

# AMID Working Paper Series 8/2002

## Indvandrererejede virksomheder<sup>1</sup>

Shahamak Rezaei, Ph.D.  
Catinét Research

### 1. Indledning

Virksomheder ejet af indvandrere og deres efterkommere er et socialt fænomen, som har fået en stadig større udbredelse i det danske samfund og dermed betydning i det økonomiske liv indenfor de seneste år. Det skyldes ikke blot den øgede immigration, der har fundet sted, men også at de mennesker, der er kommet til landet, generelt har en højere andel af selverhvervende end resten af befolkningen.

Som årsag til denne højere frekvens af selvstændige blandt indvandrere har forskere hidtil søgt to steder: 1) En kulturel forklaring, der bygger på at indvandrere fra bestemte lande i højere grad end andre skulle være i besiddelse af en ”iværksætterkultur”. 2) En strukturel forklaring, der bygger på at etablering som selvstændig er en mulig strategi for social opstigning, som p.g.a. etnisk stratificering blokeres for på arbejdsmarkedet og andre steder i samfundslivet.

Med udgangspunkt i den ovennævnte ”strukturelle” forklaring og en erhvervsøkonomisk betragtning, har Bager og Rezaei, bl.a. med inddragelse af omfattende empiriske data, bestående af registerdata, survey og casestudier, forsøgt at illustrere fænomenet ”Indvandrererejede virksomheder” i Danmark.

I det følgende præsenteres nogle afklarende definitioner på de væsentligste begreber i ”Ethnic Business”-litteraturen, Bager og Rezaeis forskningsdesign og datagrundlag, de væsentligste danske og internationale bidrag til emnet efterfulgt af ”forståelsen af begrebet Integration” i erhvervsmæssige sammenhæng. Notatet afsluttes med et udpluk af Bager og Rezaeis forskningsresultater samt forslag til fremtidige forskning i emnet.

---

<sup>1</sup> Dette arbejdspapir er et notat udarbejdet for Akademiet for Migrationsstudier i Danmark i forbindelse med en kortlægning af integrationsforskningen i Danmark siden 1980, udført i opdrag af Ministeriet for Flygtninge, Indvandrere og Integration. Projektet vil blive sammenfattet i en endelig rapport, der forventes udgivet af Ministeriet i løbet af efteråret 2002.

## **2. Hvad kendetegner en indvandrevirksomhed?**

Hvad kendetegner en indvandrevirksomhed til forskel fra andre virksomheder? Er det virksomhedsejerens baggrund, de ansattes baggrund, karakteren af dens produkter, dens samarbejdsrelationer og/eller dens geografiske placering?

Bager & Rezaei, jf. afsnittet om datagrundlag, har anvendt Danmarks Statistiks ”indvandrer/efterkommer”-definitioner. Men i litteraturen om indvandrevirksomheder bruges ejerens baggrund sædvanligvis som det centrale kriterium. En bred definition på dette grundlag kunne lyde således: ”En virksomhed, der ejes eller ejermæssigt kontrolleres af en eller flere personer, som er født i udlandet”. Med formuleringen ”født i udlandet” rammer man den tilsigtede gruppe bedre end ved at lægge vægt på statsborgerskab som det afgørende kriterium, idet dette vil udelukke naturaliserede indvandrere, som udgør ca. 50% af den samtlige udenlandskfødte i Danmark. Til gengæld frasorteres de såkaldte 2. generationsindvandrere, der er født i Danmark, uanset hvor ”etnisk” deres virksomhed måtte være på andre dimensioner. Alle virksomheder, der for eksempel ejes af ikke-danske europæere ville desuden blive kategoriseret som indvandrevirksomheder, uanset at de almindeligvis ikke opfattes således i den brede offentlighed. Med formuleringen ”ejermæssigt kontrolleres” fanger man både flerejede virksomheder og virksomheder i selskabseje, hvor hovedparten af aktierne eller anparterne ejes af indvandrere. Hvis man tager flere kriterier med i definitionen, vil feltet blive indsnævret i forhold til ovenstående brede definition.

Ivan Light argumenterer for, at begrebet ”etniske økonomier” bør afgrænses ud fra såvel ejernes som de ansattes etniske baggrund (Light & Gold 2000). Ved at bruge udtrykket ”etniske økonomier” i flertal i stedet for i ental understreger han, at der ikke er tale om én blok i økonomien, men snarere flere blokke, der hver for sig består af ejere og ansatte med samme etniske baggrund.

Light ser med andre ord den samlede økonomi som opdelt i en række mono-etniske dele, på samme måde som byer i USA for eksempel kan være skåret op i distrikter med dominans af en bestemt etnisk gruppe. Af en række grunde er en sådan betragtning problematisk: for det første fordi mange virksomheder har en multietnisk arbejdsstyrke, specielt når der er tale om internationale koncerner; for det andet fordi etnicitetsbestemmelse ikke er entydig, men tværtimod under bestandig opbrydning og bestående af mange lag, såsom oprindelsesland kombineret med religiøst tilhørsforhold eller sproggruppe (bl.a. jvf. Light 2000 & Rezaei 2000a); for det tredje fordi stort set hele økonomien på denne måde bliver ”etnisk”, idet majoritetsbefolkningen også kan opfattes som en etnisk gruppe.

Begrebet indvandrevirksomheder kan imidlertid indsnævres endnu mere end Lights udlægning ved også at lægge vægt på produktets karakter, virksomhedens samarbejdsrelationer og dens placering. Dvs. ved at klargøre om der er tale om såkaldt ”etniske” produkter, om et flertal af virksomhedens leverandører og kunder samt andre tætte samarbejdspartnere som revisor og bankforbindelse er personer med samme etniske baggrund som ejeren, og om virksomheden er placeret i et

indvandrerdomineret eller tilmed monoetnisk bydistrikt (bl.a. jvf. Ram & Jones, 1998 & Rezaei, 2000b).

Anlægger man en idealtypet betragtning kan den rene indvandreraktivitet siges at være en virksomhed, hvor ejer, ansatte og samarbejdspartnere tilhører samme etniske gruppe, og som desuden er placeret i et område domineret af den samme gruppe med salg af kulturelt definerede produkter, der specielt efterspørges af denne gruppe. Altså en virksomhed, der hele vejen igennem lukker sig om sin egen etniske gruppe. Det er denne lukkethed, eller indkapsling, der sigtes til med begreber som etniske enklaver (på engelsk: "ethnic enclaves"), som især er omdiskuteret i den amerikanske litteratur, og indkapsling (på engelsk "enclosure"), der er blevet brugt i den europæiske (Wilson & Portes, 1980; Waldinger, 1993; Ram & Jones, 1998; Barrett, Jones & McEvoy, 1996; Rezaei, 2001).

Virkelighedens virksomheder vil naturligvis kun undtagelsesvist være tæt på idealtypens karakteristika, og anvendelsen af så mange kriterier, hvoraf nogle tilmed er ganske tvetydige, gør afgrænsningen uklar. Bager & Rezaei anvender i deres forskning ovenstående brede ejerskabsdefinition derfor (svarende til begrebet "immigrant business" på engelsk), men via prioriteringen af fem minoritetsejersgrupper snævres feltet i praksis ind, så det kommer tættere på den mere dagligdags betydning (svarende til begreberne "ethnic business" eller "minority business" på engelsk).

Dannelse af indvandreraktiviteter hænger tæt sammen med international migration. Indvandringen til et land af bestemte etniske grupper følges typisk op med dannelse af indvandreraktiviteter i årene derefter. Dette er især tydeligt, når der, som det normalt er tilfældet, er tale om massiv indvandring af bestemte grupper inden for en kort årrække snarere end en jævn strøm. Den typiske tidsforskydning mellem indvandringstidspunktet og virksomhedsoprettelsen skyldes, at indvandrere skal bruge tid på at samle ressourcer, danne netværk og tilegne sig sproget og andre relevante kompetencer, inden de kan danne en virksomhed.

Om muligheden for at starte nye virksomheder tages i anvendelse af indvandrere afhænger af mange forhold, herunder alternative indkomstmuligheder, erhvervsmæssige muligheder for virksomhedsstart i indvandringslandet, andre indvandreres hidtidige erfaringer med at starte virksomheder samt den iværksættertradition, indvandrergruppen måtte have med fra hjemlandet.

### **3. Baggrund for iværksættelse af forskning om indvandrerrejede virksomheder i Danmark**

Det økonomiske opsving i Danmark fra 1957 og frem til starten af 1970'erne øgede behovet for arbejdskraft. Den stigende efterspørgsel efter arbejdskraft kunne imidlertid ikke imødekommes af det hjemlige udbud, hvad der resulterede i en omfattende import af udenlandsk arbejdskraft fra sydeuropæiske lande og fra 3. verdens lande. Det var til at begynde med indvandrere fra Jugoslavien, Tyrkiet og Pakistan. Siden fulgte familiesammenføringer, og – fra midten af 1980'erne et

stigende antal flygtninge hovedsageligt fra en række lande i Mellemøsten. Den økonomiske krise som for alvor begyndte at gøre sig gældende fra starten af 1970'erne, og siden hen ændringerne i erhvervsstrukturen, bevirkede imidlertid at mange indvandrere og flygtninge blev ramt af arbejdsløshed. Eftersom de fleste på forhånd befandt sig i periferien af arbejdsmarkedet, blev de særlig hårdt ramt af nedgangskonjunkturerne og strukturændringerne, ensbetydende med en høj arbejdsløshedsprocent af længere varighed.

I denne situation kunne indvandrerne (og i nogen grad senere hen også flygtningene) vælge enten at vende tilbage til oprindelseslandet, leve af overførselsindkomster i Danmark eller "tage sagen i egen hånd", det vil sige at etablere sig som selvstændige. Vi ved fra selvsyn og fra gadebilledet i de større byer, at mange indvandrere og flygtninge har oprettet egen virksomhed i form af mindre detailhandlere, og ser vi på data fra diverse erhvervsregistre bekræftes dette indtryk. En statistisk analyse af iværksætteres baggrund i begyndelsen af 1990'erne i Danmark viste, at ca. 5% af iværksætterne havde udenlandsk statsborgerskab, og inkluderer man de naturaliserede udlændinge kommer dette tal formentlig op på 8-10% i dag (Bøgh Nielsen m.fl. 1996). Dog skal det her understreges, at der i væsentligt omfang er tale om udlændinge fra Europa, USA og andre udviklede lande, ligesom hovedparten af de virksomheder, der startes af indvandrere og flygtninge fra Mellemøsten, Fjernøsten, Latinamerika og Afrika, er små og familiedrevne foretagender typisk inden for restaurationsbranchen og detailhandelen.

De indvandrerejede virksomheder i hele den vestlige verden er kendetegnet ved en koncentration i bestemte brancher inden for servicesektoren. I Danmark har indvandrerejede virksomheder især fundet udbredelse inden for snævre og synlige brancheområder og været placeret i mindre attraktive kvarterer/erhvervslokaler i de større danske byer. På baggrund af en række eksplorative interviews samt registerbaserede data, koncentrerer Bager og Rezaei deres forskning på 12 udvalgte brancher<sup>2</sup>. I brancheanalyserne finder Bager og Rezaei, bl.a., at pakistanere hyppigst etablerer sig inden for branchen "Supermarked, kiosker m.m.". Tilsvarende etablerer tyrkere, iranere og kinesere sig i branchen "Grillbarer, cafeterier, pizzariaer m.v.". De finder ligeledes også, at virksomhedsejere af dansk oprindelse næsten ikke er repræsenteret i disse brancher. Denne branchekoncentration for de indvandrerejede virksomheder er en indikation af, at etnisk enklavedannelse også finder sted i dansk erhvervsliv. Bager og Rezaei finder også indvandreraktiviteter inden for mindre synlige brancher og inden for bykernerne, dog i meget mindre grad end de ovennævnte, og alt tyder på, at udviklingen inden for disse brancher, der er intensiveret inden for de sidste år, vil fortsætte i de kommende år.

<sup>2</sup> De 12 delbrancher med branchekoder (jf. Danmarks Statistiks definitioner) er: "Kiosk, supermarked m.v." kode: 52.11.10-52.12.20; "Special fødevarerbutikker" kode: 52.21.10-52.27.90; "Non-food detail" kode: 52.31.00-52.74.90; "Restaurant" kode: 55.30.10; "Grillbar, cafeteria mv." kode: 55.30.20-55.52.00; "Fremstilling" kode: 01.11.10-45.50.00; "Handel/agentur" kode: 51.11.00-51.70.00; "Transport" kode: 60.10.00-60.30.00; "Rengøring" kode: 74.70.10-74.70.50; "Databehandling, udvikling og anden erhvervsservice" kode: 72.10.00-74.60.00 samt 74.81.10-74.84.90; "Underholdning/kultur" kode: 92.11.00-93.05.00.

På baggrund af ovennævnte indsendte DAMES (Dansk Center for Migration og Etniske Studier) en ansøgning om finansiering af et forskningsprojekt til SSF (Statens Samfundsvidenskabelige Forskningsråd), og efter modtagelsen af bevillingen blev det i 1997 besluttet at iværksætte et forskningsprojekt vedrørende ”indvandrerjede virksomheder i Danmark”. Projektets iværksættelse var en følge af de seneste årtiers hastige udbredelse i de seneste årtier af virksomheder, ejet af personer med udenlandsk oprindelse (i det følgende benævnt ”indvandrere”, uanset hvordan de er kommet til landet). Før 1980 var der kun få indvandrervirksomheder, men allerede omkring 1990 startede indvandrere i gennemsnit flere virksomheder end den danske majoritetsbefolkning og i løbet af 1990erne er udviklingen taget yderligere til (Erhvervsfremmestyrelsen 1996, 1999; Hjarnø, 1996; Bager & Rezaei, 1998, 1999, 2000, 2001). Resultatet er, at visse brancher i dag domineres af indvandrere og som tiden går breder indvandreraktiviteter sig til stadig flere brancher.

Bager & Rezaei's forskningsprojekt hviler på tre datakilder: (1) eksplorative interviews med nøglepersoner (forstudie), (2) registeranalyse i samarbejde med Center for Registerforskning/Danmarks Statistik og (3) en spørgeskemabaseret interviewundersøgelse blandt næsten 300 ejere af indvandreraktiviteter i det storkøbenhavnske område. Undersøgellesdesign, metode samt datagrundlag præsenteres nærmere i følgende afsnit.

#### **4. Undersøgellesdesign og metode**

Som nævnt har tidligere undersøgelser ved DAMES vist, at der er store forskelle på hvordan forskellige indvandrergrupper agerer på arbejdsmarkedet og i andre sociale sammenhænge. Det har derfor helt fra starten af projektet været klart, at indvandrere ikke kan analyseres som en samlet gruppe, fordi forskelle mellem indvandrergrupperne ville blive udvisket.

Efter et eksplorativt forstudie lå det klart at erhvervsnetværk og branchevalg er centrale temaer for en forståelse af iværksætning blandt indvandrere. Det blev således besluttet at gøre branchespecialisering, geografisk lokalisering af virksomheder, socioøkonomisk mobilitet og betydningen af netværksmæssige relationer mellem virksomhedsejere til centrale emner for det videre forløb.

Forstudiet tydede på, at indvandrerne typisk organiserer sig efter samme erhvervs mønstre som anvendes i oprindelseslandet, ligeledes at de orienterer sig i forhold til deres co-etniske gruppe frem for indvandrere fra andre minoritetsgrupper. Man må derfor forvente, at forskelle i organisering og begrundelsen heraf vil komme tydeligere frem ved sammenligning af forskellige indvandrergrupper anvendelse af erhvervsnetværk. Et komparativt studie af udvalgte indvandrergrupper i forhold til oprindelseslandet var derfor at foretrække frem for et bredt studie, hvor alle indvandrere indgik.

Dette kunne give mulighed for at angive nogle generelle forskelle grupperne imellem som begrundelse for anvendelsen af forskellige erhvervsstrategier.

Som kriterier for udvælgelse af indvandrergrupperne skulle der tages hensyn til gruppens størrelse, tilbøjelighed til at starte selverhverv samt indvandringshistorie. Hver gruppe skulle omfatte et vist antal personer, så forskelle inden for gruppen kunne analyseres, kvantitativt. Der skulle ligeledes både være indvandrere med stor tilbøjelighed til selverhverv og en gruppe med lille tilbøjelighed til selverhverv i forhold til den danske majoritetsbefolkning. Samtidigt skulle der også være indvandrere med en lang indvandringshistorie og deraf følgende efterkommere i populationen og indvandrere med en kort indvandringshistorie. Dertil kommer at indvandrerne skulle komme fra de såkaldte 3.-lande og dermed lande, der kulturelt og erhvervsmæssigt adskiller sig fra danske forhold og danske måder at organisere sig på.

Dette førte til en beslutning om et undersøgelsesdesign, hvor kvantitativ analyse af registerdata indgik. Denne undersøgelse skulle suppleres med en spørgeskemaundersøgelse, som gav muligheden for at gå mere i dybden m.h.t. virksomhedsejernes sociale og erhvervsmæssige relationer, samt nogle case-studier, som skulle kortlægge omfanget og betydningen af de internationale relationer.

Efter nærmere undersøgelser blev det klart, at det v.h.a. registerdata er muligt at identificere individer, deres familier og deres virksomheder, samt at sammenligne data over tid. Registerne rummer bl.a. oplysninger om oprindelse, ens forældres oprindelse, en række socio-økonomiske variable samt virksomhedsoplysninger.

Undersøgelsesdesignet fører til et metodevalg, hvor både kvantitative og kvalitative metoder tages i anvendelse: Analysen af registerdataene gør udelukkende brug af førstnævnte, hvor forstudiet gjorde brug af sidstnævnte. I forbindelse med analysen af data fra spørgeskemaundersøgelsen er en kombination af begge metoder taget i anvendelse.

Undersøgelsesdesignet, hvor analyse af registerdata og spørgeskemaundersøgelse indgår, er begrundet i, at man på denne måde opnår de fordele, der ligger i begge typer undersøgelser, samtidig med at de gensidigt ophæver nogle af hinandens ulemper. Ulemperne ved en spørgeskemaundersøgelse er bl.a. at man får en relativ lille samplestørrelse og, at data er statiske og behæftet af respondentens subjektivitet. Ulempen ved en analyse af registerdata er bl.a., at ikke al information kan kvantificeres, og at de variable man har til rådighed ikke rummer al den information man kunne ønske sig, og at data altid i et eller andet omfang er fejlbehæftede.

## **5. Datagrundlag**

Efter kontakt til Danmarks Statistik blev et udtræk på baggrund af tre interaktive databaser<sup>3</sup> leveret. IDA-databasen dækker perioden siden 1980. De nyeste data, der forelå på det tidspunkt hvor udtrækket blev foretaget, var 1997-tallene.

---

<sup>3</sup> IDA-Databasen (Integreret Database for Arbejdsmarkedsforskning), befolkningsdatabasen og erhvervsdatabasen.

Set ud fra et forskningsmæssigt synspunkt havde den ideelle situation været en adgang til alle oplysninger for hele populationen gennem alle år. Danmarks Statistiks prispolitik takserer dataudtræk på baggrund af antallet af samkørte databaser, antal år samt på baggrund af antallet af rekords (individer/virksomheder). De foretagne valg af køb af data, afspejler derfor Danmarks Statistiks prispolitik, adgang til data m.v.

Persondata blev udtrukket for årene 1982, 1989 og 1996. 1982 blev valgt som det tidligste år, fordi data for 1980 og 1981 er fejlbehæftede p.g.a. databrud i forbindelse med etableringen af IDA. Året 1996 blev valgt som det seneste år, fordi 1997 endnu ikke forelå 100% ajourførte. 1989 blev valgt, dels fordi det ligger midt i mellem de to andre år, dels fordi det således blev muligt at følge flygtningestrømmene fra de tidlige 80'ere.

Virksomhedsdata blev trukket ud for årene 1992-96. Således blev der taget hensyn til at dataene var så aktuelle som muligt, samt at det blev muligt at analysere dynamikken i virksomhederne år for år. Desuden var det mindre vigtigt at kunne gå længere tilbage end 1992, idet det først er i de senere år at udviklingen i antallet af indvandrerejede virksomheder for alvor er slået igennem.

Yderligere viste det sig nødvendigt at nedbringe antallet af rekords. Dette blev gjort ved at afgrænse populationen til kun at bestå af personer i aldersgruppen 18-59 år. Ud af denne delpopulation blev det prioriteret at medtage alle indvandrere og deres efterkommere, samt 5% af kontrolgruppen bestående af personer af dansk oprindelse. Resultatet blev en samplestørrelse, hvor det kunne forventes at man ved de efterfølgende statistiske analyser kunne opnå et tilfredsstillende højt signifikansniveau.

Definitionen af indvandrere og efterkommere følger Indenrigsministeriets og Danmarks Statistiks klassifikationer.

Til brug for spørgeskemaundersøgelsen blev en særkørsel foretaget af Danmarks Statistik<sup>4</sup> med navne på virksomhedsejere og virksomhedsadresser på baggrund af 1997-virksomhedsdata. Udtrækket bestod af virksomheder, hvor ejeren var født i Pakistan, Tyrkiet, det tidligere Jugoslavien, Iran eller Kina (defineret som Folkerepublikken Kina, Taiwan, Hong Kong og Vietnam; Vietnam blev taget med fordi de fleste indvandrere fra Vietnam er etniske kinesere). Grunden til, at Pakistan, Tyrkiet og det tidligere Jugoslavien blev taget med i undersøgelsen var, at tidligere undersøgelser ved DAMES havde vist, at der er stor variation i andelen af selverhvervende blandt indvandrere og deres efterkommere med oprindelse i disse lande, selv om de alle har været i Danmark siden 1960'erne. Iranere og kinesere blev inkluderet, fordi forstudiet pegede på, at begge grupper havde en høj andel af selvstændige erhvervsdrivende, samtidig med at de på en række områder synes at være hinandens modpoler.

