

Gemenskap och företagande

Gemenskap och företagande

Företagande bland invandrare och minoriteter i USA

Mauricio Rojas

Timbro/CVV

© FÖRFATTAREN OCH AB TIMBRO 2001
ÖVERSÄTTNING AV CITAT I TEXTEN: AB TIMBROGRAFISK FORM: SILVER
OMSLAGSFOTO: DUNCAN SMITH, PHOTODISC
SÄTTNING: ATELJÉ TYPSNITTET L&R AB, STOCKHOLM
TRYCK: ELANDERS GOTAB, STOCKHOLM 2001
ISBN 91-7566-488-7
ISSN 1404-3033. NR 21
CVV— CENTRUM FÖR VÄLFÄRD EFTER VÄLFÄRDSSTATEN
TEL 08-587 898 00
FAX 08-587 898 50
www.cvv.nu
info@cvv.nu

INNEHÅLL

INLEDNING 0

AFROAMERIKANER 0

 Västindiernas gåta 0

 Moralgemenskap och företagande 0

 Några slutsatser 0

ÖSTASIATER 0

 Kineser 0

 Japaner 0

 Koreaner 0

HISPANICS 0

 Den etniska ekonomins betydelse 0

 Kubaner 0

 Puertoricaner 0

NÅGRA LÄRDOMAR 0

APPENDIX 0

LITTERATURFÖRTECKNING 0

Inledning

No man is an Island

John Donne

I vår vardag finns de, i varje by, vid varje torg eller affärscentra, dessa främlingar som driver kiosker, livsmedelsbutiker, restauranger, taxirörelser, frisersalonger eller torghandel. Sällan vet vi varifrån de kommer eller varför deras vägar ledde till våra nordiska latituder. I första hand är vi intresserade av de produkter eller tjänster de har att erbjuda, inte av deras livshistoria. I dem ser vi oftast "invandraren" eller "invandrarföretagaren", som det brukar hetta, ett icke-svenskt utseende, en generisk annorlundahet som begåvar oss med billiga pizzor eller färgglada frukter, mer har vi sällan ork eller anledning att se.

Så bildas myter, så skapas "den andre" i sina olika gestalter. Inte så sällan händer det att det ringer någon journalist som vill veta mer om denna mystiska figur – invandrarföretagaren – som numera finns överallt i Sverige. Och besvikelsen blir ofta stor när jag envisas med att förneka hans existens och påstår att det handlar om en synvilla, och att det inte finns något svar på frågan om varför "invandrare" startar företag eftersom "invandrare" inte startar företag. Mellan individer tillhörande olika invandrade grupper finns det enorma skillnader när det gäller benägenheten att starta och driva företag, skillnader som faktiskt i många fall är mycket större än om vi jämför med personer födda i Sverige. Det finns över huvud taget ingenting – utöver att de inte är födda i Sverige och ofta blir hopklumpade i kategorin invandrare – som förenar dessa hundratusentals människor som har sökt sig hit.

Dessa stora skillnader har alltid fascinerat mig, inte minst när det gäller viljan och förmågan att skapa egna utkomstmöjligheter genom egenföreta-

gandet. I min forskning om de svenska förhållandena har jag sökt olika förklaringar.¹ En stor hjälp till min förståelse av problemet har jag fått genom att bekanta mig med åtminstone en del av den mycket omfattande forskning om detta ämne som pågår i USA sedan många årtionden.

I detta arbete sammanfattar jag det som jag har lärt mig av den amerikanska litteraturen om invandrar- och minoritetsföretagandet. Denna läsning blev en verklig upplevelse. Jag blev tvungen att inte bara ifrågasätta en rad enkla förklaringar till varför individer tillhörande olika invandrargrupper eller minoriteter har mer eller mindre framgång som företagare utan också själva sättet att uppfatta företaget som socialt fenomen. I stället för en individualistisk ansats som i Schumpeters anda ser entreprenören som en ensam riddare som utmanar världen växte det fram en medvetenhet om de socioekonomiska sammanhangen som gör riddaren möjlig. Marknadsframgångarna framstod allt tydligare som en funktion av civila nätverk, relationer och värden som inte kan reduceras till ekonomiska storheter. Företagandet var bara toppen på ett isberg av grundläggande civila band och solidariteter. Företagaren var ingen isolerad aktör på den ekonomiska scenen. Bakom entreprenören fanns många andra, en kollektiv kraft, som gav honom eller henne både materiella och andliga rekvisita.

