denmark

[http://forskning.ruc.dk/site/research/indvanderes_tætte_netvaerk_katalysator_eller_haemsko_for_innovation_og_vaekst_et_studie_af_formelle_og_uformelle_netvaerksrelationers_betydning_for_dynamikken_i_indvandrerjede_virksomheder\(1843666\)/](http://forskning.ruc.dk/site/research/indvanderes_tætte_netvaerk_katalysator_eller_haemsko_for_innovation_og_vaekst_et_studie_af_formelle_og_uformelle_netvaerksrelationers_betydning_for_dynamikken_i_indvandrerjede_virksomheder(1843666)/)

Rezaei, S. (2007) "Breaking Out: The Dynamics of Immigrant Owned Business", *Journal of Social Sciences* 3: 94–105.

Sheffer, G. (2003) *Diaspora Politics: At Home and Abroad*. Cambridge MA: Cambridge University Press.

The Danish Governmental Think Tank on Integration (2006) *Tal og Fakta På Udlændingeområdet*,

Ministry of Integration, Denmark. http://www.nyidanmark.dk/NR/rdonlyres/01D113D6-EA0D-4DB6-B2F9-DA47A6706EFF/0/tal_og_fakta_2006.pdf

Zimmer, C. & H. Aldrich (1987) "Resource Mobilization through Ethnic Networks: Kinship and Friendship Ties of Shopkeepers in England", *Sociological Perspectives* 30: 422–445.

Författarpresentation

Shahamak Rezaei is Head of Studies at the Department of Society & Globalisation, Roskilde University. He completed his Doctorate in Business Administration in 2001. His research has focused on global entrepreneurship and globally born SMEs, ethnic and transnational entrepreneurship, entrepreneurship and informal economic activities, economic consequences of migration, comparative welfare state analysis and labour market analysis.

Marco Goli is Associate Professor at Metropol University College, Copenhagen and is involved in comparative research programmes at the national and international (EU) level. The main focus of his comparative empirical and theoretical research is: The relationship between the market, the welfare state, the civic society and the available alternative strategies towards socioeconomic mobility in different discursive and institutional settings.

Korresponderande författare

Marco Goli, Professionshøjskolen Metropol, Kronprinsesse Sofiesvej 35, 2000 Fredriksberg. Epost: mago@phmetropol.dk