---

<sup>4</sup> Dette viste sig nødvendigt af hensyn til registerlovgivningen

Udtrækket blev desuden afgrænset ved kun at udtrække virksomheder fra 12 (del)brancher, der var sammensat på en måde, så de vigtigste indvandrerdominerede (del)brancher kom med (fx ”cafeterier, grillbarer m.v.” og ”rengøring”) samt nogle brede branchekategorier som ”fremstilling”, hvor der er forholdsvis få indvandervirksomheder. I den efterfølgende analyse blev to af brancherne (vedrørende videnkrævende konsulent- og servicevirksomhed) dog slået sammen. For at opnå et passende antal udtrukne i hver indvandrer- og branchekategori og undgå dominans af indvandrer-tætte (del)brancher, kunne der maksimalt udtrækkes 10 personer pr. branche/indvandrergruppe (dog 20 for ”tyrkere” fordi der her er en skarp opdeling i to etniske grupper: kurdere og tyrkere). Endelig blev der kun udtrukket virksomheder med adresse i HT-området.

Resultatet blev et grundsample bestående af 2329 enkeltmandsvirksomheder. Heraf blev 682 udtrukket på baggrund af en vægtning, der dels tog hensyn til en nedprioritering af restaurationsbranchen til fordel for de øvrige brancher, dels til respondenter af kurdisk oprindelse med fødested i Tyrkiet, idet der ikke umiddelbart kan skelnes mellem disse og tyrkere født i Tyrkiet. Således blev der udtrukket dobbelt så mange respondenter med fødested i Tyrkiet end de øvrige fødselsregistreringslande.

Tabel 1 illustrerer, at den valgte branchebias (de 682 udtrukne virksomheder), svarer nogenlunde overens med den faktisk opnåede respons (n=279).

**Tabel 1** Datagrundlag stratificeret over brancher.

Alle indvandervirksomheder i HT-området i 1997, de udtrukne virksomheder samt respondentvirksomheder fra de fem lande.

	Alle indvandervirksomheder i HT-området	Udtrukne virksomheder	Respondentvirksomheder
Restauranter	9,2%	15,0%	18,6%
Cafeterier, grill-barer mv.	22,0%	17,6%	15,1%
Detailhandel, nærings- og nydelsesmidler	13,7%	7,8%	10,8%
Detailhandel, specialforretninger	7,7%	8,8%	9,7%
Detailhandel, supermarked, kiosker mv.	15,7%	7,5%	6,8%
Forlystelser / kultur	3,2%	6,5%	6,0%
Handel, agentur mv.	5,0%	8,8%	6,8%
Landtransport	11,6%	7,0%	6,5%
Fremstilling	2,7%	6,9%	5,7%
Rengøring mv.	2,0%	5,4%	4,3%
Anden servicevirksomhed/konsulent mv.	7,2%	8,8%	9,7%
Total	100,0%	100,0%	100,0%
N	2.329	682	279

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse, Rezaei (2001).

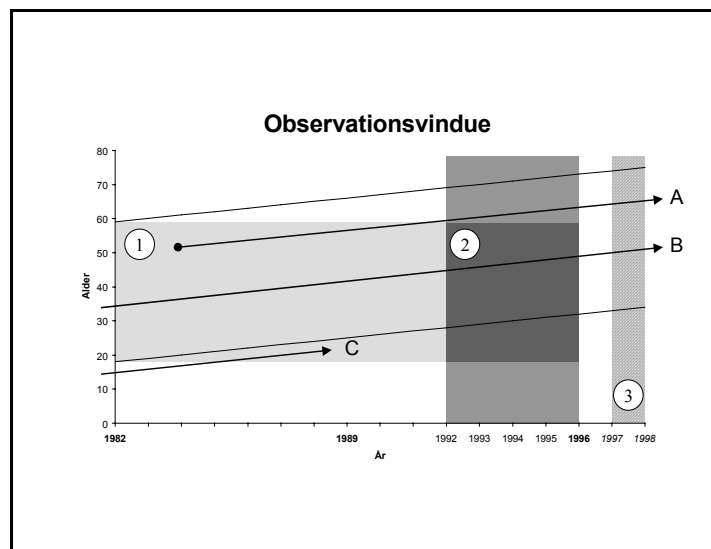
Resultaterne fra forstudiet blev taget i anvendelse i udformningen af spørgsmålene i spørgeskemaet.

En pilotundersøgelse med tolv virksomhedsejere blev foranstaltet for at afprøve spørgsmålene, hvilket førte til enkelte ændringer af spørgeskemaet<sup>5</sup>.

I alt 279 interviews blev gennemført, hvilket giver en svarprocent på 41%. En bortfaldsanalyse, for henholdsvis "deltager" og "ikke deltager", blev udført i samarbejde med Danmarks Statistik i 1999 på basis af data for grundsamplet. De to grupper blev sammenlignet mht. en række variable: virksomhedens beliggenhed, virksomhedens branchetilknnytning samt ejerens oprindelsesland, alder, køn, bopæl og opholdslængde i Danmark. Resultaterne afslørede ingen markante afvigelser mellem de to grupper.

En oversigt over det samlede datagrundlag for hele den empiriske analyse (excl. forstudiet) ses på Figur 1.

**Figur 1 Observationsvindue for det samlede datagrundlag**



Det skraverede område ① (som lapper ind over ②) beskriver observations-vinduet for udtrækket af persondata. Samplet består af personer i alderen 18 til 59 år pr. 31. december i de udvalgte år 1982, 1989 og 1996.

Område ② beskriver udtrækket af virksomhedsdata. Der er tale om de momspligtige enkeltmandsvirksomheder, som var ejet af personer mellem 18 og 59 år pr. 31. december i hvert af årene fra 1992 til 1996.

Med hensyn til de to ovennævnte udtræk er 100% af personerne med indvandrerefterkommer-baggrund udtrukket. 5% af personerne med dansk oprindelse er udtrukket som kontrolgruppe.

<sup>5</sup> De tolv virksomhedsejere udgjordes af : to afghanere, to marokkanere, to tyrkere, tre iranere, tre palæstinensere. Ingen af disse virksomhedsejere optræder i respondentgruppen for selve spørgeskemaundersøgelsen.

Område ③ beskriver de 682 personer, som blev udtrukket som respondenter til spørgeskemaundersøgelsen.

De indtegnede pile er eksempler på, hvordan individer indtræder i – og bortfalder fra datagrundlaget.

Pil A beskriver en person, der indtræder i løbet af 1983 i en alder af ca. 51 år. Der er således tale om en person, der indvandrer til Danmark i løbet af 1983. Personen forlader samplet igen i løbet af 1991, idet vedkommende fylder 59 år.

Pil B beskriver en person, der indtræder i samplet i 1982, idet personen er ca. 34 år gammel på daværende tidspunkt. Personen optræder i hele samplet, idet han eller hun ikke når at fylde 59 år inden 1996, og heller ikke dør eller udvandrer. Hvis denne person er virksomhedsejer ved udgangen af 1997 inden for en af tolv udvalgte brancher i HT-området og er indvandret fra et af de fem udvalgte lande, er vedkommende en af de 682 respondenter til spørgeskemaundersøgelsen.

Pil C beskriver en person, der indtræder i samplet i løbet af 1985 idet vedkommende fylder 18 år. Personen forlader samplet igen i løbet af 1988 p.g.a. dødsfald eller udvandring, eller fordi der er tale om en person af dansk oprindelse, som er trukket ud blandt de 5% i 1982, men ikke i 1989 og 1996.

## **6. Relevante danske og udenlandske undersøgelser**

Virksomheder ejet af indvandrere og deres efterkommere er et socialt fænomen, som har fået en stadig større udbredelse i det danske samfund og dermed betydning i det økonomiske liv inden for de seneste år. Det skyldes ikke blot den øgede immigration, der har fundet sted, men også, at de mennesker, der er kommet til landet, generelt har opnået en højere andel af selverhvervende end resten af befolkningen.

Denne udvikling har fundet sted ikke blot i Danmark, men i hele den vestlige verden. Det er sket i takt med en generel strukturændring i de vestlige økonomier. Overgangen fra industrisamfund til servicesamfund har medført en tendens til dannelse af mindre virksomheder/arbejdspladser i beskæftigelsesmæssig sammenhæng. Denne tendens har været særligt mærkbar for arbejdstagere med oprindelse i den tredje verden, som oprindeligt har været beskæftiget i sværindustrien.

Årsagen til den højere hyppighed af selverhvervende blandt indvandrere har samfundsvidenskaben hidtil søgt to steder: 1) En kulturel forklaring, der bygger på at indvandrere fra bestemte lande i højere grad end andre skulle være i besiddelse af en "iværksætterkultur". 2) En strukturel forklaring, der bygger på at etablering som selvstændig er en mulig strategi for social opstigning, som der p.g.a. etnisk stratificering blokeres for på arbejdsmarkedet og andre steder i samfundslivet.

Denne tvetydighed er indlejret i selve begrebet "ethnic business", der både kan referere til ejerens og produktets etniske dimension. I USA, hvor "ethnic business"-fænomenet er blevet studeret længe, har den sociologisk-antropologiske tradition domineret, men der findes også studier med afsæt i erhvervsøkonomiske teorier, bl.a.

organisationsteori, netværksteori og innovationsteori. I Danmark er der kun udført få studier og den sociologisk-antropologiske vinkel har domineret (Blum, 1986; Hardman Smith, 1996; Hjarnø, 1988, 1991, 1993; Thunø, 1997 og Sampson, 1990). I Danmark har Bager & Rezaei (1998, 1999, 2000, 2001), Kupferberg (1999, 2000) og Rezaei (1999, 2000, 2001) stået for den erhvervsøkonomiske og økonomisk-sociologiske forsknings vinkel i studiet af indvandrerejede virksomheder. Ifølge Rezaei 2001, befinder genstandsfeltet ”virksomheder ejet af indvandrere” i krydsfeltet mellem de to traditionelle fagdiscipliner økonomi og sociologi, eller mere præcist det som kaldes *ny økonomisk sociologi*, (se Bager og Heldbjerg, 2000).

En statistisk analyse af iværksætteres baggrund i begyndelsen af 1990’erne i Danmark viste, at ca. 5% af iværksætterne havde udenlandsk statsborgerskab, og inkluderer man de naturaliserede udlændinge kommer dette tal formentlig op på 8-10% i dag (Bøgh Nielsen m.fl. 1996). Dog skal det her understreges, at der i væsentligt omfang er tale om udlændinge fra Europa, USA og andre udviklede lande, ligesom hovedparten af de virksomheder, der startes af indvandrere og flygtninge fra Mellemøsten, Fjernøsten, Latinamerika og Afrika, er små familiedrevne foretagender typisk inden for restaurationsbranchen og detailhandelen.

Indvandrerejede virksomheder har især fundet udbredelse inden for snævre og synlige brancheområder og været placeret i mindre attraktive kvarterer/erhvervslokaler i de større danske byer, men efterhånden har fænomenet fået en udbredelse og et omfang, der rækker betydeligt længere. Indvandreraktiviteter findes også inden for mindre synlige brancher og indenfor bykernerne, og alt tyder på, at udviklingen, der er intensiveret indenfor de sidste år, vil fortsætte i de kommende år.

Blandt indvandreraktiviteterne er der en tendens til at organisere sig i såkaldte etniske enklaver, forstået som netværk af virksomheder, der er bundet sammen via ejernes etniske baggrund og/eller ved, at deres produkter og ydelser er ”etniske”. Dvs. at de er knyttet til oprindelseslandet og rettet mod etniske minoriteters forbrug i indvandringslandet. Den ekstreme form for enklavedannelse findes bl.a. i USA i form af bestemte bykvarterer, hvor både det sociale og økonomiske liv domineres af en bestemt etnisk gruppe, fx Chinatown i New York. Enklaven behøver dog ikke være geografisk koncentreret, men kan også være en etnisk gruppes anvendelse i hele landet eller på tværs af landegrænser af bestemte organisationsformer og institutionelle mekanismer (ofte uformelle), fx vedrørende finansiering. Disse former og mekanismer kan være nye i indvandringslandet med varierende konsekvenser for det etablerede erhvervssystem: deres levetid kan både være kortvarig og langvarig, og de kan både blive indlejret i den etablerede erhvervsstruktur eller forblive fremmedelementer.

Et andet vigtigt aspekt er dynamikken i indvandrerens erhvervsaktivitet, både branchemæssigt og geografisk. Som regel tager etniske minoriteter i høj grad afsæt i erhvervsområder, hvor de har kompetence/viden, og hvor de tilmed kan have en konkurrencemæssig fordel på grund af deres etniske baggrund. Her spiller indvandrerens kulturelle baggrund en markant rolle med henblik på opbygning af nye

små og mellemstore virksomheder. Etableringen af sådanne virksomheder fremmes, når der er en form for "hjemmemarked" blandt indvandrerpopulationen. (Light, 1972, Light et al., 1995).

Koncentration af nogle indvandrergrupper i bestemte byer og boligområder er med til at skabe en etnisk spatial segregering. Hermed er vejen for "etniske hjemmemarkeder" og "enklaveøkonomi" banet. Enklaveøkonomi må forventes at være en fordel ved etablering af virksomheder i disse områder. Den selverhvervende har et trofast "hjemmemarked" inden for gruppen som følge af støtte og gensidige ydelser med afsæt i kulturelle, sociale og religiøse bånd, hvorved der opnås en etnisk baseret konkurrencemæssig fordel (ethnic competitive advantage) (Fainstein et al., 1992, Wilson et al., 1980) i forhold til andre i "mainstream-økonomien". "Hjemmemarkedet" skal dog have en vis størrelse – jo større desto bedre. Der må derfor forventes flere iværksættere og succesfulde etableringer når det "etniske hjemmemarked" er stort. En anden type etablering vil være indvandrerens, der bruger sin bikulturelle og/eller multikulturelle viden eller netværk til at skabe en virksomhed, hvor selve migrationen giver en konkurrencemæssig fordel og man ikke er afhængig af et "etnisk hjemmemarked".

Såfremt flere begynder at forsyne dette "hjemmemarked" og etablerer sig inden for samme branche kan der opstå noget nær fuldkommen konkurrence (fx. halal-slagtere) med fordele og ulemper for både forbrugere og brancheaktører. Det omvendte kan også være tilfældet, at en iværksættergruppe holder de andre ude ved at etablere sin egen niche<sup>6</sup> og stræbe efter monopoldannelse (fx. kinesiske restauranter). I begge tilfælde kan der være tale om en etableret "enklaveøkonomi" med større eller mindre afgrænsning fra den øvrige økonomi.

Ud fra den økonomiske sociologis tilgang, som beskæftiger sig med den måde, hvorpå økonomiske relationer og institutioner er forankret i sociale strukturer, argumenteres mod transaktionsomkostningsteoriens snævre antagelser om tillidsbaserede relationer mellem økonomiske aktører (Grannovetter, 1985). Inden for enklaven støtter man hinanden gennem gensidige ydelser. Relationerne og tillidsforholdene (som især giver sig udslag i finansiering, efterspørgsel, familie/netværk baserede arbejdskraft, erhvervskontakter til hjemlandet) vil derfor ofte blive meget tætte, hvilket afhængig af organiseringen vil give forskellige muligheder for udvikling for individet, virksomheden og branchen. På den anden side kan for tætte relationer og sociale forpligtelser være en hæmsko for udviklingen af etniske virksomheder<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> Ward (1987) argumenter for "Ethnic Niche"

<sup>7</sup> Aldrich (1999) argumenterer for "Users, Supporters & Tensions".

En anden mulig dynamik består ifølge udenlandske erfaringer i, at de mest succesrige etniske iværksættere søger en form for etnisk normalisering, enten ved at flytte deres virksomhed (geografisk) eller ved at skifte branche<sup>8</sup>.

I andre tilfælde bliver enklaven en hæmsko (ethnic competitive disadvantage), (Wilson, 1987) for de etniske erhvervsdrivende på den måde, at den hindrer individerne og virksomhederne i at bryde ud af enklaven, sådan at virksomhederne forbliver i deres "segregerede enklaveøkonomi" og aldrig optages i "mainstream-økonomien".

Gennem de seneste to årtier er der sket en strukturændring i de vestlige økonomier (Sassen, 1991). Strukturelle ændringer i de vestlige økonomier har medført en polarisering af arbejdskraft i en højt lønnet, specialiseret arbejdskraft og en lavt lønnet arbejdskraft med ringe eller ingen uddannelse. Denne tendens er mest markant for personer med baggrund i den tredje verden, der i overvejende grad koncentrerer sig i de vestlige byer og søger job inden for lavstatusdelen i servicesektoren.

Det ses, på det mest overfladiske niveau, i de største bycentre hvor butikker og servicevirksomheder i stigende omfang ejes af personer med indvandrerbaggrund: Sydasiatisk-/kinesisk-ejede virksomheder i England, Nordafrikanske og asiatiske i dele af Frankrig (Dreyfuss, 1992; Ma Mung og Simon, 1990), Surinamesiske foretagender i Amsterdam (Boisevain, 1992) og tyrkiske i Tyskland (Blaschke og Ersoz, 1986). I Nordamerika er over en million foretagender klassificeret som ejet af minoriteter. (Light et al., 1994)

Andelen af selverhvervende blandt de økonomisk aktive grupper varierer kraftigt i lande som England og USA. I England udgjorde andelen i 1991 14,9% for kinesere mod 7 % for de indfødte, medens indere og pakistaneres lå på hhv. 11,4 % og 8,3 % (OPCS, 1993; op cit. Barrett et al., 1996). Light (1984) anfører en overrepræsentation af etniske minoriteter blandt selverhvervende i USA på ca. 12% med jøder, kinesere, japanere og koreanere i fronten. Indtrykket er overalt, at etnisk minoritetsøkonomi er en stadigt voksende del af moderne by-økonomi.

Denne tendens ses også i Danmark og bekræftes ud fra analyser foretaget på aggregerede data af Hjarnø (1997) og på registerdata og survey foretaget af Bager & Rezaei (1998, 1999, 2000 og 2001).

De indvandrerjede virksomheder er i hele den vestlige verden kendetegnet ved en koncentration i bestemte brancher. Der er tale om små enkeltmandsvirksomheder eller familieejede enheder. Ser man på Danmark i forhold til andre vestlige lande er branchekoncentrationen endnu mere udtalt, idet der næsten udelukkende er tale om virksomheder inden for servicesektoren og næsten ingen indenfor produktion, jf. Bager & Rezaei (1999 og 2000). Denne branchekoncentration for de indvandrerjede

---

<sup>8</sup> Se desuden Waldinger et al. 1990 og Ram & Jones i "*Self employment amongst ethnic minorities*", Boyd argumenterer for Entrepreneurship and upward mobility)

virksomheder er en indikation af, at etnisk enklavedannelse også finder sted i dansk erhvervsliv.

I sit studie af cubanske immigranter i Miami fandt Portes frem til, at en monoetnisk<sup>9</sup> gruppe gennem sine erhvervsaktiviteter kan opbygge en succesfuld etnisk erhvervsenklave karakteriseret ved høje indtjeningsmuligheder og stigende lønninger for de ansatte inden for samme etniske gruppe.

Det centrale tema for Rezaei (2001) er i forlængelse heraf spørgsmålet om hvorvidt sådanne branchemæssige etniske enklaver medfører de samme positive effekter for ejerne af indvandreraktiviteter i Danmark, som Portes finder blandt cubanske immigranter i USA, eller om der snarere er tale om det Robinson (1986) benævner selvindkapsling (engelsk: "self-encapsulation"); en indkapsling der giver ringe mulighed for at kunne bryde ud (Ram & Jones (1998): "break out") af isolationen og marginaliseringen i forhold til mainstream-økonomien.

Ram & Jones (1998) opstiller en model for, hvorledes denne "break-out" kan finde sted. Modellen er således i stand til at indfange den forankrede dynamik i indvandreraktiviteter. I Bager & Rezaei (2000) og Rezaei (2001) gennemgås Ram & Jones-modellen i forbindelse med de indsamlede danske data og desuden rummer Bager & Rezaei en videreudviklet af Ram & Jones' oprindelige model.

Et eksempel på "selvindkapsling" ses hos kinesere i England, der p.g.a. manglende job-muligheder i industrien blev tvunget ud i selverhverv, hvor de grundet manglende kapital måtte vælge arbejdsintensive brancher med lille kapitalindsats (Cater og Jones, 1979; Robinson, 1986). Dette befordrede en koncentration i de centrale bydele i erhverv som catering, konfektion og kiosker. Selverhvervet i ovenstående tilfælde ses ikke som en social opstigen (vertikal bevægelse), men derimod som en reaktion på diskriminering og arbejdsløshed. Denne reaktion fungerer dermed snarere som en horisontal bevægelse. Teoriene er siden blevet udfordret af undersøgelser (Bose, 1982; Clark og Rughani, 1983; Soni et al., 1987) af asiatisk-ejede virksomheder, som havde udviklet sig fra boder over butikker til produktion eller én gros salg (Barrett et al., 1996; Clark og Rughani, 1983).

Amerikanske forskere (Bonacich, 1973, 75 og 78; Light, 1972, 79 og 80; Bonney, 1975; Kim, 1977) har afvist påstanden om at nogle etniske grupper skulle være "forudprogrammerede" til at gå ind i selverhverv, fordi det ignorerer den kontekst sådanne etniske grupper er placeret i. Det er kun gennem immigrationen og fremmedstatus den etniske identitet antager form af selverhverv (Light, 1984), eller som Jones og McEvoy (1986, s. 199) skriver:

*Whether one is English, Albanian or Mongolian, the very act of transferring to a new society with alien customs and incomprehensible language is in itself likely to heighten awareness of one's own cultural/national identity.*

---

<sup>9</sup> Monoetnisk: En gruppe bestående af personer af samme etniske oprindelse. Modsat multietnisk.

Ifølge Light-Bonacich skal selverhverv ses som en reaktiv adoption af geografisk, kulturel og psykologisk misplacering. Dette fungerer på flere niveauer, som beskrevet af Light (1984) og Aldrich og Waldinger (1990):

1: Selverhverv er en klar reaktion mod *blocked opportunities* på arbejdsmarkedet, med selverhverv som en slags overlevelsesstrategi i mangel af åbne og lige karrieremuligheder.