I allmänna termer inspireras min analys av författare som betonar betydelsen av det sociala kapitalet för samhällsorganisationens sätt att fungera.² I mer specifika termer sammanfaller min analys med den så kallade nätverksteorin i migrationsstudierna.³ Denna ansats lyfter fram de intermediära strukturernas eller civilsamhällets betydelse i samspelet mellan de makrosociala förhållandena och individens valmöjligheter:

Den analys som här presenteras handlar uteslutande om utomeuropeiska minoriteter eller invandrargrupper, det vill säga grupper som klart avviker från majoritetssamhället i kulturella och utseendemässiga termer. Uppsatsen är indelad i fyra avsnitt och ett appendix. I de tre första avsnitten diskuteras afroamerikanernas, östasiaternas och latinamerikanernas eller *hispanics* företagarefarenheter i USA. I det fjärde avsnittet presenteras några lär-

1 Se exempelvis Rojas 1993 och Bevelander, Carlson & Rojas 1997.

2 Två helt olika exempel är Putnam 1996 och Fukuyama 1995.

3 För en kort presentation se Light, Bhachu & Karageorgis 1993.

domar av dessa amerikanska erfarenheter. I appendixet redovisas några aktuella siffror om de analyserade gruppernas prestationer som företagare samt en rad socioekonomiska uppgifter av relevans för analysen.

Afroamerikaner

Jag vill börja min framställning om afroamerikanerna med ett citat ur Nathan Glazers och Daniel Moynihans klassiska verk *Beyond the melting pot* från 1963. Här beskrivs ett av de mest kännetecknande dragen för de svartas situation i Amerika, nämligen den nästan totala frånvaron av en egen företagarklass⁴:

*År 1940 fanns det bara små grupper av yrkesutbildade arbetare och kontors- och handelsanställda. Men kanske mest slående var den nästan totala avsaknaden av en företagarklass, och detta gäller än i dag ... Mycket har skrivits om den svarta befolkningens misslyckande när det gäller att producera entreprenörer. I början av nittonhundratalet uppmanade både Booker T Washington och W E B Du Bois, den ene anpassningsförespråkare och den andre militant, den svarta befolkningen att bli företagare för att få rikedom och makt. I dag är företag drivna av svarta t o m mindre betydande än för femtio år sedan.*⁵

En annan beskrivning av samma företeelse finner vi i Malcolm X berömda självbiografi:

4 För en jämförelse av afroamerikanernas prestationer som företagare med andra minoritetsgruppers se appendix, diagram 1 och 2.

5 Glazer & Moynihan 1989, sid 30–32.

De svarta lever i villfarelsen att de gör framsteg därför att de suger sig fast vid den vita amerikanska kons juver. De svarta ger årligen ut mer än tre miljarder dollar på bilar, men det finns knappast några svarta bilhandlare. Fyrtio procent av den dyra importerade skotska whiskyn konsumeras av statusjagande svarta, men de enda brännerier som ägs av svarta finns i badkar och ute i skogarna. Och i New York City med mer än en miljon negrer finns det inte tjugo affärsföretag med mer än tio anställda som ägs av svarta. Eftersom de svarta inte äger och kontrollerar den detaljhandel som betjänar dem kan de inte stabilisera sin egen gemenskap ... De svarta i Amerika borde inrikta alla sina ansträngningar på att bygga upp egna affärsföretag ... De svarta kan aldrig bli oberoende och erkända som människor jämställda med andra människor förrän de har vad andra har och förrän de står på egna ben.⁶

Västindiernas gåta

Slaveriet och diskrimineringen/rasismen har varit de givna svaren på varför de svarta inte har utvecklat en egen företagarklass. Slaveriet var en fruktansvärd process av kollektivt mänskligt utarmande, ett systematiskt utplånande av kulturarv, ursprung och kollektivt minne, som berövade individerna deras initiativförmåga och skapade djupa mindervärdeskänslor o s.v. De svarta, som befriades från slaveriet under 1800-talet och massemigrerade till de stora industristäderna i norra USA under 1900-talet, hade dessutom minimala utbildningsmässiga och ekonomiska resurser för att som grupp kunna hävda sig gentemot andra grupper i det urbana Amerika.

Till slaveriets effekter brukar man lägga diskrimineringen och rasismen som förklaring till afroamerikanernas bristande företag framgångar och allmänna utsatthet.⁷ Detta låter förvisso övertygande, men det finns ett allvarligt empiriskt problem som gör att man inte utan vidare kan acceptera denna förklaring. Det finns en grupp svarta i USA som, när det gäller inkomster, företagande, utbildning och politiskt inflytande, uppvisar en helt annan profil än majoriteten afroamerikaner. Det handlar om de drygt 70 000

⁶ Malcolm X 1993, sid 250-51 och 283.

⁷ För en klassisk ansats i denna anda se Frazier 1949.

västindier som frivilligt bosatte sig där under 1900-talets två första decennier. I *Ethnic enterprise in America* beskriver Ivan Light dessa svarta invandrarers ekonomiska beteende på följande sätt:

Västindier i Harlem skilde sig från de infödda svarta genom sin anmärkningsvärda benägenhet att driva småföretag ... Medan infödda svarta hade en benägenhet att bara starta icke konkurrensutsatta serviceföretag, drev västindierna specerihandlar, skrädderier, juvelerarföretag, fruktaffärer och fastighetsmäklarfirmor, där de direkt konkurrerade med vita affärsmän i gettot. Det sades att det bara var västindierna (the Bajans) som kunde mäta sig i konkurrensen med judarna.⁸

Skillnaden dessa svarta grupper emellan skulle bli bestående, och enligt folkräkningen 1970 låg familjeinkomsterna för västindiernas ättlingar i stort sett i paritet med det amerikanska genomsnittet och ca 50 procent över de övriga afroamerikanernas inkomster!

Detta konstaterande har stor betydelse i åtminstone två avseenden. För det första kan man inte förklara de svartas problem i USA som enbart ett resultat av etnisk diskriminering och rasfördomar. Samma diskriminering och rasfördomar drabbar alla svarta i USA, men alla svarta reagerar inte på samma sätt. För det andra räcker det inte heller med att i allmänna ordalag hänvisa till slaveriet för att förklara problemet. Västindierna har också slaveriet bakom sig och de kommer dessutom i stort sett från samma områden i Afrika som de svarta amerikanerna.

Glazer och Moynihan skissade följande förklaring till detta förbryllande konstaterande:

Ingen har studerat varför västindierna var överlägsna de infödda svarta när det gällde affärsföretagsamhet och utbildningsnivå. Det förhållandet att de härstammade från öar där befolkningen till nästan hundra procent var svarta, och där det således fanns svarta på alla positioner i samhället utom de allra högsta, förhindrade sannolikt uppkomsten av känslor av underlägsen-

⁸ Light 1972, sid 33.

*het och oförmåga, och gav dem den erfarenhet och det självförtroende som svarta från den amerikanska Södern i stort sett saknade.*⁹

Ett decennium senare gick Ivan Light¹⁰ vidare i samma spår som Glazer och Moynihan och jämförde slaveriet i USA med det i Västindien. Med stöd i hans resonemang kan följande förklaring byggas upp. Afrikanernas demografiska övervikt var överväldigande i Västindien, på ett sätt som aldrig matchades någonstans i USA. Sockerproduktionens brutala tempo och snabba tillväxt fordrade en ständig import av nya slavar. Detta gjorde att de afrikanska kulturinslagen kunde leva vidare och bli dominerande i de flesta västindiska samhällen. Arvet från Afrika gav de svarta egna institutioner och en egen kollektiv identitet. I USA var slaveriet på många sätt mildare och plantagernas storlek avsevärt mycket mindre. 1860 arbetade till exempel nästan hälften av slavarerna i produktionsenheter med mindre än tjugo slavar. Dessutom växte en omfattande, infödd svart amerikansk slavarbetskraft fram. På detta sätt reducerades slavimportens betydelse och därmed de direkta kontakterna med Afrika. Vid slaveriets avskaffande var nästan alla då levande svarta födda i USA. Kontakten mellan vita slavägare och svarta slavar var ofta intensiv och långvarig. Detta gav en del av det amerikanska slaveriet sitt berömda paternalistiska drag. De svarta blev av med sitt eget kulturellt arv – ackulturerades¹¹ – i ett dominant vitt samhälle. Onkel Tommentaliteten, som var ett naturligt inslag i USA, var i stort sett frånvarande i Västindien. Afrikanska inslag levde givetvis vidare i USA, men de blev inte mycket mer än osammanhängande kvarlevor i en ny kulturell blandning, där de svarta inte hade en egen kulturgrund att stå på. Den svarta kulturen i USA blev ofta bara en vrångbild av den vita, en reaktiv kultur med en identitet som kretsade kring den vita identiteten. De svarta i Amerika blev på något sätt färgade vita eller andra klassens, defekta vita.