2: Den iboende motivation bliver ofte styrket af, hvad Bonacich (1973) kalder "sojourner"-tankegang, hvor immigranter ser sig selv som midlertidige frem for permanente bosættere, med klar intention om at vende tilbage til oprindelseslandet. Dette sammen med et instrumentelt syn på indvandringslandet som et sted at "lave" penge hurtigst muligt med henblik på at øge deres sociale og økonomiske status i hjemlandet. Sojourning er konsistent med forskellige former for adfærd såsom: sparsommelighed, udsat belønning, tjenesteivrighed, *stakhanovite working regimes* – hvilket er essensen af små-virksomheders overlevelse. Med lille interesse i socialt liv, konsum og enhver anden form for selvudtryk repræsenterer den midlertidige migrant en særligt udvalgt entreprenør, ideelt tilpasset til de mest konkurrencebetonede og arbejdsintensive sektorer af økonomien, som derfor indgår i immigrantbrancher som fødevarer, catering og tøjindustri.

3: *Acculturation lag*. Immigranter kan være mere åbne og lydhøre over for erhvervsmuligheder som de eksisterende selverhervende opfatter som ulønsomme. Light (1984, s. 199) udtrykker det således:

*Relative to their countries of origin even adverse conditions look good to immigrants and, until fully adapted to the American standard of living, immigrants obtain satisfaction from squalid proprietorships that would not attract native white wage earners.*

Temaet kunne også kaldes traditionalitet bundet ind i modernitet, hvor immigranterne med en baggrund i den 3. verden og en anden kultur vil kunne gøre ting eller se muligheder som ingen andre kan (f.eks. anvendelse af en traditionel familieorganisering blandt pakistanere, som rækker ud over den nærmeste familie (det såkaldte "Baradari"-system).

## 7. Forståelsen af begrebet integration i erhvervsmæssig sammenhæng

Integrationsbegrebet er yderst mangesidigt og til tider ganske uhåndterligt. For at gøre det mere anvendeligt og operativt i en konkret sammenhæng (dvs. indvandrernes integration på arbejdsmarkedet igennem selverhverv), skal der peges på især to integrationsmekanismer, nemlig integration via arbejdsmarkedet og integration via sociale netværk.

Det er på arbejdsmarkedet, at de væsentligste ressourcer skabes og adfærdsnormer indlæres af betydning for integrationen af individer og grupper i samfundet. I den henseende skelnes mellem "human capital"-skolen og segmenteringsteorier, der begge med fordel kan benyttes i det foreliggende forskningsprojekt: Førstnævnte fremhæver

individuelle karakteristika i form af uddannelse, dansk kundskaber og tidligere arbejds erfaring som nøglen til integration, alt imens segmenteringsperspektivet fokuserer på typer af arbejdsmarkeder og jobstrukturen i lokalområdet (evt. regionalt), som væsentlige forklaringsvariable. I den forbindelse skal det understreges, at rollen som lønmodtager og mulig selvstændig erhvervsdrivende indgår som to vigtige ingredienser i analysen.

Siden 2. verdenskrig, og især siden 1980, er der opstået en underskov af indvandrer virksomheder i dansk erhvervsliv, som bestandig skyder nye knopper på mange forskellige erhvervsområder og i alle egne af landet. Denne fremvækst er sket i kølvandet på den tiltagende indvandring til Danmark, om end med en vis tidsforskydning, der skyldes, at indvandrere og flygtninge først skal etablere sig, samle ressourcer og tilegne sig basale kundskaber, før det er muligt at starte egen virksomhed. Den erhvervsmæssige proces er således tæt sammenkoblet med den sociale, og grundtemaet om integration findes på begge områder: Kan og skal indvandrere integreres i det fremherskende sociale og kulturelle mønster? Kan og skal indvandrer virksomheder integreres tættere i den øvrige erhvervsstruktur?

Og det måske vigtigste – og sværeste – spørgsmål: Er svaret på det ene spørgsmål afhængigt af svaret på det andet, og i givet fald hvordan?

Den danske forskning udført af Bager & Rezaei (1998, 1999, 2000 og 2001) foregiver ikke at kunne give et tilbunds gående svar på disse spørgsmål. Men den skulle gerne være en god begyndelse. Hensigten har været, primært ved brug af kvantitative teknikker, at få skabt et solidt fundament under forskningen på feltet, som siden kan følges op af mere fokuserede og kvalitative analyser. Ved at kombinere registeranalyse med en spørgeskemaundersøgelse kan fremvæksten og udbredelsesmønstret dokumenteres, ligesom det ved en netværksanalyse kan påvises, at de erhvervsmæssige strukturer er indlejret i de sociale. Undersøgelsen kan derfor siges at bekræfte, at man kun kan forstå indvandrer virksomhedernes særlige dynamik ved både at beskæftige sig med de specifikke erhvervsmæssige processer: finansiering, markedsføring, personaleforhold med mere, og med de særlige sociale processer inden for og på tværs af etniske grupper. Kun via denne dobbeltstrategi er det muligt at nå længere i forståelsen af fænomenet og danne sig et indtryk af dets betydning og de perspektiver, der knytter sig til det.

Ud fra den såkaldte økonomiske sociologis tilgang, som beskæftiger sig med den måde, hvorpå økonomiske relationer og institutioner er forankret i sociale strukturer, argumenterer Granovetter (1995) mod transaktionsomkostningsteoriens snævre antagelser om tillidsbaserede relationer mellem økonomiske aktører. Inden for enklaven støtter man hinanden gennem gensidige ydelser. Relationerne og tillidsforholdene (som især giver sig udslag i finansiering, efterspørgsel, familie/netværk baserede arbejdskraft, erhvervskontakter til hjemlandet) vil derfor ofte blive meget tætte, hvilket, afhængig af organiseringen, vil give forskellige muligheder for udvikling for individet, virksomheden og branchen. På den anden side

kan for tætte relationer og sociale forpligtelser være en hæmsko for udviklingen af etniske virksomheder.

En anden mulig dynamik består ifølge udenlandske erfaringer i, at de mest succesrige etniske iværksættere søger en form for etnisk normalisering – altså en erhvervsmæssig integration, enten ved at flytte deres virksomhed (geografisk) eller ved at skifte branche (Waldinger et al., 1990). Som et eksempel på dette illustrerer Rezaei (2001), den erhvervsmæssige succes som jøderne generelt har opnået internationalt set. Hvor jøderne tidligere havde en position som en isoleret og meget synlig erhvervsenklave, har de gennem en kombination af selverhverv og over tiden med uddannelse opnået en opadgående socio-økonomisk mobilitet, der har ført til en generel integration i mainstreamøkonomien. Dermed har jøderne i dag opnået en position, hvor deres etniske baggrund i erhvervsmæssig sammenhæng er stort set irrelevant. Eksemplet viser, at en etnisk erhvervsenklave med tiden har udviklet sig fra en meget synlig enklave til en situation, hvor jødisk-etnisk baggrund i erhvervsmæssig sammenhæng for majoritetsbefolkningen i dag er stort set irrelevant og usynlig. Hvorvidt der i dag eksisterer en jødisk erhvervsenklave,<sup>10</sup> har Rezaei (2001) forsøgt at afdække igennem en række interviews med repræsentanter fra Det Mosaiske Trossamfund i Danmark.

I andre tilfælde bliver enklaven en hæmsko (ethnic competitive disadvantage) (Wilson 1987) for de etniske erhvervsdrivende dvs., at den hindrer individerne og virksomhederne i at bryde ud af enklaven, således at enklaven bliver en hæmsko med det resultat, at virksomhederne forbliver i deres "segregerede enklaveøkonomi" og aldrig optages i "mainstream-økonomien". Bager (1998) giver tre empiriske illustrationer: Landbrugsandelselskaber i USA, Rotating Credit Associations og de kinesiske restauranter i USA og Europa<sup>11</sup>.

Rezaeis (1998) forståelse af begrebet "integration" i forbindelse med indvandrerjede virksomheder, er den erhvervsmæssige integration, indvandrerjede virksomheder, med tiden bliver optaget i det danske erhvervssystem og blive en del af "mainstream-økonomien". Analysemodellen søger at identificere og sammenligne de forskellige etniske grupper (inkl. danskernes) erhvervssystem, virksomhedernes organisationstype og deres reguleringssystemer, virksomhedernes unikke form, tillidsforholdene blandt medlemmerne af de enkelte indvandrergrupper, netværkets sociale udstrækning (hvilket vil sige de grænser, de forskellige etniske grupper sætter

<sup>10</sup> Pelsbranchen, juvelerer, bankier virksomheder kan være områder omfattet af en jødisk erhvervsenklave.

<sup>11</sup> De tre empiriske tilfælde af organisationsformer og institutionelle mekanismer, som nævnes i Bager (1998) er: 1. Landbrugsandelselskaber i USA (midwest), som præges af Nordeuropæiske traditioner, og som er blevet en accepteret del af det amerikanske business systemet, 2. Rotating Credit Associations, som bruges blandt kinesere og japanere i USA, og som aldrig er blevet accepteret i det amerikanske business-system samt 3. De kinesiske restauranter i USA og Europa, som illustrerer, at en semi-standardisering kan opnås via småvirksomheders uformelle netværk), hvor immigranternes unikke og institutionelt indlejrede konfigurationer af virksomheder og deres reguleringssystemer kan påvirke nationale business systemer.

for at yde deres hjælp til medlemmerne af kernefamilien eller øvrige slægtninge), samt indvandrergruppernes baggrund og livsstil.

Rezaei (1998) argumenterer for, at ”den erhvervsmæssige integration blandt indvandrere”, kan opnås igennem en model, der hviler på 3 centrale teoritraditioner.

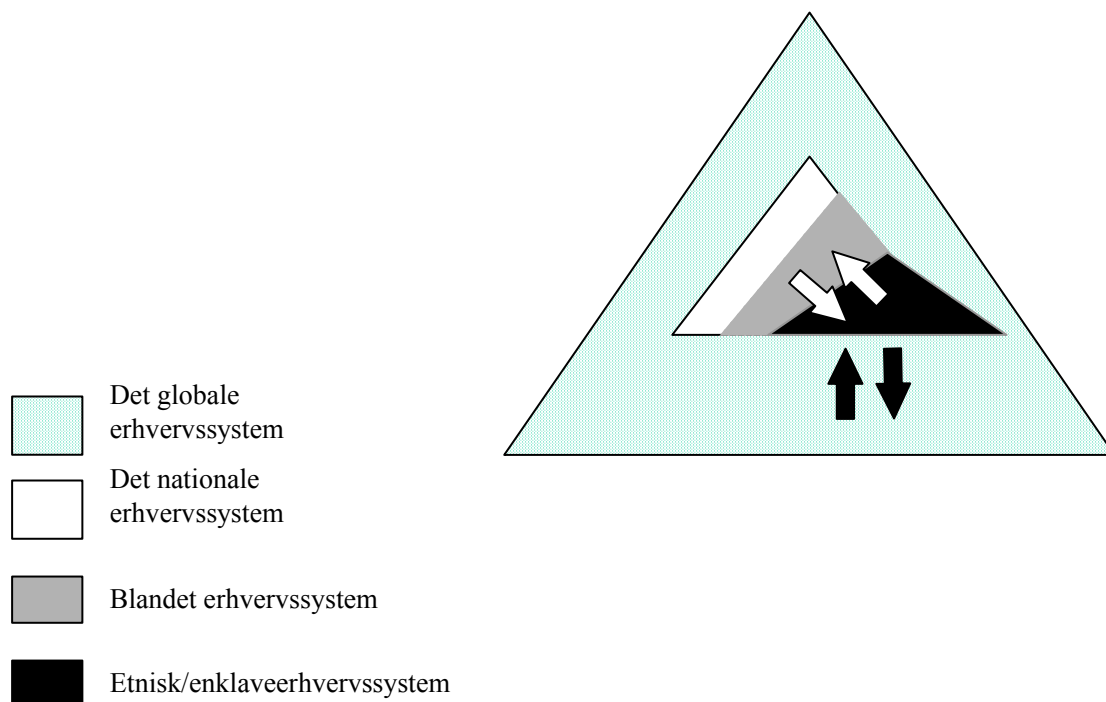
Disse 3 centrale teoritraditioner nævnes som nedenstående:

- Business system-teori (f.eks. Whitley, 1992)
- Organisatorisk netværkteori (f.eks. Perrow, 1992)
- Ethnic Business-teori (f.eks. Portes, 1995)

På baggrund af ovenstående har Rezaei (1998) opstillet en ”integrationsmodel” (jf. figur 2) som danner rammen for samspil mellem det globale erhvervssystem og det nationale erhvervssystem i. De sorte pile viser hvorledes de etniske erhvervsenklaaver både gennem deres bikulturelle og/eller multikulturelle netværk kan påvirke og blive påvirket af både det globale og det nationale erhvervssystem, medens de hvide pile viser integrationen i det eksisterende nationale erhvervssystem. Denne grafiske fremstilling danner således rammen for forståelsen af begrebet ”den erhvervsmæssige integration”.

**Figur 2**

## En model for samspil mellem globale-, nationale- og enklaveerhvervssystemer



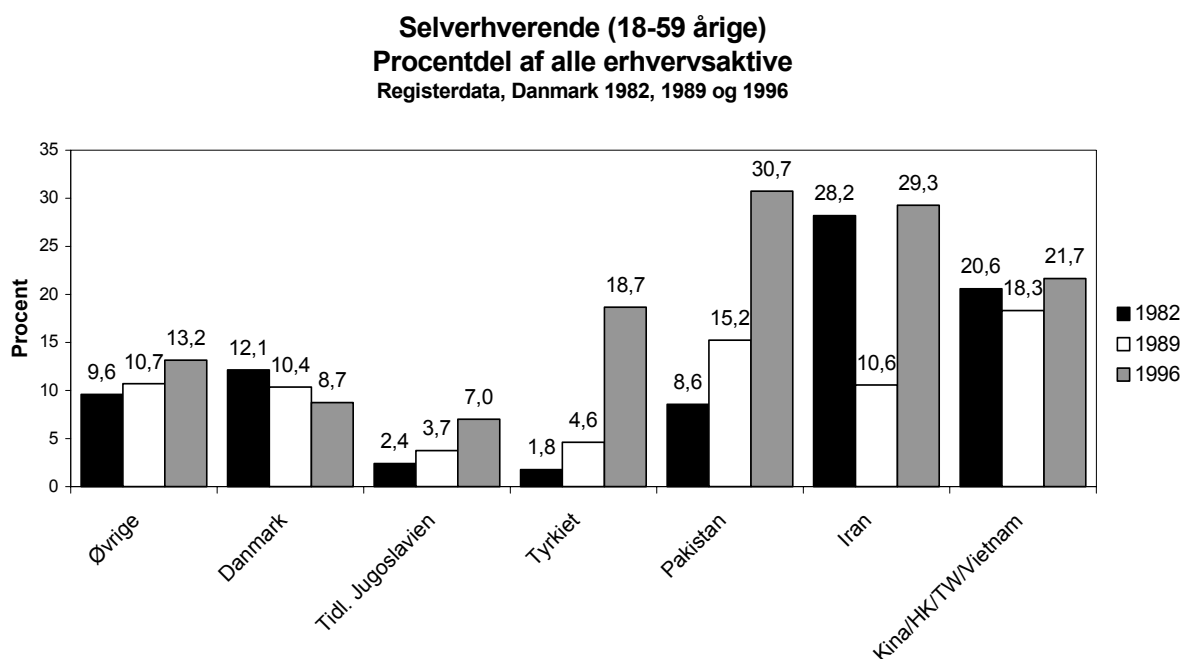
Kilde: Rezaei, S. (1998).

## 8. Udpluk af undersøgelsens resultater

På baggrund af de omfattende empiriske data konkluderer Rezaei (2001), at de fem undersøgte landegrupper (Tyrkiet, Pakistan, eks-Jugoslavien, Iran og Kina) i analyseperioden har opnået forskellige iværksætterrater som følge af valget af forskellige etniske strategier på gruppeniveau. Ligeledes konkluderes det, at alle grupper har haft samme adgang til ejerskab som følge af dansk lovgivning på området. Derfor må der i den enkelte gruppe findes ressourcer eller prædisponerende faktorer, som ikke er umiddelbart synlige, men som bidrager til den forholdsvis høje iværksætterrate og de etablerede virksomheders overlevelse.

Bager og Rezaei har ved hjælp af registerdata påvist en stigning i andelen af selverhvervende indvandrere over en 14-årig periode. Analyserne viser udviklingen af selvstændiges (målt som antallet af ejere af enkeltmandsvirksomheder) andel af alle aktive på arbejdsmarkedet (18-59-årige) fra 1982 til 1989 og videre til 1996 for udvalgte oprindelseslande. Disse resultater er gengivet i figur 3.

**Figur 3 Selverhvervenes procentuelle andel af alle erhvervsaktive**



Kilde: Egne beregninger på baggrund af særkørsel ved Danmark Statistik, Bager & Rezaei (1998, 1999, 2000 og 2001).

Hovedtendensen er at andelen er steget for indvandrere og efterkommere, mens den er faldet for personer af dansk oprindelse, dog med det forbehold at opgørelsen ikke tager højde for at nogle enkeltmandsvirksomheder kan have ændret selskabsform til

anparts- eller aktieselskaber (hvilket sandsynligvis er sket i størst omfang for virksomhedsejere af dansk oprindelse). En anden iagttagelse der springer i øjnene er, at de forskellige indvandrergruppers selverhvervsandel udvikler sig forskelligt. Det tydeligste eksempel på dette er indvandrere fra henholdsvis det tidligere Jugoslavien og Pakistan. De to grupper har befundet sig i Danmark i nogenlunde det samme tidsrum, deres antal har ligget på nogenlunde samme niveau over den observerede periode og de har gennemgået de samme strukturændringer på arbejdsmarkedet. Trods dette har de to grupper valgt to forskellige erhvervsstrategier.

Af figuren fremgår det desuden, at andelen af selverhvervende har gennemgået en markant stigning over årene for tyrkere, pakistanere og iranere<sup>12</sup>.

## **9. Hvem er de selverhvervende og hvorfor bliver de selverhvervende?**

Antallet af virksomheder, der er blevet igangsat af indvandrere siden 80'erne, er stigende. Dog med koncentration indenfor bestemte brancher og geografiske dele af landet og med betydelig variation i andelen af selvstændige erhvervsdrivende blandt de forskellige etniske grupper (Bager & Rezaei, 1999).

De forskellige indvandrergruppers deltagelse i erhvervslivet varierer meget markant, både herhjemme og i udlandet. I den erhvervsøkonomiske og sociologiske litteratur herom, forklares disse forskelle både med gruppekaraktistika (livsform, iværksættererfaring m.m.) og med strukturelle forhold i modtagerlande (juridiske barrierer for udenlandske entreprenører, midlertidige arbejds-/opholdstilladelse, arbejdsløshed m.m.) (Waldinger et al., 1990; Ward et al., 1984).

Rezaei (2001) har forsøgt at svare på spørgsmålet. Spørgsmålet kan umiddelbart ikke besvares ved hjælp af registerdata (i hvert fald ikke alene), derfor, er registerdataene blevet suppleret med en spørgeskemaundersøgelse, i et forsøg på at finde indvandrernes motiver til at blive selverhvervende (jf. afsnittet om datagrundlag). Motiverne kan være mangfoldige, som tidligere nævnt. To hovedforklaringer er hidtil givet: en kulturel forklaring og en strukturel forklaring.

I det følgende er et kort resumé af ovennævnte spørgsmål, som er behandlet i Rezaei (2001), gengivet.

Sammenhængen mellem selverhverv, de selverhvervendes baggrund og deres placering på arbejdsmarkedet er derfor blevet analyseret både på baggrund af registerdata og i forbindelse med spørgeskemaundersøgelsen.

Blandt respondenter finder Rezaei (2001) en overrepræsentation af mænd blandt selvstændige erhvervsdrivende. For fire af de fem grupper, som han undersøger, er kun mellem 5 og 10 procent af respondenterne kvinder. Kineserne udgør en

---

<sup>12</sup> Dykket for iranere i 1989 kan forklares ved, at der før 1982 kun befandt sig godt 200 iranere i Danmark. Dette tal steg markant i perioden fra 1982-89 p.g.a. flygtningestrømmene.

undtagelse – her er over en tredjedel af respondenterne kvinder. Årsagen til kvindernes højere repræsentation blandt kinesere skal findes i, at den barriere der er for kvinder i forbindelse med at blive selvstændige i f.eks. mellemøstlige kulturer ikke genfindes i de sydøstasiatiske. Desuden finder man en høj repræsentation af gifte blandt respondenterne. Pakistanere har her den højeste andel af gifte, samtidig med at der slet ikke findes respondenter i denne gruppe, der lever med en samboende. Ex-jugoslaver har den højeste repræsentation af samboende. Forklaringen på den generelt høje andel af gifte for alle fem grupper findes dels i normative/kulturelle forhold for disse indvandrergrupper, dels at man kan betragte den ægteskabelige institution som en basis for, at etablere en selverhvervende livsform.

Et kig på aldersfordelingen blandt de fem grupper afslører umiddelbart en overrepræsentation af pakistanere i det ældste alderssegment. Dog skal man være opmærksom på, at respondenterne i spørgeskemaundersøgelsen består udelukkende af førstegenerationsindvandrere. Pakistanerne hører til gruppen af de gæstearbejdere, der indvandrede i slutningen af 60'erne/begyndelsen af 70'erne. Gæstearbejdernes børn, som de tog med sig fra oprindelseslandet, har da de blev voksne etableret sig som selvstændige. Det ses for såvel pakistanerne som tyrkerne. For Ex-jugoslavernes vedkommende er det en ældre mellemgeneration (de 31-40-årige), som udgør den største andel af selvstændige i dag.