Denna centrala aspekt av de svartas erfarenhet i USA betonades redan på 1930-talet i Everett Stonequists berömda studie *The marginal man*:

9 Glazer & Moynihan 1989, sid 36.

10 Light 1972.

11 "Som 'ackulturerade individer' betecknas ofta människor från traditionella kulturer som genom inflytande från det omgivande samhället gett upp sitt språk, sina traditioner och sin kulturella identitet". *Nationalencyklopedin*.

Det måste understrykas att de svarta amerikanernas problem kännetecknas av att de, under den process då de förslavades och vande sig vid plantage-livet, förlorade praktiskt taget all afrikansk kultur. De tvingades genomgå en plötslig amerikaniseringsprocess. Deras afrikanska värderingar ersattes med en modifierad amerikansk variant, och detta, tillsammans med minnen från slavtiden, har kommit att bli ett utmärkande kännetecken för hela rasfrågan.¹²

Glazer och Moynihan betonar också samma aspekt:

Utan ett eget språk och en egen kultur, och utan de historiska erfarenheter som ger styrka och moral, vad finns det då som kan hjälpa dem att bygga upp en egen tillvaro och styra sina egna liv?¹³

Utan en självklar kontakt med sina afrikanska rötter och med en bräcklig etnisk identitet har de svartas kamp i USA ofta tagit sig formen av ett desperat sökande efter en ny identitet, en förankring bortom det vita Amerika. Militanta religiösa rörelser som *Nation of Islam* utgör ett utmärkt exempel på afroamerikanernas märkliga kamp för en egen identitet.

Ackulturationsprocessens följder förstärktes av den roll som de svarta spelade i USA:s slaveekonomi. De svarta hade en underordnad position med föga utrymme för utveckling av egna företagartalanger och egen förmåga att agera som självständiga ekonomiska aktörer:

Svarta som blev befriade ur slaveriet kunde inte hantera pengar och hade inte fått tillfälle att utveckla den planeringsförmåga och det förutseende som även den obetydligaste affärsman måste ha. De slavar som stod högre i hierarkin, d v s de som var sysselsatta med hushållsarbete och som kunde ha fått en viss utbildning, hade plantagägarsocietetens kostsamma vanor som förebild, och de hade lättare att iaktta konsumtionsprocessen än produktions- och marknadsföringsprocessen.¹⁴

12 Stonequist 1937, sid 26–27.

13 Glazer & Moynihan 1989, sid 33.

14 Ibid, sid 32.

I Västindien var situationen snarare den omvända. De vita var så få i antal att många svarta och framför allt mulatter fick spela viktiga ekonomiska roller. Dessutom kombinerades storplantagerna med en aktiv småbrukarekonomi som producerade merparten av de livsmedel som konsumerades lokalt. Denna småbrukarsektor var helt i händerna på de svarta som också kunde arbeta som hantverkare och själva marknadsföra sina produkter. Allt detta gav de svarta i Västindien en ekonomisk position och ekonomiska rättigheter som var otänkbara i USA. Dessa ekonomiska verksamheter utvecklades nästan helt inom ramen för afrikanska traditioner, som på det viset kunde vidareutvecklas i en ny miljö. Ett typiskt exempel på detta är det västafrikanska *esusu* – ett roterande kreditsystem som har stora likheter med det berömda kantonesiska *hui* och det japanska *ko* – som överlevde slaveriet i Västindien men inte i USA (denna afrikanska institution skulle senare spela en viktig roll bakom västindiernas ekonomiska framgångar i USA).

Denna process förstärktes efter slavarnas emancipation i Västindien då en majoritet av de svarta drog sig ur plantagesystemet och valde småbrukarekonomi i stället. Samtidigt växte en färgad medelklass fram. Stonequist jämför de svartas situation i Jamaica med den i USA på detta sätt:

Sedan slaveriet upphört 1834 har de mörkhyade folken gjort stora framsteg ... Det som utmärker rasförhållandena på Jamaica är, till skillnad från i USA, jämställdheten mellan raserna, de färgade och svarta gruppernas inflytelserika position och de färgades åtskilda ställning.¹⁵

I Västindien skedde alltså en historisk utvecklingsprocess som skapade helt andra möjligheter för de svarta än de som rådde i Förenta staterna. När västindierna utvandrade till USA bar de med sig mänskliga resurser och ett självförtroende som hade blivit en bristvara bland USA:s svarta. Västindiernas ekonomiska och politiska reaktion inför förhållandena i Förenta staterna – västindierna har spelat en avgörande roll i de svartas kamp i USA – var helt enkelt en självklar reaktion hos en folkgrupp som inte såg underlägsenheten som ett nästan naturligt öde eller, för att säga det med andra ord, som inte hade anammat en underkastelsens kultur.

¹⁵ Stonequist 1937, sid 27.

Moralgemenskap och företagande

För att komplettera denna diskussion vill jag referera till några av de få lyckade företagarerfarenheter som, utöver västindiernas, ändå finns bland afroamerikanerna i USA. Dessa undantagserfarenheter kan dels klart belysa de problem som hindrat en bredare företagarrörelse bland afroamerikanerna, dels lyfta fram minoritetsföretagandets allmänna icke-ekonomiska förutsättningar. Det jag här tänker på är den intensiva företagsetableringen som har ägt rum inom ramen för några svarta religiösa rörelser. De mest uppmärksammade exemplen är *Father Divine*-sekten, aktiv mellan 1930- och 1960-talen, och den än i dag verksamma *Nation of Islam* eller *Black Muslims*.

En kort presentation av *Father Divine Peace Mission Movement* kan vara tillräcklig för en analys av det väsentliga i dessa religiöst fostrade ekonomiska rörelser. Sektens ursprung går att söka i den våg av religiös iver som var karakteristisk för det svarta Amerika kring sekelskiftet, och dess historia kretsar helt kring George Bakers karismatiska ledarskap. Baker bildade en egen religiös rörelse på 1910-talet baserad på en stark identifikation av sin egen person med Gud. Först kallades han *Major Divine* och sedan helt enkelt *Father Divine*. 1919 startade han med tolv lärjungar eller "änglar" rörelsens första "himmel" i Sayville, Long Island. Den vilade på strikt kommunistiska principer. Alla inkomster gick till kollektivet, som i gengäld tryggade medlemmarnas grundläggande behov. För att få inkomster organiserades en egen arbetsförmedling som placerade änglarna som hembiträden. Änglarnas utomordentliga arbetsamhet och strikta moral gjorde dem till mycket eftertraktade som tjänstefolk. Rörelsen växte sakta under 1920-talet, men 1930-talets stora depression öppnade helt andra spridningsmöjligheter för sekten. Genom att bjuda på fria och goda måltider, ett verkligt under i depressionens Amerika, drog *Father Divine* till sig en allt större skara anhängare som var beredda att underkasta sig sektens hårda disciplin i utbyte mot ekonomisk och existentiell trygghet:

*När de ekonomiska villkoren försämrades cirkulerade rykten bland Harlems arbetslösa och hungrande att *Father Divines* "Sayville Heaven" serverade gratis kyckling till middag. Tusentals Harlembor besökte Sayville Heaven, njöt av den överdådiga gratismåltiden och lyssnade till *Father Divines* pre-*