Iranerne udgør en særlig gruppe, idet de er kommet her til landet som flygtninge og som den seneste gruppe (blandt de 5 undersøgte grupper). Dette afspejles i, at hovedparten af de iranske selvstændige befinder sig i aldersgrupperne mellem 36 og 45 år.

Kineserne er den gruppe af de fem, der historisk har befundet sig længst i landet. Dette afspejles i gruppens aldersfordeling, med en relativt høj andel i det ældste alderssegment. Kineserne er som de eneste ikke repræsenteret i det yngste alderssegment, men fordeler sig ellers jævnt.

**Table 2** Respondenternes fordeling på indvandringsperiode

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Før 1970	19,6%	2,1%	5,1%	0,0%	5,3%
1970-74	23,9%	54,2%	20,5%	2,9%	0,0%
1975-79	21,7%	12,5%	24,3%	0,0%	10,5%
1980-84	8,7%	4,2%	15,4%	26,5%	18,4%
1985-89	8,6%	10,4%	21,8%	54,4%	31,6%
1990-97	17,4%	16,7%	12,8%	16,1%	34,2%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
N	46	48	78	68	38

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse, Rezaei (2001).

Fordelingen på indvandringsperioder afspejler den allerede kendte indvandringshistorie for de fem grupper. En markant undtagelse er den meget høje repræsentation af kinesere i 90'erne. Dette skyldes hovedsageligt familiesammenføringer, men også at nogle kinesere kommer til landet på studieophold og siden slår sig ned som selvstændige.

Tabel 3 viser en sammenlignet logistisk regressionsanalyse baseret på longitudinelle data over selverhvervende i Danmark 1989 og 1996. De betingede sandsynligheder er beregnet på baggrund af om man var selvstændig i 1996 (afhængig variabel). Dette er set i forhold til oprindelsesland (udvalgte), køn, alder, hvorvidt ens far eller mor var selvstændig i 1989, om man er bosat i en lav- eller højkoncentrationskommune i 1996 og ens højeste fuldførte uddannelse i 1996.

Definitionen af en bopælskommune med en høj koncentration af indvandrere og efterkommere er foretaget således: Af alle landets kommuner med mere end 10.000 indbyggere i aldersgruppen 18-59 år, tilhører de 30 kommuner som har den højeste procentdel af indbyggere med indvandrer- eller efterkommer-baggrund en "højkoncentrationskommune". Alle andre kommuner er "lavkoncentrationskommuner".

Sverige er blevet valgt som "offset"-kategori, i den logistiske regressionsanalyse, idet indfødte danskere er ekskluderet fra denne analyse. Dette er gjort fordi en inkludering af danskere ville give en bias på variable som statsborgerskab, indvandringsdato og fødselsregistreringssted, mv. Denne bias forstærkes af, at danskere ville have udgjort over 90% af observationerne. Sverige udgør et godt alternativ, idet fordelingerne af de socio-økonomiske variable svarer godt overens med danskernes.

Hvis man vil beregne en samlet odds-ratio for en kombination af flere parametre, gøres dette ved at multiplicere de enkelte odds-ratio værdier med hinanden. Hvis man f.eks. vil beregne sandsynligheden for at være selvstændig i 1996 for tyrkere i aldersgruppen 34-41 år, som havde en forælder der var selvstændig i 1989, gøres det på denne måde:  $1,339 \times 1,172 \times 2,101 = 3,297$ .

Af tabel 3 ses det, at er man indvandrer eller efterkommer fra Norge, Ex-Jugoslavien, Tyskland, Marokko, Chile eller Sri Lanka, er ens sandsynlighed for at være selverhvervende i 1996 nedsat sammenlignet med Sverige. Er man derimod fra Italien, Tyrkiet, Afghanistan, Irak, Taiwan, Iran, Israel, Libanon, Vietnam eller Pakistan har man en signifikant højere sandsynlighed for at være selverhvervende 1996. Det samme gælder hvis man er mand og ens far eller mor var selverhvervende i 1989. Derimod er sandsynligheden nedsat hvis man befinder sig i aldersgruppen fra 50-59 år, hvis man bor i en højkoncentrationskommune eller hvis man har taget en EFG/mesterlære eller videregående uddannelse.

**Tabel 3** Logistisk regressionsanalyse over selverhvervende Danmark 1989 og 1996, sammenlignet (Longituditionelle data)

	$\chi^2$	Odds Ratio	95% CI	Prob
<b>National oprindelse (udvalgte)</b>				
Statsløs/Palæstina	1,60	0,560	0,228 - 1,377	0,21
Norge	8,71	0,802	0,693 - 0,929	<0,01
Sverige		1,000		
Holland	0,17	1,054	0,824 - 1,346	0,68
Italien	19,04	1,575	1,285 - 1,934	<0,001
Tidligere Jugoslavien	44,87	0,585	0,500 - 0,684	<0,001
Storbritannien	0,08	1,019	0,896 - 1,159	0,77
Tyrkiet	47,37	1,339	1,232 - 1,456	<0,001
Ungarn	0,74	0,855	0,600 - 1,220	0,39
Tyskland (incl. D.D.R.)	20,07	0,778	0,696 - 0,868	<0,001
Marokko	16,40	0,621	0,493 - 0,782	<0,001
Chile	4,62	0,630	0,414 - 0,960	<0,05
Afghanistan	16,96	2,481	1,610 - 3,817	<0,001
Irak	4,74	1,232	1,021 - 1,488	<0,05
Taiwan	5,46	3,155	1,203 - 8,264	<0,05
Hong Kong	NA			
Kina	40,16	2,364	1,812 - 3,086	<0,001
Bangladesh	0,37	1,445	0,439 - 4,762	0,55
Sri Lanka	103,51	0,234	0,177 - 0,310	<0,001
Iran	108,84	1,706	1,543 - 1,887	<0,001
Israel	4,07	1,374	1,009 - 1,873	<0,05
Libanon	14,95	1,276	1,127 - 1,443	<0,001
Vietnam	16,53	1,335	1,161 - 1,536	<0,001
Pakistan	119,93	1,852	1,658 - 2,066	<0,001
Kroatien	2,60	0,389	0,123 - 1,225	0,11
Slovenien	NA			
Bosnien-Hercegovina	0,01	0,899	0,119 - 6,803	0,92
Makedonien	NA			
Serbien-Montenegro	NA			
Somalia	0,47	0,845	0,522 - 1,366	0,49
<b>Køn</b>				
Mand	904,40	2,421	2,283 - 2,564	<0,001
<b>Alder (1996)</b>				
18-25		1,000		
26-33	0,65	1,111	0,861 - 1,435	0,42
34-41	1,50	1,172	0,909 - 1,513	0,22
42-49	0,00	1,006	0,778 - 1,300	0,96
50-59	9,79	0,662	0,511 - 0,857	<0,01
<b>Far/mor selverhvervende (1989)</b>				
Ja	46,34	2,101	1,695 - 2,597	<0,001
<b>Bopælskommune (1996)</b>				
Høj konc. Af indiv./eftk.	5,70	0,933	0,882 - 0,987	<0,05
<b>Højeste fuldførte udd. (1996)</b>				
Folkeskole		1,000		
EFG/Mesterlære	4,00	0,917	0,842 - 0,998	<0,05
Gymnasium	2,72	1,124	0,978 - 1,292	0,10
Videregående	5,23	0,907	0,834 - 0,986	<0,05

**N=104,102** (Antal indvandrere og efterkommere mellem 18 og 59 år, bosiddende i Danmark i begge år).

**Afhængig variabel =**  
Selverhvervende i 1996?

**Model (multivariat):**  
Selverhvervende (1996)  
(Afhængig) =  
- National oprindelse (offset = Sverige)  
- Køn (offset = Kvinde)  
- Alder (1996) (offset = 18-25)  
- Far eller mor selverhvervende (1989) (offset = Ej selverhvervende)  
- Bopælskommune (1989) (Høj/Lav koncentration af indvandrere og efterkommere, offset = Lav)  
- Højeste fuldførte uddannelse (1996) (offset = Folkeskole)

Kilde: Egne beregninger på baggrund af særkørsel ved Danmarks Statistik, Rezaei (2001).

**Således aflæses tabel 3:**

$\chi^2$ -værdien er identisk med parameterens forventede værdi (en binær "dummy"-variabel), (Kilde: SAS/ STAT, Users Guide, vol. 1, ver. 6, 4<sup>th</sup> ed., p.446). Den har et interval gående fra 0 til uendelig.

Jo højere værdi, desto bedre pålidelighed for det enkelte parameterestimat. En værdi på omkring 4 indikerer et "acceptabelt" niveau for pålidelighed (dobbeltsidet  $\chi^2$ -test).

$\chi^2$ -værdien er omvendt proportional med prob-værdien. Sidstnævnte har et interval mellem 0 og 1, dvs. at en lav prob-værdi indikerer en høj grad af pålidelighed. Hvis prob-værdien er mindre end 0,05 svarer det til et "acceptabelt" pålidelighedsniveau. Er den lavere end 0,01 er der tale om et "moderat" niveau, og er den lavere end 0,001 er der tale om et højt niveau.

Odds-ratio-værdien er et udtryk for den estimerede sandsynlighed for, at et brancheskift har fundet sted i mellem de to år, givet den respektive parameter. Det vil f.eks. sige, at hvis en persons far eller mor var selvstændig i 1989 er der 2,101 gange større chance/risiko for at være selvstændig i 1996.

95%-Konfidensintervallet (KI) relaterer til pålideligheden af odds-ratio-værdien.

## 10. Hvorfor vælger nogle indvandrere at blive selverhvervende i et samfund som det danske, hvor de fleste indvandrere kan opnå overførselsindkomster?

Dette spørgsmål behandles ligeledes i Rezaei (2001). Hvis overlevelse er det eneste formål, kunne man, ifølge Rezaei, antage, at forventning om højere indtjening og et stærkt ønske om at være selverhvervende som overordnede motiver, kombineret med begrænset adgang til arbejdsmarkedet. Hvis dette er tilfældet kunne man forvente, at selverhvervende indvandrere som minimum oppebærer indkomst svarende til overførselsindkomst for arbejdsledige og generelt højere bruttoindkomst end lønmodtagere.

Rezaei (2001) påviser i Tabel 4, at forskellen i bruttoindkomst pr. capita for de fem indvandrergrupper sammenlignet med danskfødte og indvandrere fra øvrige lande i 1996. De tre kolonner i tabellen illustrerer tre forskellige socio-økonomiske kategorier: selverhvervende, lønmodtagere og modtagere af overførselsindkomster (herunder privat familieforsørgelse).

Tabel 4 illustrerer, at forventningen om relativ højere bruttoindkomst for selverhvervende bliver indfriet for dansk fødte selverhvervende mens dette ikke er tilfældet for de fem indvandrergrupper. Lønmodtagerne i de fem indvandrergrupper har en indkomst svarende til 70% af den indkomst, danskfødte oppebærer, forklaret ved højere repræsentation i lavlønns arbejdsområder og større andel arbejdsløse, der selv om de oftest er arbejdsløshedsforsikret oppebærer en lavere indkomst end lønmodtagere i beskæftigelse.

Det billede, der tegner sig for selverhvervende er markant forskelligt. Den gennemsnitlige indkomst i de fem indvandrergrupper udgør kun omkring halvdelen af dansk fødte selverhvervendes indkomst. Desuden observeres markante forskelle i gruppernes indbyrdes indtjening, hvor selverhvervende fra det tidligere Jugoslavien oppebærer en indkomst på gennemsnitligt det dobbelte af selverhvervende af iransk oprindelse. Det er ligeledes markant, at selverhvervende i alle fem indvandrergrupper oppebærer en indkomst, der ligger under lønmodtageres i den respektive gruppe. Sidst

nævnte sammenligning skal tages med et vist forbehold, idet lønindkomster er enklere at kontrollere for skattemyndighederne end selverhvervendes indkomster.

Sammenfattende viser tabellen, at der ikke er en økonomisk gevinst ved at etablere sig som selverhvervende. Dette bekræftes ved at sammenligne indvandrere fra det tidligere Jugoslavien og fra Pakistan. De to grupper har siden 1980'erne udvist forskellige indkomststrategier, idet den Pakistanske gruppe i høj grad har satset på etablering af virksomheder, mens gruppen fra det tidligere Jugoslavien hovedsageligt er forblevet lønmodtagere. Pakistanernes indkomst er ikke steget som følge af denne strategi, og gruppen fra det tidligere Jugoslavien har derimod opnået højere indkomst end Pakistanere i alle tre socio-økonomiske kategorier.

**Tabel 4** Gennemsnitlig bruttoindkomst fordelt på udvalgte socio-økonomiske grupper (1996)

	Selverhvervende	Lønmodtagere (inkl. arbejdsløse)	Andre
Iran	104,565	183,451	90,844
Pakistan	136,640	167,867	71,595
Ex-Jugoslavien	176,507	190,794	83,950
Tyrkiet	114,321	166,345	87,912
Kina m.fl.	126,509	181,013	76,587
Danmark	285,242	233,188	95,178
Øvrige lande	189,319	222,590	77,171
Gennemsnit	161,872	192,178	83,320

Kilde: Egne beregninger på baggrund af særkørsel ved Danmarks Statistik, Rezaei (2001).

Det fremgår af tabel 4, at selverhvervende fra den iranske gruppe i snit har en indkomst på kr. 104.565 mens en selverhvervende dansker i snit har en indkomst på kr. 285.242. Blandt de fem indvandrergupper oppebærer selverhvervende fra Ex-Jugoslavien den højeste gennemsnitlige indkomst på kr. 176.507

For alle landegrupper er det gældende, at de erhvervsdrivende har en højere indkomst end samme gruppes medlemmer på overførselsindkomst, og for alle grupper på nær den danske er det gældende, at gruppens medlemmer accepterer en lavere indkomst ved at tage springet som selvstændig frem for en tilværelse som lønmodtager.

Det er markant, at der blandt de fem landegrupper selverhvervende forekommer så stor variation i indkomsten, og lige så markant, at alle fem landegrupper selverhvervende ville opnå en større indkomst såfremt de valgte beskæftigelse som lønmodtager.

Betragtes den økonomiske gevinst hhv. tilsætning for grupperne tegner billedet sig som i Tabel 5.

I Tabel 5 er "R1" beregnet som differencen mellem gruppens gennemsnitlige indkomst som selverhvervende og gennemsnitlige indkomst på overførselsindkomst. "R2" er beregnet som differencen mellem gruppens gennemsnitlige indkomst som lønmodtagere og gennemsnitlige indkomst som selverhvervende. Landegrupperne er listet efter R1.

**Tabel 5** Offeromkostning ved overgang til selverhverv (1996)

(Tallene i parentes angiver de negative værdier)

	R1		R2	
Iran	kr.	13.721	kr.	(78.886)
Tyrkiet	kr.	26.409	kr.	(52.024)
Kina m.fl.	kr.	49.922	kr.	(54.504)
Pakistan	kr.	65.045	kr.	(31.227)
Ex-Jugoslavien	kr.	92.557	kr.	(14.287)
Øvrige lande	kr.	112.148	kr.	(33.271)
Danmark	kr.	190.064	kr.	52.054

Kilde: Egne beregninger på baggrund af særkørsel ved Danmarks Statistik, Rezaei (2001).

Som det fremgår af Tabel 5: er gevinsten mindst ved selverhverv i forhold til overførselsindkomst i den iranske gruppe, hvor en selvstændig erhvervsdrivendes indkomst forøges med ca. kr. 14.000 eller ca. 13% af den indkomst et medlem af den iranske gruppe i gennemsnit modtager på overførselsindkomst. Størst difference mellem indvandrergruppens gennemsnitlige overførselsindkomst og indkomst som selvstændig, registreres i den Ex-jugoslaviske gruppe, hvor forskellen er på kr. 92.000 svarende til 110% af den samme gruppes gennemsnitlige overførselsindkomst.

Ovenstående indikerer, at et økonomisk rationale kun kan forklare de fem indvandrergruppers valg af selverhverv, ved udgangsposition som modtager af overførselsindkomst. Der er ikke nogen økonomisk gevinst ved overgang fra lønmodtager til selverhervende.

Dette underbygges af de meget store og varierende andele af selverhervende i de respektive grupper (jvf. Figur 3) og en arbejdsløshedsprocent, der er stort set ens og meget høj for alle grupperne (jf. Tabel 6). Udgangspunktet for de forskellige grupper er så at sige ens, men gruppernes valg af erhvervsstrategi er varierende.

Jævnfør figur 3, registreres der i den iranske gruppe, at næsten ca. 30% af gruppens erhvervsaktive har etableret virksomhed, med udsigt til en begrænset forøgelse af indtægten, mens den Ex-jugoslaviske gruppe i ringe grad har etableret virksomhed ca. 7% af gruppens erhvervsaktive, på trods af, at gruppens selverhervendes indkomst er ca. 110% større end gruppens gennemsnitlige overførselsindkomst.

Benyttes den omvendte betragtning, nemlig: en overgang fra lønindkomst til selverhverv vil man nå samme resultat. Den gruppe med den mindste tilsætning (Ex-Jugoslavien) er den gruppe, der har den mindste andel af selverhervende. Den gruppe, der har den største tilsætning, ved skift fra lønindkomst til selverhverv (den iranske), der har en relativ stor andel af selverhervende.

Rezaei (2001), skriver endvidere, at tager man udgangspunkt i en strukturel betragtning kombineret med et socialt og erhvervmæssigt netværk i analysen af selverhervende indvandrere, kan man analysere begrundelsen for at blive selverhervende på en mere nuanceret måde.

I tabel 6 præsenterer Rezaei (2001), et mindre antal indvandrergupper fordelt på 5 socio-økonomiske grupper: selverhervende, lønmodtagere, arbejdsløse, personer under

uddannelse og øvrige. Tabellen lavet på baggrund af registerdata og viser alle fra de respektive lande, der er i den erhvervsaktive og er mellem 18-59 år (og derfor naturligvis ikke svarer til tallene præsenteret i figur 3, hvor kun de erhvervsaktive var præsenteret). Tallene er erhvervsfordelt på oprindelseslande og sorteret efter ”andel selvstændige”. Der er medtaget de 9 grupper med størst andel selverhvervende blandt de 18-59-årige i 1996, samt 4 udvalgte lande (rækkefølgen i bilagstabellen fremgår af første kolonne).

**Tabel 6** 18-59-årige fra udvalgte oprindelseslande fordelt på socio-økonomisk gruppe 1996

Rækkefølge	Gruppe <sup>13</sup>	Andel selvstændige	Andel lønmodtagere	Andel arbejdsløse	Andel under uddannelse	Øvrige <sup>14</sup>	Total	N
1	Holland	21,7%	50,3%	23,5%	2,0%	2,5%	100,0%	2.832
2	Kina, folkerep.	13,5%	34,3%	44,6%	6,1%	1,5%	100,0%	1.773
3	Italien	12,7%	42,6%	38,3%	2,2%	4,1%	99,9%	2.323
4	Pakistan	12,4%	28,0%	43,4%	8,7%	7,5%	100,0%	9.250
5	Ægypten	11,9%	32,8%	44,1%	3,6%	7,7%	100,1%	1.071
6	Iran	10,5%	25,3%	44,8%	14,9%	4,6%	100,1%	8.241
7	Israel	10,4%	37,4%	41,5%	4,0%	6,7%	100,0%	1.019
8	Grækenland	10,0%	42,0%	37,7%	2,8%	7,4%	99,9%	779
9	Indien	10,0%	45,7%	30,8%	7,0%	6,6%	100,1%	1.898
...								
16	Vietnam	7,8%	33,1%	42,2%	11,7%	5,2%	100,0%	5.905
...								
21	Tyrkiet	7,5%	32,8%	47,6%	4,1%	7,9%	99,9%	24.144
...								
27	Danmark	6,8%	70,9%	10,2%	5,4%	6,8%	100,1%	2.913.540
...								
48	Jugoslavien	3,3%	43,6%	42,0%	3,1%	8,0%	100,0%	10.407

Kilde: Egne beregninger på baggrund af særkørsel ved Danmarks statistik, Rezaei (2001).

Både gruppen med oprindelse i Kina, Pakistan og i Iran har en høj andel selverhverv, gruppen med oprindelse i Tyrkiet er den største indvandrergruppe i Danmark og endelig har gruppen med oprindelse i Ex-Jugoslavien en meget lille andel selverhvervende.

Det fremgår af tabellen, at der er stor variation i andelen af selverhvervende afhængig af oprindelsesland. For indvandrere/efterkommere med oprindelse i Holland er det 21,7% som for en stor del må formodes at drive landbrug. For samtlige indvandrergrupper ses andelen af arbejdsløse at være højere end for personer med oprindelse i Danmark. For alle indvandrergrupper er andel arbejdsløse væsentligt højere end danskere.

<sup>13</sup> Omfatter kun indvandrergrupper på minimum 500 voksne (18-59årige) i 1996. Samt alle indvandrede fra de omgivne lande uanset aktuelt statsborgerskab.

<sup>14</sup> Øvrige omfatter både personer med overførselsindkomst og under privat forsørgelse.

Ved hjælp af spørgeskemaundersøgelsen, analyserer Rezaei 2001 endvidere, respondenters motiver og baggrund for at blive selvstændige. Analysen er gengivet i det følgende. Fordelingen af svarene på spørgsmålet: "Hvorfor blev du selvstændig", fremgår af Tabel 7.

**Tabel 7** Fordeling af svarene på spørgsmålet: "Hvorfor blev du selvstændigt erhvervsdrivende? (Gerne flere krydser)"

	Ex-Jugoslavien	Pakistan	Tyrkiet	Iran	Kina/Taiwan
Kunne ikke få job i mit fag	15,2%	8,3%	19,2%	36,2%	21,1%
Kunne ikke få job i det hele taget	15,2%	14,6%	24,4%	49,3%	31,6%
Stærkt ønske om at blive selvstændig	78,3%	75,0%	73,1%	59,4%	63,2%
Min familie ønskede det/pressede mig	2,2%	14,6%	11,5%	2,9%	13,2%
Gode indtjenings- og markedsmuligheder	65,2%	47,9%	43,6%	43,5%	50,0%
Forventning om høje	23,9%	27,1%	21,8%	21,7%	26,3%
Andet	21,7%	25,0%	21,8%	15,9%	2,6%
N	46	48	78	69	38

Kilde: Spørgeskemaundersøgelse, Rezaei 2001.

Af fordelingerne fremgår der, at 70,5 % af samtlige adspurgte udtrykte, at de havde haft et stærkt ønske om at blive selverhvervende, medens gode indtjeningsmuligheder har været incitament er for 49,5 % af de adspurgte. For personer med fødested i Eks-Jugoslavien havde hele 78,3 et stærkt ønske om at blive selverhvervende og 65,2 % angav gode indtjeningsmuligheder som incitament til selverhverv. Omvendt har kun 59,4 % af de interviewede med fødested i Iran haft et stærkt ønske om at blive selverhvervende og tilsvarende kun 43,5 % af disse har haft højere indtjeningsmulighed som begrundelse for selverhvervet, ligesom prestige/status også har spillet en mindre rolle for iranerne. Både iranerne og Eks-jugoslaverne adskiller sig desuden med en meget lille andel, hvor familien har været årsag til start af selverhverv.

Derimod har gruppen med iransk herkomst i 49,3 % af tilfældene svaret at manglende mulighed for at få arbejde har været årsag til selverhvervet, hvilket er langt over gennemsnittet på 28,7 %. Tallene indikerer, at iranerne har følt sig erhvervsmæssigt pressede til selverhvervet og således har været mindre motiverede for at starte egen virksomhed end de øvrige grupper. De iranske flygtninge har typisk en karrierelivsform og prioriterer uddannelse og karriereerhverv højt. De har som veluddannede formentlig oplevet større diskrimination i forhold til arbejdsmarkedet end de øvrige grupper. Omvendt har den personlige motivation for Ex-jugoslaverne været meget høj, og der har for disse været et mindre udefrakommende pres. Det manglende pres fra familien stemmer godt overens med, at gruppen har en meget lille andel selverhvervende blandt de erhvervsaktive. Eks-jugoslaverne er oprindeligt lønarbejdere og kommer fra industriområder i det tidligere socialistiske Jugoslavien, de må derfor forventes at være bærere af lønarbejderlivsformen og ikke en selverhvervlivsform. Dette sociale pres for tyrkere og pakistanere og tyrkere viser at erhvervsvalg styres af "opportunity structures" og "group characteristics".

14,6 % af personer med oprindelse i Pakistan har anført et ønske/pres fra familien, som årsag til selverhvervet. Personer med oprindelse i Kina/Taiwan og Tyrkiet har ligeledes en tilsvarende høj andel svar her på henholdsvis 13,2 % og 11,5 %. Dette

indikerer, at selverhvervet for disse 3 grupper i højere grad involverer familien, i modsætning til familiens rolle for selverhvervende med fødested i Iran og Eks-Jugoslavien. De pakistanske selverhvervende har endvidere ikke oplevet manglende jobmuligheder som årsag til valg af selverhverv, hvilket kan skyldes at de har etableret sig som selvstændige tidligere end de andre grupper og dermed i en periode med lavere arbejdsløshed.

Overordnet konkluderer Rezaei (2001), bl.a. på baggrund af ovennævnte resultater, at indvandrere fra forskellige oprindelseslande set i relation til majoritetsbefolkningen for det første har en forskellig sandsynlighed for at etablere sig som selverhvervende. Den logistiske regressionsanalyse viser dels at indvandrere fra 3. verdens lande er mere tilbøjelige til at etablere egen virksomhed, og dels at personer hvis forældre selv er/har været selverhvervende, ligeledes har en større sandsynlighed for at være selvstændige. Denne bekræftelse af de kulturelle forklaringer og livsformsanalysen, henter yderligere støtte i de interviewedes besvarelser. Blandt andet ved et spørgsmål om: faders erhverv, eller familiens erhvervsstatus samt opvækstmiljø i barndommen, fremgår det, at disse har haft en afgørende indflydelse på respondenternes valg af selverhverv som erhvervsstrategi. Kineserne ser ud til nærmest at modsige livsformsanalysen, de har ikke forældre eller opvækstvilkår der peger i retning af selverhverv, hovedforklaringen er formentlig ikke deres ”medbragte bagage” men det der foregår uden for Kinas grænser, den solide selverhvervstradition blandt ”expatriates” og det miljø de plantes ned i for eksempel København, altså mere nogle strukturer, traditioner og dynamikker i modtagerlandet end opvækstvilkår. Iranerne kan man også spørge om ”blocked opportunities” ikke er for simpel en tolkning, måske går de – evt. p.g.a. deres karrierebundne livsform – ind i selverhverv med en anden intention end pakistanerne og tyrkerne, der blot vil være selvstændige: en ambition om vækst og mobilitet, altså at virksomheden mere er et middel for dem end en passion. Dog skal der gøres opmærksom på, at interviews er udført kun med de selvstændige, ikke hele gruppen, og man kan ikke slutte fra det mindretal der bliver selvstændige til hele gruppen.

Undersøgelsen viser også, at indvandrere ramt af arbejdsløshed og/eller er på overførselsindkomst – svarende til blokeret mobilitet – udviser et stort incitament til at etablere sig som selvstændig på trods af at indtjeningen ikke er markant større end passiv offentlig forsørgelse. Denne positive korrelation mellem arbejdsløshed og tendens til selverhverv viser, at andre forhold end rene gruppeegenskaber også påvirker indvandreernes valg af erhvervsstrategi og indirekte mobilitetsstrategi; med andre ord gruppeegenskaber kan ikke stå alene, men skal ses i sammenhæng med de strukturelle muligheder, altså en strukturel forklaring.

De prædisponerende faktorer for eks-jugoslavere, pakistanere og tyrkere synes at være sammenlignelige, idet udgangspunktet for alle tre grupper har været betinget af arbejdsmigration med efterfølgende familiesammenføring. Grupperne bærer desuden præg af at have oprindelse i en afgrænset geografisk område i oprindelseslandet. Grupperne har været igennem de samme arbejdsmarkedsmæssige erfaringer i Danmark og har oplevet nogenlunde de samme marginaliseringsoplevelser på

arbejdsmarkedet. Af de prædisponerende faktorer er der således kun gruppens kultur og aspirationsniveau, som er den faktor, der forklarer det varierede iværksætterrate landegrupperne imellem. Erhvervsstrategien for gruppen har typisk med højt aspirationsniveau været en kombination af selvudnyttelsesstrategien med lav løn, lang arbejdstid og slid og cementeringsstrategien med alliancedannelse i form af familiesammenføring med folk fra samme geografiske område i oprindelseslandet og nære slægtinge.

De prædisponerende faktorer for iranere adskiller sig fra de tre ovennævnte grupper, idet gruppen hovedsageligt består af en stor flygtningegruppe med urban baggrund og høj uddannelsesniveau og derfor har en anderledes baggrund. Den kinesiske gruppe udgøres både af arbejdsmigranter, udvekslingsstuderende såvel som forskellige flygtningegrupper (som hovedsageligt består af etniske kinesere, som kommer fra Vietnam).

De fem landegrupperes evne til at mobilisere ressourcer sammenholdt med deres aspirationsniveau og deres respektive indvandringshistorie er således en forklarende faktor for etablering af virksomheder som værn mod marginalisering. Offentlige tilskudsmuligheder for etablering af virksomheder har i perioden været ens for alle fem landegrupper og kan således forklare en stigning blandt alle grupperne, men den forklarer ikke variationen landegrupperne imellem. Forklaringen skal derfor findes i de enkelte landegrupperes forskellige brug af og struktur i deres respektive sociale såvel som erhvervsmæssige netværk. Pakistanernes relativt høje andel af selverhvervende samt deres relativt høje indtjening i virksomhederne kan således forklares med deres tætte familiære bindinger i netværket og gruppens aspirationsniveau. Dette sammenholdt med forholdene omkring de såkaldte "Baraderi"-grupperinger, hvor der dannes en vis form for økonomisk samarbejde forklarer at gruppen på et tidligere tidspunkt og i større omfang har etableret virksomheder end hhv. den tyrkiske og den eks-jugoslaviske gruppe. Sammenfattende kan det konkluderes, at tilstedeværelsen af økonomiske samarbejdsformer kendt fra oprindelseslandet, som ovennævnte pakistanernes "Baraderi"-organisationer, kan generere opstartsmuligheder for etablering af virksomheder, dette illustreret ved gruppens relativt høje andel af selverhvervende allerede i 1982 før introduktion af erhvervspolitiske instrumenter som iværksætterydelse og igangsætterydelse. De empiriske data indikerer, at for tyrkernes og eks-jugoslavernes vedkommende har introduktion af erhvervspolitiske instrumenter som iværksætterydelse og igangsætterydelse været brugt som kompensation for manglende gruppebaseret økonomisk organisering, og disse to grupper har hhv. næsten femdoblet og næsten fordoblet deres andel af selverhvervende i forhold til gruppens erhvervsaktive i perioden 1989-1996.

Det empiriske materiale indikerer, at flere indvandrergrupperes virksomheder har stor sandsynlighed for at overleve. Dette på trods af lav indtjening i virksomheden og begrænset socio-økonomisk mobilitet. Undersøgelsens resultater viser, at forklaringen herpå er, at stærke familiemæssige og etniske netværk spiller en afgørende rolle foruden arbejdsløshed som en strukturel faktor for virksomhedens overlevelse på kort sigt. Udtrykt i teoretiske termer kan man sige, at den sociale kapital via tillidsbaserede

relationer reproduceres til finansiel kapital også udtryk som, at social adfærd og økonomisk adfærd indlejres i hinanden.

Rezaei (2001), undersøger overlevelsessandsynligheden for forskellige indvandrergrupperes virksomheder, ved hjælp af en række logistiske regressionsanalyser. Nedenstående illustrerer en af disse analyser, som betegner ”overlevelsen” på kort sigt, nemlig fra 1995 til 1996. I nedenstående logistiske regressionsanalyse, med udgangspunkt i en række kendte og redegjorte faktor såsom organisationsformen i bestemte indvandrergrupperes virksomheder, testes påstanden om organisationsformens og arbejdsløshedens betydning for virksomhedernes overlevelse. Igennem andre resultater viser Rezaei (2001), at vi har at gøre med små familieejede foretagender, hvor det er muligt at trække på unikke ressourcer. Det vil i denne forbindelse sige (a) familie og nære slægtninge, (b) folk fra samme egn, og (c) andre fra samme etniske gruppe og/eller samme nationale oprindelse; endvidere er der som følge af tillidsbaserede etniske netværk adgang til favorable lånemuligheder.

Som udgangspunkt antages det, at disse interne og eksterne ressourcer (=arbejdskraft, kapital) har en positiv indflydelse på virksomhedens overlevelse på kort sigt. Eller sagt på anden vis: Etnisk baserede virksomheder udviser en positiv efterspørgselselasticitet efter arbejdskraft og kapital, hvor ikke-etnisk baserede virksomheder forventes at have en negativ eller neutral efterspørgselselasticitet. Dette ræsonnement fører til antagelsen om, at sandsynligheden for at overleve er større for tyrkere, iranere, pakistanere og libanesere, mens vestligt orienterede lande har en lavere overlevelsesrate.

Jævnfør tidligere præsenterede resultater, sandsynliggjordes det at arbejdsløshed var en væsentlig årsag til etablering af egen virksomhed. Desuden påviser Rezaei (2001), at frygten for arbejdsløshed og marginalisering på arbejdsmarkedet kan føre til, at især etniske grupper med høj arbejdsløshed har en større tendens til at oprette egen virksomhed; deraf følger også at selv samme grupper vil have en større overlevelsesrate.

Ifølge Waldinger et al. antages det, at kommuner med en høj andel af indvandrere/efterkommere – alt andet lige – har en større efterspørgsel efter bestemte etniske produkter. Denne formodning efterprøves ved at indlægge en særlig kommunevariabel (jf. afsnit om datagrundlag).

I analysen inddrages variabelen statsborgerskab, som et udtryk for opholdslængde, eftersom man skal have opholdt sig i indvandringslandet i op til flere år før man kan opfylde kriterierne for opnåelse af ”statsborgerskab”. Et positivt signifikant udslag, kan i denne forbindelse tolkes som at længere tids ophold i et land øger kendskabet til dette lands kultur og markedsmekanismer og derfor også virksomhedens overlevelsessevne. At virksomheder overlever kan imidlertid også være en funktion af branche, eftersom nogle brancher er mere markedsfølsomme end andre. For at kontrollere denne faktor er der blevet introduceret en speciel branche-variabel i den logistiske regressionsanalyse.

Den følgende tabel viser resultat en logistiske regressionsanalyse for indvandrerejede virksomheders overlevelse fra 1995 til 1996. Analysen omfatter 7.278 virksomheder og er fremkommet ved hjælp af registerdata. Den uafhængige variabel for de fire analyser, er en binær variabel, som har værdien 0 hvis virksomheden ikke eksisterede i 1996, og værdien 1 hvis den gjorde.

**Tabel 8** Logistisk regressionsanalyse af virksomheders overlevelse  
**Danmark 1995 og 1996, sammenlignet (longitudinelle data)**

	$\chi^2$	Odds Ratio	95% KI	Prob
<b>National Oprindelse (Udvalgte)</b>				
Statsløs/Palæstina	1,16	2,425	0,483 - 12,168	0,28
Norge	0,41	1,109	0,808 - 1,521	0,52
Sverige		1,000		
Holland	0,04	0,952	0,591 - 1,535	0,84
Italien	1,56	0,812	0,585 - 1,126	0,21
Ex-Jugoslavien	0,88	1,194	0,824 - 1,729	0,35
Storbritannien	1,89	0,828	0,632 - 1,084	0,17
Tyrkiet	10,80	1,340	1,125 - 1,595	<0,001
Ungarn	3,67	2,053	0,984 - 4,286	0,06
Tyskland incl. DDR.	4,42	0,785	0,627 - 0,984	0,04
Marokko	0,70	0,820	0,516 - 1,304	0,40
Chile	0,96	1,590	0,628 - 4,029	0,33
Afghanistan	1,05	0,564	0,189 - 1,686	0,31
Irak	5,96	1,599	1,097 - 2,329	0,01
Taiwan	1,39	0,288	0,036 - 2,285	0,24
Hong Kong	NA			
Kina	0,02	1,029	0,704 - 1,504	0,88
Bangladesh	NA			
Sri Lanka	0,12	1,159	0,501 - 2,682	0,73
Iran	21,89	1,663	1,344 - 2,057	<0,001
Israel	0,14	0,891	0,491 - 1,617	0,70
Libanon	23,25	1,920	1,473 - 2,504	<0,001
Vietnam	3,68	0,742	0,547 - 1,006	0,05
Pakistan	18,27	1,614	1,296 - 2,011	<0,001
Kroatien	0,11	0,693	0,076 - 6,282	0,74
Slovenien				
Bosnien-Hercegovina	0,38	2,411	0,148 - 39,211	0,54
Makedonien	NA			
Serbien-Montenegro	NA			
Somalia	1,21	1,778	0,637 - 4,964	0,27
<b>Branche (1995)</b>				
Supermarkeder, kiosker mm.	13,67	2,115	1,422 - 3,146	<0,001
Nærings- og nydelsesmidler	16,12	2,225	1,506 - 3,288	<0,001
Specialforretninger	5,39	1,585	1,075 - 2,338	0,02
Restauranter	13,46	2,056	1,399 - 3,022	<0,001
Cafeterier og grillbarer	14,56	2,075	1,426 - 3,019	<0,001
Fremstilling	1,07	1,269	0,809 - 1,991	0,30
Handel og agentur	13,45	2,057	1,399 - 3,023	<0,001
Taxikørsel	NA			
Anden service	3,40	1,411	0,979 - 2,033	0,07
Rengøring	8,23	2,013	1,248 - 3,246	<0,005
Underholdning/kultur	3,92	2,710	1,011 - 7,267	0,05
Anden transport	3,18	1,754	0,945 - 3,255	0,07
<b>Kommune (1996)</b>				
Høj andel af indv./eftk.	0,16	0,977	0,871 - 1,096	0,69
<b>Statsborgerskab</b>				
Dansk	9,34	0,838	0,748 - 0,939	<0,005

**N=7.278** (antal enkeltmandsejede virksomheder i 1995)

**Afhængig variabel**  
 = Eksisterer virksomheden stadig i 1996?

**Model (multivariat):**  
 Stadigt eksisterende (afhængig) =  
 - National oprindelse (offset=Sverige)  
 - Branche (offset=andre)  
 - Kommune (høj/lav andel af indvandre/efterkommere, offset=lav)  
 - Statsborgerskab (offset=udenlandsk)

**Således aflæses tabellen:**

Se forklaringen til Tabel 3.

Kilde: Egne beregninger på baggrund af særkørsel ved Danmarks Statistik, Rezaei (2001).

Tabel 8 viser værdierne for modellen, med fire uafhængige variable. Variablen national oprindelse, er medtaget, som den eneste uafhængige variabel i analysen. Af den fremgår det, at virksomheder ejet af indvandrere fra Tyrkiet, Irak, Iran, Libanon og Pakistan var signifikant mere sandsynlige overlevende end virksomheder ejet af indvandrere fra Sverige (offset-landet). Ser man isoleret på branchen i 1995 fremgår det, at brancherne supermarkeder/kiosker, nærings-/nydelsesmidler, handel/agentur og underholdning/kultur er signifikant overlevelsedygtige.

Kombineres ovennævnte model med variablerne kommune (høj/lav andel af indvandrere/efterkommere) og statsborgerskab fås den model, der ligger til grund for tabel 8. De samme lande og brancher får signifikante parametre med høj sandsynlighed for overlevelse. Desuden viser det sig, at dansk statsborgerskab signifikant forringer mulighederne for overlevelse.

Ser man alle resultaterne under et, fremgår det at virksomhedsejere af tyrkisk, iransk, pakistansk og libanesisk oprindelse udgjorde de grupper der bedst formåede at holde liv i deres virksomheder mellem 1995 og 1996. Samtidig ses det, at indvandrere fra Tyskland havde en signifikant ringere sandsynlighed for at holde liv i deres virksomheder. Imidlertid kan overlevelse også ses som en form for status quo, idet analysen ikke skelner imellem om virksomheden er ophørt, eller om der er indtruffet en ændring i selskabsformen (f.eks. til ApS eller A/S).

Det faktum at tyrkere, iranere, pakistanere og libanesere udgør de grupper som er de bedste "overlevende" kan imidlertid også ses som et udtryk, at disse grupper holder fast i deres status som selvstændige af frygt for arbejdsløshed. Det er netop disse grupper der er mest udsat for at blive ramt af arbejdsløshed, jf. tidligere præsenterede resultater. Dette kan ses som en overlevelsesstrategi som disse indvandrergrupper vælger, netop som en følge af de strukturelle begrænsninger og muligheder som findes i det omkringliggende samfund.

Forskellen i sandsynlighed for at overleve blandt de forskellige nationaliteter kan også tolkes som en funktion af indvandrerens særlige organisationsform: Det vil sige deres særlige muligheder for at trække på interne og eksterne ressourcer, der er unikke for etniske familievirksomheder.

På baggrund af ovenstående, konkluderer Rezaei (2001), at den relativt høje arbejdsløshed sammenholdt med det generelt lave uddannelsesniveau tegner et billede af en fastlåst social situation. Grupperne har således få muligheder for at genvinde/vinde social mobilitet. Opstart af virksomhed er én af dem, og denne vælges af en ikke ubetydelig del af gruppernes medlemmer.

Hvad angår start af egen virksomhed peger resultaterne på, at blokeret mobilitet i form af begrænset adgang til arbejdsmarkedet er et væsentligt incitament for grupper af indvandrere til at oprette egen virksomhed. Videre fremgår det, at den erhvervsdrivendes familiære og kulturelle baggrund ligeledes øger sandsynligheden for etablering af egen virksomhed. Disse to hovedårsager henholder sig til Waldinger

et al.'s teoretiske nøglebegreber: opportunitetsstruktur og gruppe karakteristika. Endvidere sandsynliggøres det, at forbedrede markedsforhold i form af voksende efterspørgsel efter etniske produkter i takt med den stigende indvandring også fremmer etableringen af indvandrevirksomheder.

Rezaei (2001) undersøger virksomhedernes overlevelse på kort sigt med særlig reference til ressourcemobiliseringsaspektet. Konklusionen er, at foruden arbejdsløsheden som en strukturel faktor spiller stærke familiemæssige og etniske netværk en afgørende rolle for virksomhedernes overlevelse på kort sigt. Udtrykt i teoretiske termer kan man sige, at den sociale kapital via tillidsbaserede relationer reproduceres til finansiel kapital også udtryk som at social adfærd og økonomisk adfærd indlejres i hinanden. Reproduceringsdynamikken hviler imidlertid på nogle ”unikke” men stærkt selektive ressourcer, som på længere sigt ikke i nævneværdig grad bryder med den blokerede mobilitet. Det beror på to indbyrdes afhængige faktorer: en indkapslingseffekt og ideen om stærke versus svage netværk.

Netværksperspektivet og dets betydning for opstart, branchevalg, placering af virksomhed, virksomhedsfinansiering og omsætning behandles ligeledes i Rezaei (2001), som derefter bidrager yderligere til at kvalificere diskussionen angående opadgående versus nedadgående socio-økonomisk mobilitet.

Rezaei (2001), efter at have påvist betydningen af etniske netværk alias ”unikke ressourcer” på kort sigt (1995-1996), påviser betydningen af virksomhedsspecifikke karakteristika for overlevelsen på længere sigt (1992-1996). Disse resultater er omfattende og derfor refereres kort, at virksomhedernes overlevelse på lang sigt viste, at virksomheder ejet af tyrkere, iranere og pakistanere i højere grad end virksomheder ejet af indvandrere fra andre lande formåede at få deres virksomheder til at overleve mellem 1992 og 1996.

De empiriske data bekræfter tilstedeværelsen af en form for ensliggørelse. Den viser sig ved, at indvandrere fra bestemte oprindelseslande har en tendens til at koncentrere sig i bestemte brancher. Desuden viser analysen, at indvandrere fra Tyrkiet, Pakistan og Iran i højere grad er tilbøjelige til at forblive i den samme branche end indvandrere fra andre lande. Tendensen til denne brancherelaterede indkapsling bekræftes yderligere af, at virksomheder i de traditionelle indvandrerbrancher ikke har været i stand til at øge antallet af ansatte. Virksomhederne har heller ikke formået at øge deres egenkapital, balancesum og overskud.

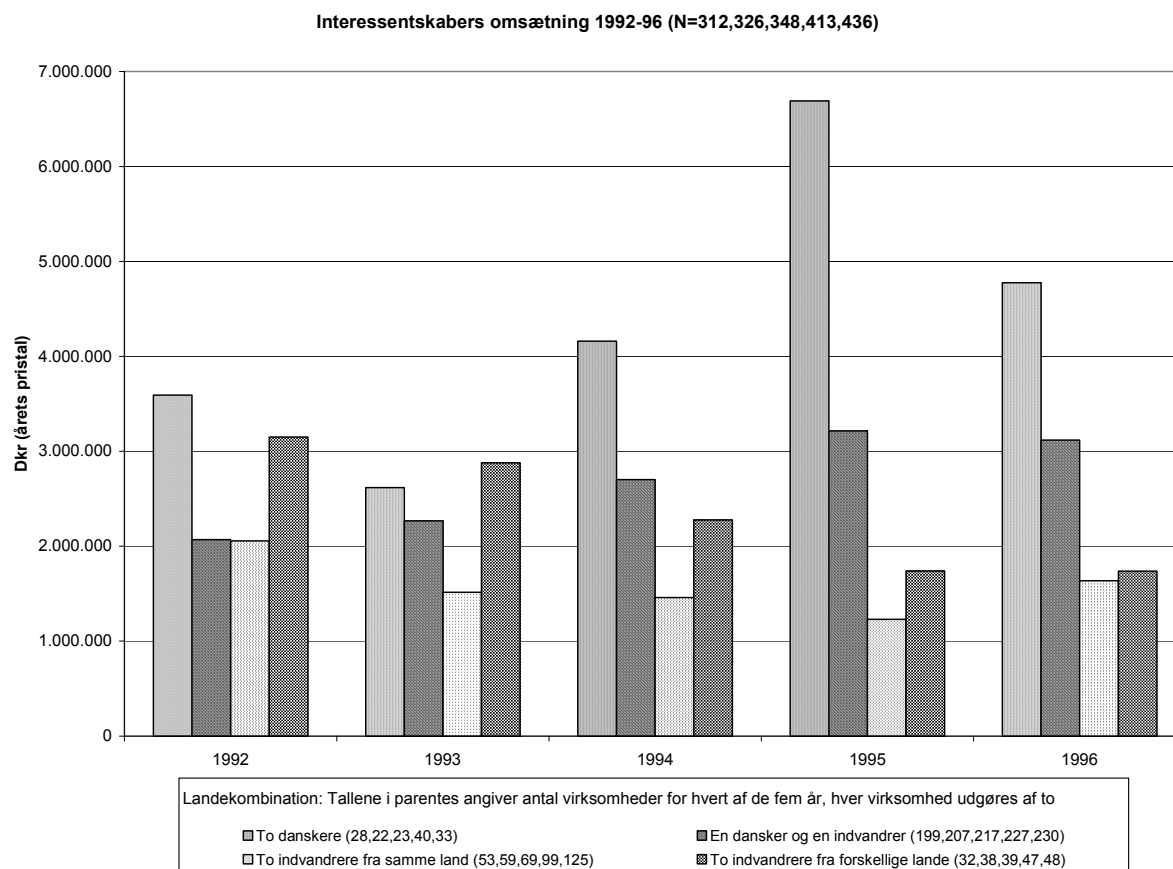
Analyserne af de fem landegrupper branchevalg viser, at virksomhedsejerne har en tendens til at koncentrere sig i få brancher. Ved hjælp af en række logistiske regressionsanalyse af brancheskift påviser Bager & Rezaei (1999, 2000) og Rezaei (2001), at tyrkere, pakistanere og iranere også har en tendens til at vedblive med at være i den samme branche. De logistiske regressionsanalyser af økonomiske nøgletal (analyserne er omfattende og derfor ikke inddraget her), Rezaei (2001), viser samtidig, at de samme tre landegrupper har en signifikant ringere sandsynlighed for at opnå stigninger i disse nøgletal, end de andre landegrupper. Dette underbygger en

bekræftelse af en tese vedrørende specialisering i bestemte brancher som et element i en ”selvindkapslings”-effekt, der i højere grad virker hæmmende end fremmende på selverhvervende indvandreres socio-økonomiske mobilitet.

Dette kan tilskrives den enkelte landegrupes brug af sit eget netværk og trækning på de fælles gruppebaserede migrationsbetingede diaspora ressourcer, som genereres i gruppen.

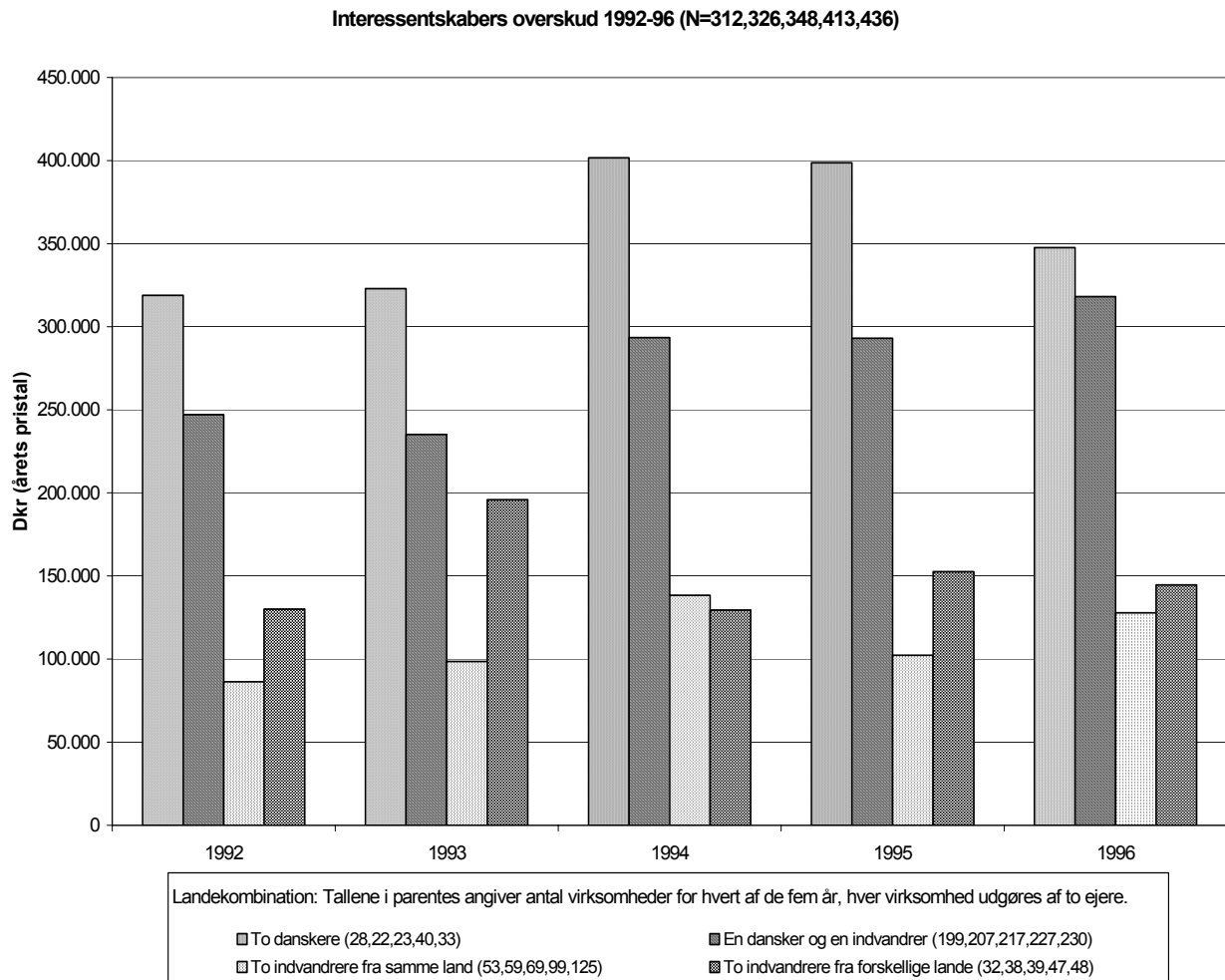
Rezaei (2001) påviser, at der for det enkelte individ er tale om forskellige former for netværksrelationer, afhængig af den situation, den enkelte befinder sig i. Analysen viser dog, at der mellem de fem lande, der indgår i analysen, er forskelle i sammensætningen og brugen af netværkene. Netværksanalysen viser vigtigheden af familiemæssige relationer i forbindelse med opstart af virksomheden som en mobilitetsressource. Dette gælder både i forbindelse med opstart af virksomheden og i forbindelse med den daglige drift. Desuden påvises, at virksomhederne først og fremmest rekrutterer deres ansatte inden for den nærmeste familie. Sammenholder man disse resultater med den registerbaserede analyse af interessentskaber (Rezaei, 2001) ses det, at det netop er de virksomheder, som har et ejerskab bestående af to indvandrere fra samme land, der over en femårig periode klarer sig dårligst både med hensyn til omsætning og overskud. Figur 4 viser fordelingen af interessentskabernes omsætning fra 1992 til 1996.

Af hensyn til det relativt lave antal virksomheder der er tale om, i henhold til Danmarks Statistiks retningslinier om ikke-identificerbarhed, er det kun to af de analyserede forhold der præsenteres her, nemlig disse virksomheders omsætning og overskud. Bemærk at N-værdierne er antallet af virksomheder – antallet af virksomhedsejere er det dobbelte af N-værdierne. Grunden hertil er, at der er relativt få virksomheder med to danske ejere er, at der er foretaget en uvægtet optælling af 5% samplet af danskere. Desuden er der taget hensyn til de branchemæssige forskelle således at kun virksomheder fra en bestemt underkategori på en 4-cifrede brancheniveau er inddraget.

**Figur 4 Interessentselskaber fordelt på omsætning og nationalitet**

Som det fremgår af figuren klarer virksomheder, der ejes af to danskere sig generelt bedst m.h.t. omsætning. Virksomheder der ejes af to indvandrere fra forskellige lande klarer sig pænt i de to første år af perioden, men bliver i 1994 overhalet af virksomheder, der ejes af en dansker og en indvandrere. Virksomheder der ejes af to indvandrere fra samme land klarer sig gennemgående dårligst sammenlignet med de andre kombinationer.

Figur 5 viser hvordan interessentskabernes overskud fordelte sig fra 1992 til 1996.

**Figur 5 Interessentskaber fordelt på overskud og nationalitet**

Som det ses er det igen virksomheder med to danske ejere, der placerer sig højest over alle fem år hvad angår overskuddet, men til forskel fra situationen med omsætningen, er det nu virksomheder der ejes af en dansker og en indvandrer der placerer sig næstbedst i alle årene. På en tredjeplads kommer virksomheder, der ejes af indvandrere fra to forskellige lande, undtagen i 1994, hvor det er virksomheder der ejes af to indvandrere fra samme land, som ellers placerer sig på en sidsteplads i alle de andre år.

På baggrund af ovenstående, bekræfter Rezaei (2001) tesen om netværkets dobbeltsidige funktion, nemlig som ressource allokeringende på kort sigt, f.eks. i forbindelse med opstartsfasen, hvor indvandrere trækker på de stærke familiemæssige og monoetniske relationer og som hæmsko på længere sigt, da familiemæssige, monoetniske og sociale forpligtigelser sætter en stopper for virksomhedernes udvikling og dynamik.

Desuden påviser den geografiske del af netværksanalysen imidlertid, at de fem landegrupper placerer deres virksomheder og deres bopæle i ganske bestemte mønstre.

Dette kunne tyde på, at der på dette punkt finder en ensliggørelse sted. Desuden fremgår det af analysen, at fire af de fem oprindelseslande (alle undtagen kineserne) orienterer deres virksomhedsplacering mod bestemte centre af det indre København. Kineserne, derimod, orienterer sig i en ring omkring disse centre og ellers uden for de områder, hvor de fire andre oprindelseslande har koncentrationer.

På baggrund af spørgeskemaundersøgelsen påviser Bager & Rezaei (1999, 2000, 2001) og Rezaei (2001) desuden, at pakistanske og tyrkiske selverhvervende skiller sig markant ud fra andre grupper i deres interaktion med selverhvervende fra egen gruppe, her brugt som indikator for bindingen til netværket. Samme grupper har for en stor dels vedkommende opgivet lån og gaver fra familie som finansieringskilde ved opstart af virksomheden, og måske væsentligst i den erhvervsrelaterede analyse af netværksbindinger, indikerer disse to grupper, at finansieringsklubber i høj grad er baseret på familiære relationer, såvel i Danmark som på tværs af landegrænser.

I skærende kontrast til disse landegrupperes tætte netværksbindinger, står det faktum, at selverhvervende fra eks-Jugoslavien og Iran øjensynligt er de grupper, der har mindst kontakt til andre selverhvervende. Over en femtedel af disse grupperes selverhvervende mødes næsten aldrig med andre selverhvervende.

Sammenholdes ovenstående med det faktum (jvf. Rezaei, 2001), at selverhvervsfrekvensen så vel som virksomhedernes overlevelsesgrad er høj i de grupper, der har de tætteste bindinger i netværket, kan det konkluderes, at netværket stimulerer til opstart af virksomhed og støtter denne efter opstarten.

Generelt konkluderer Rezaei (2001), at en presset situation, som eksempelvis indvandreres marginalisering i et modtagerland, bevirker, at grupperne gennem fælles referencerammer – såsom sprog, religion, tilhørsforhold til bestemte regioner i oprindelseslandet – appellerer til den indbyrdes ”afgrænsede solidaritet”, som bekræfter dette fællesskab og gør det stærkere. Den derigennem opståede tillid giver sig udslag i dannelsen af tætte netværksrelationer. Den risikonedsettelse, som tillid indebærer, gør, at grupperne lukker sig inde i sig selv. Dette fører til, at den information, der cirkuleres mellem gruppemedlemmerne, forbliver ensidig og monoetnisk.

Indvandrergruppernes karakteristika og de muligheder, som ligger i det omkringliggende samfund, danner baggrund for indvandrergruppernes erhvervsstrategier. Indvandrergrupperne kan trække på deres sociale og erhvervs-mæssige netværk som en ressource for opnåelse af socio-økonomisk mobilitet. Disse relationer er tillidsbaserede og fungerer som en indlejringsmekanisme mellem det sociale og det erhvervs-mæssige netværk.

Sammenfattende viser studiet af de indvandrerejede virksomheder, at der generelt er en tilbøjelighed for disse virksomhedsejere til at indgå i tætte sociale og erhvervs-mæssige netværk inden for deres egne etniske grupper. Dette ses også i kraft af den tendens, der er til koncentration af disse virksomheder i bestemte brancher.

Disse netværk udgør en ressource i forhold til social mobilitet, særligt i forbindelse med virksomhedernes etableringsfase. På længere sigt vil de imidlertid også virke forstærkende på ”selv-indkapslings”-effekten, idet disse netværk har en tendens til at lukke sig om sig selv.

De indvandrere, der formår at skabe sociale og erhvervsmæssige netværksrelationer til danskfødte og til indvandrere fra andre oprindelseslande, opnår således et ”break-out” fra ”selvindkapslingen” i kraft af et mere heterogent netværk, tilførsel af flerkulturelle kompetencer, hvor nye informationer og ideer kan udveksles. Dermed opnår disse grupper en opadgående socio-økonomisk mobilitet.

Set i et længere perspektiv ligger der for indvandrergrupperne et stort potentiale for ”break-out” og øget socio-økonomisk mobilitet i, at der også blandt andengenerationsindvandrere (inkl. efterkommere) er en stor andel, der etablerer sig som selverhvervende. Denne gruppe har igennem deres primære socialisering opnået et kendskab til det danske sprog, kultur og vaner samt et generelt højere uddannelses- og kvalifikationsniveau. Dette gør dem bedre i stand til at overvinde strukturelle barrierer og at skabe etnisk heterogene netværksrelationer. Indvandrergruppernes socio-økonomiske mobilitet er således også en generationsmobilitet.

## **11. Perspektivering, policy-anbefalinger og behov for supplerende forskning**

Etablering af virksomheder blandt indvandrere har været stigende igennem de senere år, og intet tyder på, at denne tendens aftager, snarere tværtimod. Uanset begrundelse, er det et faktum, at antallet af indvandrerejede virksomheder har været stigende i de seneste år. Denne fremvækst af en underskov af indvandreraktiviteter i den danske erhvervsstruktur rejser, udover spørgsmålet om ”hvorfør er nogle grupper af indvandrere meget aktive som iværksættere, medens andre er ret inaktive?” en række andre interessante forskningsemner. Bager & Rezaei (1998, 1999, 2000, 2001) og Rezaei (2000, 2001a, 2001b) har ved hjælp af omfattende datakilder, jvf. metode afsnit, beskæftiget sig med følgende forskningsspørgsmål:

Hvordan er samspillet mellem arbejdsmarkedsforhold og indvandreraktiviteternes udbredelse?

Vil indvandreraktiviteter kun få udbredelse i marginale erhvervsområder eller vil de efterhånden også brede sig i højteknologiske og mere kapitalkrævende brancher?

Skaber indvandreraktiviteterne øget samhandel med oprindelseslandene og med indvandreraktiviteter i andre europæiske lande?

Hvordan samarbejder de erhvervsdrivende inden for og på tværs af etniske grupper?

Udover disse erhvervspolitiske spørgsmål åbner studiet af indvandreraktiviteter for en række teoretiske vinkler, fordi indvandreraktiviteter ofte er anderledes end andre virksomheder. Især på fire områder er dette udtalt: (1) via den tætte

sammenvævning mellem erhvervsnetværk og sociale netværk, som åbner for en bedre teoretisk forståelse af sociale netværks betydning i erhvervslivet; (2) via omplantningen af mennesker fra én erhvervsstruktur til en eller flere andre, som kan ses som et naturligt eksperiment udi betydningen af den omgivende erhvervsstruktur i forhold til socialt indlejrede erhvervsøkonomiske kompetencer; (3) via afgrænsningen af indvandervirksomheder i såkaldte etniske erhvervsenklaaver, der kan øge indsigten i den måde erhvervssystemer afgrænses på i en globaliseret økonomi; og (4) via indvandervirksomheders medfødte internationale relationer, som kan bidrage til en mere nuanceret teoretisk forståelse af mindre virksomheders rolle i internationaliseringsprocessen.

Der er kun få/små begyndende tegn på, at indvandrere i stor stil vælger at etablere virksomhed i andre brancher end de hidtil kendte. Det er således tænkeligt, at koncentrationen i disse brancher på kort sigt vil øges. Denne udvikling vil medføre skærpet konkurrence, med faldende indtjening til følge, der igen vil medføre lukning af virksomheder. De, der overlever, har mulighed for at specialisere sig inden for branchen, etablere større enheder eller ”inddrage” endnu et eller flere led i værdikæden. Vi kan således forvente flere indvandrerjede virksomheder i engros- og produktionsleddet som forsyning til de brancher, hvor indvandrerjede virksomheder allerede er rigt repræsenteret.

Den skærpede konkurrence i de nævnte brancher vil også i nogen grad føre til etablering i andre brancher, i det omfang der i netværket opstår efterspørgsel efter ydelsen/produktet, og i det omfang netværket besidder viden og ressourcer til at støtte sådanne virksomheder.

Ovenstående vil ændre markedsorientering for nogle indvandrerjede virksomheder. Nyetablerede virksomheder i engrosled eller servicefag vil imidlertid også i fremtiden operere ud fra en indkapslet markedsorientering, idet det kan antages, at medarbejdere og kunder vil have indvandrerbaggrund i virksomhedens opstartsfasen.

For de mange virksomheder inden for detailhandlen, vil markedsorienteringen næppe ændres væsentligt. De vil være tvunget til at penetrere deres nuværende kundesegment dybere og har så at sige kun mulighed for at justere prisparameteren og produktparameteren. Strukturen i gruppernes virksomheder vil næppe forandres stort. Indvandrerjede detailhandelsvirksomheder vil hovedsageligt udgøres af mange små virksomheder. Flere af disse vil imidlertid specialisere sig yderligere, nogle få vil ekspandere til supermarkedslignende forretninger, og nogle få vil vokse til engroshandlere.

Set i en værdikædebetraktning vil de indvandrerjede virksomheder etablere sig i stadig flere led af værdikæden inden for de kendte brancher.

De ensidige informationer/ressourcer, der er til stede i netværket, sætter grænser for, hvilke brancheskift, der er realistiske for den enkelte, og som accepteres/støttes af

netværket. Imidlertid vil den ovenfor beskrevne koncentration i få brancher forcere til brancheskift eller nyetableringer i andre brancher.

Over tid vil der imidlertid genereres viden og erfaringer fra andre brancher i netværket såvel som viden og erfaring opnået på tværs af andre indvandrergrupper, og der vil forekomme etableringer i nye brancher. Internationale erfaringer peger på byggebranchen, auto- og transportbranchen som nærliggende.

Den yngre generation med indvandrerbaggrund viser for flere grupper villighed til at etablere virksomheder. Det kan forventes, at disse hovedsageligt etableres i "faderens" forbillede, men det højere uddannelsesniveau og mangesidige muligheder for at indsamle informationer giver også muligheder for etablering i andre brancher.

I det omfang den yngre generations virksomheder etableres med støtte fra det lukkede etniske erhvervsnetværk, vil netværkets præferencer og normer forlanges afspejlet i virksomhedens strategi og struktur.

I det omfang den yngre generation selv vil være i stand til at mobilisere de nødvendige ressourcer, vil denne have mulighed for at vælge frit.

De indvandrerjede virksomheder vil øjensynligt kun afetnificeres i det omfang, dette medfører forbedrede markedsbetingelser. Resultater af analyserne udført af Rezaei (2001) påviser, at præferencer for gruppens værdier og normer giver sig udslag i selektiv rekruttering af arbejdskraft inden for egen familie, etnisk gruppe eller etnisk erhvervsnetværk. For mange virksomheder kan det således tænkes at afetnificering vil tage flere generationer, og at den, når det sker, kommer inde fra netværket, og er betinget af ægteskab og ægteskabsalliancer på tværs af indvandrergrupper. På denne måde omstruktureres de lukkede netværk, og de nye strukturer åbner mulighed for tilstrømning af varierende og flersidig information.

Sættes de i analysernes fundne sammenhænge i lyset af den generelle inddragelse af indvandrere på arbejdsmarkedet, ville en stimulering til etablering og støtte til drift af selverhverv blandt indvandrere skaffe job til personer fra indvandrergrupperne.

Støtten eller den stimulans, der kan fremme virksomhedernes vækst, skulle i så tilfælde indordne sig under netværkets præmisser. Den ressource, der øjensynligt mangler i netværket, er information og kvalifikationer. Gennem opkvalificering af de selverhvervende med indvandrerbaggrund og tilførsel af informationer om markedet, organisering mv. kunne det forventes, at de selverhvervende ville øjne nye markedsmuligheder og turde tage udfordringer op som for nærværende findes uoverskuelige.

Netværkets erkendelse af behovet for forandring og anerkendelse af tiltaget er imidlertid essentiel. Informationerne og opkvalificeringen skal således "komme indefra" og kan ikke distribueres i den kontekst hvor i disse normalt distribueres. Sagt på en anden måde er det en bottom-up proces, der kan stimulere til optagelse og

anvendelse af ny viden. En top-down proces og den klientgørelse, processen afstedkommer, ville få netværket til at kigge indad og forstærke de allerede stærke bindinger med yderligere selvindkapsling til følge.

Tiltaget skal bære præg af ”ligestilling gennem forskelsbehandling”, hvor en erkendelse fra omgivelserne af sproglige og andre kulturelle forskelle med efterfølgende initiativer til at imødekomme disse ville stille den selverhvervende med indvandrerbaggrund lige med den danskfødte. Tiltaget ville således give den selverhvervende med indvandrerbaggrund en supplerende informationskilde og give den selverhvervende en opkvalificering med mulighed for break-out.

Der kan næppe findes erhvervspolitiske argumenter for at iværksætte et sådant tiltag. Det er jo påvist, at indvandrerejede virksomheder fra de fem landegrupper har større sandsynlighed for at overleve end andre nyetablerede virksomheder. Argumentet for et sådant tiltag er arbejdsmarkedspolitisk. Det etablerede arbejdsmarked er ikke i stand til at nedbringe den markant høje arbejdsløshed i de fem landegrupper, mens vækst i og etablering af indvandrerejede virksomheder vil medføre øget beskæftigelse i de respektive grupper.

Indtil videre har forskningsfeltet kun i begrænset udstrækning været genstand for systematisk udforskning i Danmark, medens samfundsforskere i udlandet, og ikke mindst i USA, i mange år har interesseret sig for fænomenet. Dette har naturligvis kastet en række empiriske og teoretiske resultater af sig, som dette projekt har kunnet tage afsæt i. Imidlertid kan resultater fra udlandet kun med forsigtighed overføres til danske forhold, fordi samfundsstrukturer og erhvervsforhold er forskellige. Derfor kan man ikke undvære en dansk forskningsindsats på feltet. Omvendt kan det af flere grunde også være interessant for forskere i andre lande at få Danmark ”på banen”:

- (1) fordi det danske samfund på få årtier har undergået en forandring fra at være udpræget mono-kulturelt til at have et betydeligt multikulturelt islæt;
- (2) fordi den danske velfærdsstat er så udbygget og omfattende; og
- (3) fordi forskerne i Danmark, i modsætning til de fleste udenlandske forskere, har mulighed for at gennemføre longitudinale registeranalyser på basis af socioøkonomiske data af samtlige borgere i landet. Forskningen i de fleste andre lande lider under, at registeranalyse kun i meget begrænset omfang er muligt, således at man har måttet bygge på mere usikre og begrænsede datakilder, især interviewundersøgelser.

I lighed med mange andre forskere (Aldrich, Bager, Burt, Granovetter, Light, Perrow, Portes, Putman & Waldinger) anser Rezaei (2001) fremtidens samfund som ”Netværksamfundet”. Her vil individers kontakthaver i arbejdslivet og privatlivet i stigende grad være defineret af relationelle identiteter, der etableres og forhandles i eksempelvis virtuelle/urbane/interesse netværk. På denne baggrund anbefales yderligere forskning inden for det erhvervsøkonomiske og netværksteoretiske retning,

hvor krydsfeltet mellem den sociale sfære (fritidslivet) og den offentlige sfære (arbejdslivet) bliver genstand for forskning, således at indvandrergruppernes lukkede sociale- og erhvervsnetværk kan kortlægges.

En analyse af netværks beskaffenhed og karakteristika kan således betegnes som dels orienteret mod fremtidens samfund og samtidig anvendelig til at afdække de sociale relationer som individer navigerer i – i dagens Danmark.

## Litteraturliste

- Aldrich, H.E. (1980). Asian Shopkeepers as a Middleman Minority: A Study of Small Businesses in Wandsworth, in: Evans, A. and Eversley, D. (eds.) *The Inner City: Employment and Industry*, pp. 389-407. London: Heinemann.
- Aldrich, H.E., Cater, J., Jones, T. and McEvoy, D. (1981). Business development and self-segregation: Asian enterprise in three British cities, in: C. Peach, V. Robinson and S. Smith (Eds) *Ethnic Segregation in Cities*. pp. 170-190. London: Croom Helm.
- Aldrich, H., Cater, J., Jones, T. and McEvoy, D. (1982). Asian Immigrant Business in British Cities, unpublished paper to British Association for the Advancement of Science, University of Liverpool.
- Aldrich, H., Cater, J., Jones, T. and McEvoy, D. (1983). From Periphery to Peripheral: The South Asian Petite Bourgeoisie in England, in Simpson, I.H., and Simpson, R. (eds.) *Research in the Sociology of Work Vol 2*, JAI Press, 1-32
- Aldrich, H.E., Cater, J.C., Jones, T.P., McEvoy, D. and Velleman, P. (1985). Ethnic Residential Concentration and The Protected Market Hypothesis, *Social Forces*, 63, 996-1009.
- Aldrich, H.E., Cater, J.C., Jones, T.P., McEvoy, D. and Velleman, P. (1986). Asian Residential Concentration and Business Development: An Analysis of Shopkeepers' Customers in Three Cities, *New Community*, 13, 1986-87, 52-64.
- Aldrich, H., Jones, T. and McEvoy, D. (1984). Ethnic advantage and minority business development, in: R. Ward and R. Jenkins (Eds). *Ethnic Communities in Business*. pp. 189-210. Cambridge: Cambridge University Press.
- Aldrich, H. and Waldinger, R. (1990). Ethnicity and entrepreneurship, *American Review of Sociology*, 16, pp. 111-135.
- Aldrich, H., Zimmer, C. and McEvoy, D. (1989). Continuities in the study of ecological succession: Asian businesses in three British cities, *Social Forces*, 67, 920-944.
- Aktar, C. and N. Ögelman (1994). "Recent developments in East-West migration. Turkey and the petty traders", *International Migration*, 32(2):343-354.
- Amersfoort, H. van (1982). *Immigration and the Formation of Minority Groups. The Dutch Experience 1945-1975*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Anwar, M. (1996). *British Pakistanis – Demographic, Social and Economic Position*. Warwick: Centre for research in ethnic relations.
- Ardener, S. (1964) The comparative study of rotating credit associations, *Journal of the Royal Anthropological Institute*, 94(2): 201-229.
- Bager, T. (1998). Migrants as carriers of institutional and organisational forms. Papers, migration No. 28, Danish Centre for Migration and Ethnic Studies. Esbjerg: South Jutland University Press.
- Bager, T., Rezaei, S. (1998). *Indvandringens økonomiske konsekvenser i Skandinavien*, Sydjysk Universitetsforlag, Esbjerg.
- Bager, T. & Rezaei, S. (1999): Immigrant business in Denmark: The importance of local, national and international linkages (unpublished paper to EGOS Colloquium, July 4<sup>th</sup>-6<sup>th</sup>, Birmingham)
- Bager, T. & Rezaei, S. (2000). Immigrant businesses in Denmark: Captured in marginal business fields? paper presented at the 11<sup>th</sup> Nordic Conference on Small Business Research, Aarhus, Denmark, June 18<sup>th</sup>-20<sup>th</sup> 2000.
- Bager, T., & Rezaei, S. (2001), *Indvandrervirksomheder i Danmark*, CESFO, Syddansk Universitet.
- Bailey, N., Bowes, A. and Sim, D. (1995). The Chinese community in Scotland, *Scottish Geographical Magazine*, 110, pp. 66-75.

- Bains, H. (1988). Southall youth: an old-fashioned story, in: Cohen, P. and Bains, H. (eds.). *Multi-racist Britain*, pp. 226-243. London: Macmillan.
- Bajaj, K. & Laursen, H.S. (1988). *Pakistanske kvinder i Danmark: deres baggrund og tilpasning til det danske samfund*. Esbjerg: Sydjysk Universitetsforlag.
- Baker, A. M. (1982). Ethnic enterprise and modern capitalism: Asian small businesses, *New Community*, 9, 478-486.
- Ballard, R. and Ballard, C. (1977). *The Sikhs*. In J. L. Watson (ed). *Between Two Cultures*, Oxford, Blackwell. 21-56.
- Barth, F., (1969), *Ethnic Groups and Boundaries, The social organization of culture difference*, Universitets forlaget, Norway.
- Barrett, G.A., Jones, T.P. and McEvoy, D.(1996). Ethnic minority business: theoretical discourse in Britain and North America, *Urban Studies*, 33, pp. 783-809.
- Barrett, G., Jones, T. and McEvoy, D. (1997). *Ethnic Minority Business: Theoretical Discourse in Great Britain and North America*, in Lever, W. F., Money, W. J. and Paddison, R. (Eds), *International Perspectives in Urban Studies 5*. London: Jessica Kingsley.
- Basu, D. (1999). *Growth strategies of South Asian entrepreneurs in Britain* (Unpublished paper to Rent XIII Conference, November 1999).
- Basu, D. (1995). *Asian small businesses in Britain: an exploration of entrepreneurial activity*, University of Reading, Discussion Paper 303, Series A, Vol. vii.
- Basu, D. & Werbner, P. (1997). "Bootstrap Capitalism and the Culture Industries: A Critique of Individual Comparisons in the Study of Ethnic Entrepreneurship, Conference Paper, Unpublished.
- Baxter, S. and Raw, G (1988). *Fast food, fettered work; Chinese women in the ethnic catering industry*; in S. Westwood and P. Bhachu (eds), *Enterprising Women*, pp. 58-75, London: Routledge.
- Benton, G., F.N. Pieke (eds).(1998). *The Chinese in Europe*. MacMillan, London.
- Bhachu, P. (1991). *The East African Sikh diaspora: the British case*, in S. Vertovec (ed), *Aspects of the South Asian Diaspora*, pp. 57-85, Delhi: Oxford University Press.
- Blaschke, J., Boissevain, J., Grotenbreg, H., Joseph, I., Morokvasic, M. and Ward, R. (1990). *European trends in ethnic business*, in R. Waldinger, H. Aldrich, R. Ward and Associates, *Ethnic Entrepreneurs*, pp. 79-105. Newbury Park, Cal.: Sage.
- Block, F. (1990). *Postindustrial Possibilities. A Critique of Economic Discourse*. Berkeley, CA: University of California Press.
- Boissevain, J. and H. Grotenbreg (1988). "Culture, structure and ethnic enterprise. The Surinamese of Amsterdam", pp. 221-249 in M. Cross and H. Entzinger (eds.), *Lost Illusions. Caribbean Minorities in Britain and the Netherlands*. London: Routledge.
- Bonacich, E. (1973). "A theory of middleman minorities", *American Sociological Review*, October, 38(5):583-594.
- Bonacich, E. (1993). 'The other side of ethnic entrepreneurship: A dialogue with Waldinger, Aldrich, Ward and associates', *International Migration Review* 27 (3): 685-92.
- Borjas, G.J. (1990). *Friends or strangers: The impact of immigrants on the US economy* (New York).
- Bovenkerk, F. and L. Ruland (1992). "Artisan entrepreneurs. Two centuries of Italian immigration to the Netherlands", *International Migration Review*, Fall, 26(3):927-939.
- Brah, A. (1993). 'Race and culture' in the gendering of labour markets: South Asian young Muslim women and labour market, *New Community*, 19, pp. 441-458.
- Brooks, A. (1983), *Black businesses in Lambeth: obstacles to expansion*, *New Community*, 11, 42-54.
- Burgers, J., G. Engbersen (1996). *Globalisation, Migration and Undocumented Immigration*, *New Community*, 22, October 1996:, 619-636.
- Burt, R., (1992), "The Social Structure of Competition", i Nohria, N. & Eccles, R.G., "Networks and Organizations: Structure, Form, and Action, Harvard Business School Press.
- Byrne, D. (1998). *Class and ethnicity in complex cities - the cases of Leicester and Bradford*, *Environment and Planning A*, 30,703-720.
- Castells, M. (1996) *The Rise of Network Society* (Oxford: Oxford University Press).
- Castells, M., Portes, A. (1989). *World Underneath: The Origins, Dynamics , and Effects of the Informal Economy*. In Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren Benton, eds., *The Informal*

- Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries, 11-37. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press.
- Cater, J.C. (1981).Asian and White Estate Agents in Bradford, in: Jackson, P. and Smith, S.J. (eds.).Social Interaction and Ethnic Segregation, pp. 163-183. London, Academic Press.
- Cater, J. and Jones, T. (1978).Asians in Bradford, *New Society*, 13 April, pp. 81-2.
- Cater, J. and Jones, T. (1979).Ethnic, residential space: the case of Asians in Bradford, *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geography*, 70, pp. 86-97.
- Cater, J., & Jones, T. (1991).Community, Ethnicity and Class among South Asians in Britain, in Vertovec, S. (ed), *South Asians Overseas: Aspects of the Diaspora*, Oxford University Press.
- Chan, K.B. 1992 Ethnic resources, opportunity structure and coping strategies: Chinese businesses in Canada, *Revue Européenne des Migration International*, 8(3): 117-137.
- Clark, P., & Rughani, M. (1983).Asian entrepreneurs in wholesaling and manufacturing in Leicester, *New Community*, 11, pp. 23-33.
- Creed, R. & Ward, R. (1987).Black Business Enterprise in Wales. South Glamorgan CRE.
- Cross, M. and Waldinger, R. (1992).Migrants, minorities and the ethnic division of labour, in Fainstein, S. and Gordon, I. (eds.).*Divided Cities: New York and London in the Contemporary World*. Cambridge MA.: Blackwell.
- Curran, J. and Blackburn, R. (1993).Ethnic Enterprise and the High Street Bank, Kingston Business School, Kingston University.
- Dahya, B. (1974).Pakistani ethnicity in industrial cities in England. In A. Cohen (ed).*Urban Ethnicity*, London, Tavistock, 77-113.
- Dale, A. and Holdsworth, C. (1998).Why don't ethnic women in Britain work part-time? in: O'Reilly, J. and Fagan, C. (eds.).*Part-Time Prospects. An international comparison of part-time work in Europe, North America and the Pacific Rim*,77-95. London: Routledge.
- Deakins, D., Husain, G. and Ram, M. (1995).Ethnic Entrepreneurs and Commercial Banks: Untapped Potential, *Regional Studies*, 29, 95-100.
- Deakins, D., Majmudar, M. and Paddison, A. (1997).Developing success strategies for ethnic minorities in business: evidence from Scotland, *New Community*, 23, 325-342.
- De Vos, George A. and E.-Y. Kim (1993). Koreans in Japan and the United States: Attitudes towards Achievement and Authority. In Ivan Light and Parminder Bhachu, eds., *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Networks*, 205-241. New Brunswick and London: Transaction Publishers.
- Ekberg, J. 1998 Hur påverker invandring inkomster för infödda? in Bager, T. and Rezaei, S. (eds.).*Indvandringens økonomiske konsekvenser i Skandinavien* (Esbjerg: Sydjysk Universitetsforlag).
- Ekberg, J. (1990). "Immigrants – Their Economic and Social Mobility", i Persson, I., (red.), "Generating Equality in the Welfare State, The Swedish Experience, Norwegian University Press, pp. 289-311.
- Flap, H., A. Kumcu and B. Bulder (1999). "The social capital of ethnic entrepreneurs and their business success", in J. Rath (ed.).*Immigrant Businesses. An Exploration of Their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.
- Freeman, G. and N. Ögelman (1999). "State regulatory regimes and immigrant (informal) economic activity", in J. Rath (ed.). *Immigrant Businesses. An Exploration of Their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.
- Geertz, C. (1962): The rotating credit association: a "middle-rung" in development, *Economic Development and Cultural Change*, 10(3), pp.241-261.
- Geuns, R. van (1992). "An aspect of informalisation of women's work in a high-tech age. Turkish sweatshops in the Netherlands", pp. 125-137 in S. Mitter (ed.), *Computer-Aided Manufacturing and Women's Employment. The Clothing Industry in Four EC Countries*. London/Berlin: Springer Verlag.
- Gilbertson, G., & Gurak, D. (1993). "Broadening the Ethnic Enclave Debate, *Sociological Forum* 8.3.
- Grannovetter, M. (1995). The economic sociology of firms and entrepreneurs, in Portes, A. (ed.).*The economic sociology of immigration* (New York: Russell Sage Foundation), 128-165.

- Greenwood, M.J. (1997). Potential channels of immigrant influence on the economy of the receiving country, *Papers in Regional Science*, 35, 1997: 60-85.
- Hassell, K., Noyce, P. and Jesson, J. (1998). White and Ethnic Minority self-Employment in Retail Pharmacy in Britain: An Historical and Comparative Analysis, *Work, Employment and Society*, 12, 245-271.
- Helweg, A. (1986). *Sikhs in England*, London: Oxford University Press.
- Hill, D., *Citizens and Cities; Urban Policy in the 1990s*, Harvester, New York/London, 1994.
- Hjarnø, J. (1974). 'Immigrant Workers', *Folk*, vol. 14/15, 55-92.
- Hjarnø, J. (1988). *Indvandrere fra Tyrkiet i Stockholm og København*, Sydjysk Universitetsforlag, Esbjerg.
- Hjarnø, J. (1991). *Kurdiske indvandrere*, Sydjysk Universitetsforlag, Esbjerg.
- Hjarnø, J. (1993). *Muslimsk slagtning - Halal-kød*, Sydjysk Universitetsforlag.
- Hjarnø, J., 1997, *Illegal Immigration and Developments in Employment in the Labour Markets of the EU*, Ashgate, England.
- Hjarnø, J. (1998). *Indvandring og erhvervsaktivitet, Resumé og perspektivering af tre forskningsarbejder indsendt af Jan Hjarnø med henblik på erhvervelse af Ph.D.-graden*, Unpublished.
- Hjarnø, J. (1998). *Livsformer og indvandreres integration*, Ph. D.-forelæsning, Unpublished.
- Hjarnø, J. (2000). *The Spirit of Entrepreneurship*, 1. draft Unpublished.
- Hjarnø, J. (2000). *En komparativ undersøgelse af Pakistaner i København og Oslo*, 1. draft Unpublished.
- Iyer, G.R. & Sharipo, J.M. (1999). "Ethnic Entrepreneurial and Marketing Systems: Implications for the Global Economy", *Journal of International Marketing*, Vol. 7, No. 4, pp.83-110.
- Jones, T. (1981). *Small business development and the Asian community in Britain*, *New Community*, 9, pp. 467-477.
- Jones, T. (1983). *Residential Segregation and Ethnic Autonomy*, *New Community*, 11, 10-23.
- Jones, T. and McEvoy, D. (1986). *Ethnic enterprise: the popular image*. In J. Curran, J. Stanworth and D. Watkins (eds). *The Survival of the Small Firm*, Vol 1, Aldershot, Gower, 197-219.
- Jones, T. and McEvoy, D. (1992). *Ressources ethniques et égalités des chances: les entreprises, indo-pakistanaïses en Grande-Bretagne et au Canada*, *Revue Européene des Migrations Internationales*, 8, pp. 107-126.
- Jones, T. and McEvoy, D. (1992). *Business Clustering versus Business Dispersal: South Asian Retailers in Canada's Major Metropolitan Areas*, *Canadian Association of Geographers*, University of British Columbia, Vancouver.
- Jones, T., McEvoy, D. and Aldrich, H. (1984). *Asian Retailers and Sunday Opening*, Report prepared for the Committee of Inquiry into Proposals to Amend the Shops Act.
- Jones, T., McEvoy, D. and Barrett, G. (1994). *Labour intensive practices in the ethnic minority firm*. In J. Atkinson and D. Storey (eds). *Employment, the Small firm and the Labour Market*, London, Routledge, 172-205.
- Jones, T., McEvoy, D. and Barrett, G. (1994). *Raising Capital for the Ethnic Minority Small Firm*, in A. Hughes and D. Storey (Eds), *Finance and the Small Firm*, Routledge, 145-181.
- Jones, T., McEvoy, D. and Barrett, G. (1999). *Market potential as a decisive influence on ethnic business development*, in Rath, J (ed). *Immigrant Businesses. An exploration of their embeddedness in the economic, politico-institutional, and social environment*, Macmillan.
- Kalra, V. S., (2000). *From Textile Mills to Taxi Ranks, Experiences of migration, labour and social change*, Ashgate, England.
- Kirzner, I.M. (1997). "Entrepreneurial discovery and the competitive market process. An Austrian approach", *Journal of Economic Literature*, 35:60-85.
- Kloosterman, R. (1996). "Mixed experiences. Post industrial transition and ethnic minorities on the Amsterdam labour market", *New Community*, (Special issue 'Globalisation and Ethnic Divisions in European Cities'), October, 22(4):637-654.
- Kloosterman, R.C. (1999). "Immigrant entrepreneurship and the institutional context. A theoretical exploration", in J. Rath (ed). *Immigrant Businesses. An Exploration of Their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.

- Kloosterman, R., J. van der Leun and J. Rath (1998). "Across the border. Economic opportunities, social capital and informal businesses activities of immigrants", *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24(2):239-258.
- Kloosterman, R., J. van der Leun and J. Rath (1999). "Mixed embeddedness. Immigrant entrepreneurship and informal economic activities", *International Journal of Urban and Regional Research*.
- Lee, Changsoo and George De Vos. 1981. *Koreans in Japan: Ethnic Conflict and Accommodation*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Leonard, M. (1998). *Invisible Work, Invisible Workers: The Informal Economy in Europe and the US*. New York: St. Martin's.
- Leslie, D., Drinkwater, S. and O'Leary, N. (1998). Unemployment and earnings among Britain's ethnic minorities: some signs for optimism, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24, 489-506.
- Lever-Tracy, C., D. Ip and N. Tracy (1996). *The Chinese diaspora and mainland China: An emerging economic synergy*. London: MacMillan Press.
- Li, P.S. 1993: Chinese investment and business in Canada: Ethnic entrepreneurship reconsidered, *Pacific Affairs*, 66(2): 219-243.
- Light, I. (1972). *Ethnic enterprise in America, Business and Welfare Among Chinese, Japanese, and Blacks*, Berkeley: University of California Press.
- Light, I. (1979). 'Disadvantaged minorities in self-employment', *The International Journal of Comparative Sociology* 20: 31-45.
- Light, I. (1977). The Ethnic Vice Industry, 1880-1944. *American Sociological Review* 42, (June): 464-479.
- Light, I. (1999). "Globalization And Migration Networks", in J. Rath (ed.) *Immigrant Businesses. An Exploration of Their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.
- Light, I., S. J. Gold (2000): *Ethnic economies*. New York: Academic Press.
- Light, I., & Bonacich, B. (1988). *Immigrant Entrepreneurs: Koreans in Los Angeles, 1965-1982*, Berkely, CA: University of California Press.
- Light, I., & Isralowitz, R. E., (1997), *Immigrant Entrepreneurs and Immigrant Absorption in the United States and Israel*, Ashgate, England.
- Light, I., Parminder B., Stavros K. (1993). *Migrant Networks and Immigrant Entrepreneurship*. In Ivan Light and Parminder Bhachu, eds., *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Networks*, 25-49. New Brunswick and London: Transaction Publishers.
- Light, I., and S. Karageorgis (1994). "The ethnic economy," In N. Smelser and R. Swedberg, (Eds). *The Handbook of Economic Sociology*, Russell Sage: Princeton.
- Light, I., Rosenstein, C. (1995) *Race, ethnicity, and entrepreneurship in urban America* (New York: de Gruyter).
- Light, I., G. Sabagh, M. Bozorgmehr, C. Der-Martrosian (1994): *Beyond the ethnic enclave economy*. *Social Problems*, 41: 65-80.
- McEvoy, D. (1987). *Two views of British Asian Retailing in a Time of Recession*, in Wyckham, R.G., Meredith, L.N. and Bushe, G.E. (Eds.), *The Spirit of Entrepreneurship*, Simon Fraser University, 15-30.
- McEvoy, D. (1994). *Overqualified and Overworked? South Asian Retailers and the Blocked Mobility Thesis*, unpublished paper delivered to Social Policy Forum, British Association for Canadian Studies, Ruskin College, Oxford.
- McEvoy, D. and Aldrich, H. (1986). *Survival rates of Asian and White retailers*, *International Small Business Journal*, 4(3), 28-37.
- McEvoy, D. and Jones, T.P. (1993). *Relative economic welcomes: South Asian retailing in Britain and Canada*, in Rudolph, H. and Morokvasic, M. (Eds). *Bridging states and markets*, pp. 141-162, Berlin: Edition Sigma.
- Mars, G. and Ward, R. *Ethnic business development in Britain: opportunities and resources*, in: Ward, R. and Jenkins, R. (eds). *Ethnic Communities in Business*, pp.1-19, Cambridge, Cambridge University Press.
- Mennon, S. (1988). *Greater London Council ethnic minority business development initiatives: a policy review*, *Policy and Politics*, 16, 55-62.

- Metcalf, H., Modood, T. and Virdee, S. (1996). *Asian Self-Employment. The interaction of culture and economics in England*, London, Policy Studies Institute.
- Mikkelsen, F. (2001). *Integrationens Paradoks. Indvandrere og flygtninge i Danmark mellem inklusion og marginalisering*, København: Høst & Søn.
- Miles, R. (1982). *Racism and Migrant Labour*. London: Routledge and Kegan Paul.
- Mitter, S. (1986). *Industrial restructuring and manufacturing homework, Capital and Class*, 27, pp. 37-80.
- Meulen van der, A. and W. Heilbron (1995). "The rise and drives of Surinamese and Turkish entrepreneurs of Both Sexes in an Amsterdam Neighbourhood. The Case of Mustafa", *Journal of Social Sciences*, 2(1):63-78.
- Mogensen, G. V. (1995). *Work Incentives in the Danish Welfare State, New Empirical Evidence*, The Rockwool Foundation Research Unit, Aarhus University Press, Denmark.
- Morokvasic, M. (1993). "Immigrants in garment production in Paris and Berlin", pp. 75-96 in I. Light and P. Bhachu (eds.), *Immigration and Entrepreneurship. Culture, Capital, and Ethnic Networks*. New Brunswick and London: Transaction Publishers.
- Morokvasic, M., A. Phizacklea and H. Rudolph (1986). "Small firms and minority groups. Contradictory trends in the French, German and British clothing industries", *International Sociology*, 1(4):397-419.
- Morokvasic, M., R. Waldinger and A. Phizacklea (1990). "Business on the ragged edge. Immigrant and minority business in the garment industries of Paris, London, and New York", pp. 157-177 in R. Waldinger, H. Aldrich, R. Ward and Associates, *Ethnic Entrepreneurs. Immigrant Business in Industrial Societies*. Newbury Park/London: Sage.
- Nijkamp, P., Spiess, K. 1994, *International migration in Europe: Critical success absorption factors*, *Journal of Regional Studies*, 12: 331-335.
- Ohri, S. and Faruqi, S. (1988). *Racism, employment and unemployment*, in: A. Bhat, R. Carr-Hill and S. Ohri (Eds.) *Britain's Black Population: A New Perspective*, pp. 61-100. Aldershot: Gower.
- Ong, P., Bonacich, E., Cheng, L. 1994 *The new Asian immigration in Los Angeles and global restructuring* (Philadelphia: Temple University Press).
- Owen, D., Mortimore, P. and Phoenix, A. (1997). *Higher education qualifications*, in: Karn, V. (ed.) *Ethnicity in the 1991 Census. Volume Four. Employment, education and housing among the ethnic minority populations of Britain*, pp. 1-16. London: The Stationery Office.
- Owen D. (1995). *The spatial and socio-economic patterns of ethnic groups in Great Britain*, *Scottish Geographical Magazine*, 11, 27-35.
- Owen, D. (1997). *Labour force participation rates, self-employment and unemployment*, in: Karn, V. (ed.) *Ethnicity in the 1991 Census. Volume Four. Employment, education and housing among the ethnic minority populations of Britain*, pp.29-66. London: The Stationery Office.
- Owen, D. and Green, A. (1992). *Labour market experience and occupational change amongst ethnic groups in Great Britain*, *New Community*, 19, 7-29.
- Patel, S. (1988). *Insurance and ethnic minority business*, *New Community*, 15, pp. 78-89.
- Patel, S. (1991). *Patterns of growth: Asian retailing in inner and outer areas of Birmingham*, in: Vertovec, S. (ed.) *Aspects of the South Asian Diaspora*, pp. 132-168. Delhi: Oxford University Press.
- Pinch, S. (1993). *Social polarization: a comparison of evidence from Britain and the United States*, *Environment and Planning A*, 25, 1993: 779-795.
- Piore, M., Sabel, C. (1984). *The second industrial divide* (New York: Basic Books).
- Portes, A., (1987), *The social origins of the Cuban enclave economy of Miami*, *Sociological Perspectives* 30, pp. 340-372.
- Portes, A. (ed.) (1995). *The Economic Sociology of Immigration. Essays on Networks, Ethnicity, and Entrepreneurship*. New York: Russell Sage Foundation.
- Portes, A. (1996). *The Informal Economy: Perspectives from Latin America*. In Susan Pozo, ed., *Exploring the Underground Economy*, 147-162. Kalamazoo, MI: Upjohn Institute.
- Portes, A., Bach, R., (1985), *Latin Journey*, University of California Press, Berkeley, CA.
- Portes, A., & Manning, R. D., (1994), *The Immigrant Enclave: Theory and Empirical Examples*, in "Social Stratification, Class, Race, & Gender", ed. Grusky, D. B., Westview, USA.
- Portes, A., Zhou, M., (1992), "Gaining the Upper Hand: Old and new Perspectives in the Study of Ethnic Minorities", *Ethnic and Racial Studies*.

- Pugliese, E. (1993). Restructuring of the labour market and the role of third world migration in Europe, *Environment and Planning D: Society and Space*, 11: 513-522.
- Raes, S. (1999). "Regionalization in a globalizing world. The emergence of clothing sweatshops in the European Union", in J. Rath (ed.) *Immigrant Businesses. An Exploration of their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.
- Rafiq, M. (1992). Ethnicity and enterprise: a comparison of Muslim and non-Muslim-owned business in Britain, *New Community*, 19, 43-60.
- Ram, M., Jones, T. (1998). *Ethnic minorities in business*. Small Business Trust, Open University.
- Ram, M. (1992). Coping with racism: Asian employers in the inner city, *Work, Employment and Society*, 6, 601-618.
- Ram, M. (1993). Workplace relations in ethnic minority firms- Asians in the West Midlands clothing industry, *New Community*, 19, 567-580.
- Ram, M. (1994). *Managing to Survive: Working Lives in Small Firms*, Oxford, Blackwell.
- Ram, M. (1994). Unravelling Social Networks in Ethnic Minority Firms, *International Small Business Journal*, 12,3, 42-53.
- Ram, M. (1998). Enterprise support and ethnic minority firms, *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24, 143-158.
- Ram, M. and Deakins, D. (1995). *African-Caribbean Entrepreneurship in Britain*, Birmingham: Small Business Research Centre, University of Central England.
- Ram, M. and Hillin, G. (1994). Achieving 'break-out': developing mainstream ethnic minority business, *Small Business Enterprise and Development*, 1, pp. 15-21.
- Ram, M. and Holliday, R. (1992). Keeping it in the family: small firms and familial culture, unpublished paper presented at the 13th National Small Firms Policy and Research Conference, Southampton.
- Ram, M., Sanghera, B., Abbas, T. and Barlow, G. (1998). Facilitating 'Break-Out': Ethnic Minority Business Development in an Inner City Context, unpublished paper given at the Ethnic Minority Entrepreneurship Seminar, Enterprise Research Centre, University of Central England Business School, 22 September.
- Rath, J. (1999). "A game of ethnic musical chairs? Immigrant businesses and the formation and succession of niches in the Amsterdam economy", in: S. Body-Gendrot & M. Martiniello (eds.), *Minorities in European Cities. The Dynamics of Social Integration and Social Exclusion at the Neighbourhood Level*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.
- Rath, J. (ed.) (1999). *Immigrant Businesses. An Exploration of Their Embeddedness in the Economic, Politico-Institutional, and Social Environment*. Houndmills, Basingstoke, Hampshire: Macmillan Press.
- Razin, E. (1993). "Immigrant entrepreneurs in Israel, Canada, and California", pp. 97-124 in I. Light and P. Bhachu (eds), *Immigration and Entrepreneurship, Culture, Capital, and Ethnic Networks*. New Brunswick/London: Transaction Publishers
- Redding, S.G. (1990). *The spirit of Chinese capitalism* (New York: Walter de Gruyter).
- Reeves, F. and Ward, R. (1984). West Indian business in Britain, in: R. Ward and R. Jenkins (Eds) *Ethnic Communities in Business*, pp. 125-146. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rekers, A.M. (1993). "A tale of two cities. A comparison of Turkish enterprises in Amsterdam and Rotterdam", pp. 45-66 in Crommentuyn-Ondaatje, D. (ed.), *Nethur School Proceedings 1992*. Utrecht: Nethur.
- Rex, J., (1970). *Race Relations in Sociological Theory*, World University, Weidenfeld and Nicolson, London.
- Rezaei, S. (2000a). "International Trade Through Ethnic Networks: The Case of Persian Carpet Trade", LOK Research Center, case No. 1-2000, Copenhagen Business School, Department of Management, Politics and Philosophy, Klink Offset.
- Rezaei, S. (2000b). "Cross European Financial Networks related to Immigrants and Immigrant Businesses: The case of the Turkish owned DHB Bank", LOK Research Center, case No. 2-2000, Copenhagen Business School, Department of Management, Politics and Philosophy, Klink Offset.

- Rezaei, S. (2001a). Ph.D. afhandling, "Erhvervsdynamik blandt indvandrere: Selverhverv og netværksrelationer blokering eller afsæt for socio-økonomisk mobilitet ?", Upubliceret, udgives af Det Samfundsvidenskabelige Fakultet, Syddansk Universitet
- Rezaei, S. (2001b). i Mikkelsen, F., *Integrationens Paradoks. Indvandrere og flygtninge i Danmark mellem inklusion og marginalisering*, København, Høst & Søn.
- Rezaei, S., Mikkelsen, F. (2001). *Etnicitet og international handel, illustreret med handlen med persiske tæpper via Teheran-Hamborg akse*, Årsrapport 2000/2001, Center for Småvirksomhedsforskning (CESFO), Syddansk Universitet.
- Rhodes, C. and Nabi, N. (1992). Brick Lane. A village economy in the shadow of the city? In L. Budd and S. Whimster (eds). *Global finance and Urban Living*, London, Routledge.
- Robinson, V. (1990). Roots to mobility: the social mobility of Britain's black population, 1971-87, *Ethnic and Racial Studies*, 13, 274-286.
- Sanders, J.M., V. Nee (1987). Limits of ethnic solidarity in the enclave economy. *American Sociological Review*, 52: 745-773.
- Sassen, K. S. (1988). *The Mobility of Labour and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow*. Cambridge/New York: Cambridge University Press.
- Sassen, K. S. (1989). *New York City's Informal Economy*. In Alejandro Portes, Manuel Castells, and Lauren Benton, eds., *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*, 60-77. Baltimore and London: Johns Hopkins University Press.
- Sassen, K. S. (1998). *Informalization in Advanced Market Economies*. Issues in Development Discussion Paper #20, Developmental Policies Department, ILO Geneva.
- Sassen, K. S. (1998). *Globalization and its Discontents*. New York: The New Press.
- Sassen, K. S. (1991). *The Global City*. New York, London, Tokyo. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Sassen, K. S. (1996). New Employment regimes in cities: the impact on immigrant workers, *New Community*, vol. 22, No. 4, October 1996, pp. 579-595, Special Issue "Globalisation and Ethnic Division in European Cities".
- Smallbone, D. and Fadahunsi, A. (1998). *The Diversity of Ethnic Minority Enterprise: A Preliminary Analysis of Small Nigerian Firms in North London*, unpublished paper given at the Ethnic Minority Entrepreneurship Seminar, Enterprise Research Centre, University of Central England Business School, 22 September.
- Smith, G. (1984). *The Patels of Britain. From street-corner trader to millionaire*, *Sunday Times*, 26 February, 33-4.
- Smith, H., L. (1996). *Indvandrere med egen forretning: En kulturanalytisk undersøgelse af selverhvervende indvandrere i København og deres livsformer*, Sydjysk Universitetsforlag.
- Sorokin, P.A. (1933). *Social Mobility*, i *Encyclopaedia of the Social Sciences*, ed., Seligman, Vol. X, Te Macmillan Co., (15 ed., 1963).
- Sorokin, P.A. (1994). *Social Mobility*, i "Social Stratification, Class, Race, & Gender, ed. Grusky, D. B., Westview, USA.
- Srinivasan, S. (1992). *The class position of the Asian petty bourgeoisie*, *New Community*, 19, 61-74.
- Tann, J. (1998). *Ethnic Minorities as Professionals in Business: the case of Pharmacy*, unpublished paper given at the Ethnic Minority Entrepreneurship Seminar, Enterprise Research Centre, University of Central England Business School, 22 September.
- Thunø, M. 1997 *Chinese migration to Denmark: catering and ethnicity*. Ph.D. dissertation, University of Copenhagen.
- Waldinger, R., H. Aldrich, R. Ward, and Associates (1990). *Ethnic entrepreneurs: Immigrant business in industrial societies*. Newbury Park, CA: Sage.
- Waldinger, R., Aldrich, H. and Ward, R. (1990). *Opportunities, group characteristics and strategies*. In Waldinger, R. Aldrich, H., Ward, R. and Associates, *Ethnic Entrepreneurs*, Newbury Park, Sage, pp 13-48.
- Waldinger, R., McEvoy, D. and Aldrich, H. (1990). *Spatial Dimensions of Opportunity Structures*, in Waldinger, R., Aldrich, H. and Ward, R. and Associates, *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Society*, Sage, 106-130.
- Waldinger, R. (1993). *The ethnic enclave debate revisited*. *International Journal of Urban and Regional Research*, 17/3: 444-452.

- Ward, R. (1983). Ethnic communities and ethnic business: an overview, *New Community*, 11, 1-9.
- Ward, R. (1985). Minority settlement and the local economy, in: B. Roberts, R. Finnegan and D. Gallie (Eds). *New Approaches to Economic Life*, pp. 198-211. Manchester: Manchester University Press.
- Ward, R. (1986). Ethnic business and economic change: an overview, *International Small Business Journal*, 4(3), pp. 10-12.
- Ward, R. (1987). Ethnic entrepreneurs in Britain and Europe, in: R. Goffee and R. Scase (Eds). *Entrepreneurship in Europe*, pp. 83-104. Beckenham: Croom Helm.
- Ward, R. and Jenkins, R. (eds.) (1984). *Ethnic Communities in Business*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Watson, J.L. (1977). The Chinese: Hong Kong villagers in the British catering trade, in: Watson, J.L. (Ed). *Between two cultures: migrants and minorities in Britain*, pp. 181-213, Oxford: Blackwell.
- Werbner, P. (1979). Avoiding the Ghetto: Pakistani migrants and settlement shifts in Manchester, *New Community*, 7, 376-389.
- Werbner, P. (1980). From rags to riches. Manchester Pakistanis in the textile trade. *New Community*, 8, 84-95.
- Werbner, P. (1984). Business on trust: Pakistani entrepreneurship in the Manchester garment trade. In R. Ward and R. Jenkins (eds). *Ethnic Communities in Business*, Cambridge, Cambridge University Press, 166-188.
- Werbner, P. (1995a). From Commodities to Gifts: Pakistani Migrant Workers in Manchester, in: Rogers, A. and Vertovec, S. (eds.). *The Urban Context: Ethnicity, Social Networks and Situational Analysis*, pp. 213- 236, Oxford: Berg.
- West, J. and Pilgrim, S. (1995). South Asian women in employment: the impact of migration, ethnic origin and the local economy, *New Community*, 21, 357-378.
- Wilson, P. and Stanworth, J. (1986). Growth and change in black minority enterprise in London, *International Small Business Journal*, 4, 3, 13-27.
- Wilson, K., & Portes, A. (1980). Immigrant enclaves: An analysis of the labour market experience of Cubans in Miami. *American Journal of Sociology*, 88: 295-319.
- Wilson, K., & Martin, W.A., (1982): Ethnic Enclaves: A comparison of the Cuban and black economies in Miami, *American Journal of Sociology* 78, pp.135-160.
- Zimmer, C., H. Aldrich (1987). Resource mobilization through ethnic networks: Kinship and friendship ties of shopkeepers in England. *Sociological Perspectives*, 30: 422-445
- Zhou, M. (1992). "China Town: The socioeconomic potential of an immigrant enclave, Temple University Press, Philadelphia.

*Indvandrerejede virksomheder*

© Shahamak Rezaei

ISSN 1601-5967

Published by:

AMID

Aalborg University

Fibigerstraede 2

DK-9220 Aalborg OE

Denmark

Phone + 45 96 35 91 33

Fax + 45 98 15 11 26

Web: <http://www.humsamf.auc.dk/amid>

AMID – Akademiet for Migrationsstudier i Danmark  
The Academy for Migration Studies in Denmark

Director: Professor dr. phil. Ulf Hedetoft

The Academy for Migration Studies in Denmark, AMID, is a consortium consisting of researchers at research centers representing three institutions of higher education and two research institutes. AMID is supported by the Danish Research Councils of the Humanities and the Social Sciences.

The Consortium consists of the following members:

**Aalborg University**--Department of Sociology, Social Studies and Organization, Department of Economics, Politics and Administration, as well as *SPIRIT* (School for Postgraduate Interdisciplinary Research on Interculturalism and Transnationality) and Institute for History, International and Social Studies. Aalborg University is the host institution.

**The Aarhus School of Business**--CIM (Centre for Research in Social Integration and Marginalization).

**Aarhus University**--Department of Political Science.

**The Danish National Institute of Social Research** (Socialforskningsinstituttet, SFI).

**The Institute of Local Government Studies** (Amternes og Kommunernes Forskningsinstitut, AKF).