*dikan. De som kom dit erbjöds att bli medlemmar i Divines himmelska skara, att bosätta sig i Himmelryket och att få åtnjuta lycka i överflöd och ett evigt liv på jorden.*¹⁶

Snart räckte det inte till med förmedlingen av hembiträden för att skapa selsättningsmöjligheter åt det tilltagande antalet nya proselyter och för att finansiera verksamheten. Så beskriver Sara Harris i *Father Divine : Holy Husband* hur frågan löstes:

*Far beordrade sina lärjungar att bilda små och stora grupper och att starta företag av alla sorter i form av kooperativ i Den heliga fredens missionsrörelse. De skulle arbeta enligt ett strikt regelverk som Far beslutat. Den viktigaste av dessa regler var att lärjungarna, som arbetade helhjärtat och satsade alla sina pengar, inte fick någon avkastning på sin investering utan bara fick ta ut så mycket att det räckte för det allra nödvändigaste.*¹⁷

Framgångarna blev uppseendeväckande stora och ett omfattande nätverk av småföretag växte fram i vad Father Divine själv med lite ironi kallade "God, Incorporated". Kritikerna kallade i stället det hela för en "chain-store religion". Det var i alla fall ett makalöst exempel på kommunistiskt baserad kapitalism. Nya himlar bildades och verksamheten fortsatte att växa också efter depressionen:

*I stora städer från New York till Los Angeles fanns det omkring 1953 hundratals kooperativa "fredsgarage", tvätterier, köttmarknader, specerihandlar, raxalonger, bygg- och målarfirmor, skrädderier, körsnärer, restauranger, hotell, pensionat och fotoateljéer som drevs av "änklar".*¹⁸

Den viktigaste lärdom som historien om denna märkliga rörelse, som upplöstes efter George Bakers död 1965, ger är enligt Ivan Light följande:

16 Light 1972, sid 143.

17 Harris 1953, sid 55.

18 Light 1972, sid 145.

*Father Divines rörelse är förvisso ett extremfall ... ett **ne plus ultra** av moralisk samhällsgemenskap. Men hans gemenskap var unik bara i fråga om omfattning och intensitet, inte när det gäller resultat. Med undantag av biskop Graces skara var alla tidsperiodens andra svarta trosrörelser mycket framgångsrika som småföretagare och så gott som oberoende av offentlig välgörenhet. Svarta judar och Nation of Islam är nutida exempel på sambandet mellan religiös sekterism och medelklassbeteende i svarta samhällsgrupper ... Deras framgångar visar hur långt svarta var tvungna att gå för att på frivillig väg åstadkomma den typ av på solidaritet grundade gemenskaper som immigranter från Orienten skapade med hjälp av sociala nätverk från den gamla världen.*¹⁹

Samma slutsats har Thomas Sowell kommit till i *Vägen ut ur slummen*:

*Den enda fördel Father Divine-sekten – och de svarta västindierna och Black Muslim-anhängarna – hade var att de alla var avskilda såväl från det svarta som från det vita samhället och inom sig uppvisade en utomordentligt stark sammanhållning.*²⁰

Vad Father Divine och liknande rörelser åstadkom är en gemenskaps- och identitetsbildning som gav afroamerikanerna en stark grund för kollektiv handling och resursmobilisering. Detta har skett genom militanta andliga rörelser, som kompenserat ackulturationens utarmande följder och övervunnit den bristande gruppsammanhållning och familjeupplösning som har plågat afroamerikanerna redan från tiden före massmigrationen till industristäderna i norra USA.²¹

Några slutsatser

Slutsatserna av denna diskussion om de svarta som företagare i USA kan sammanfattas på följande sätt. Företagandet, som ofta ses som en indivi-

¹⁹ Ibid, sid 150.

²⁰ Sowell 1989, sid 97.

²¹ Se Zunz 1982 och diagram 4 och 5 för aktuella statistiska indikationer om familjeupplösningen bland de svarta amerikanerna.

dualistisk eller individbaserad handling, har i detta fall varit helt beroende av existensen av en stark gemenskap, det som Ivan Light kallat en "solidarisk moralgemenskap". Utan en sådan gemenskap, det vill säga utan en stark gruppsammanhållning och gruppidentitet, har det inte varit möjligt för en förtryckt, diskriminerad och rotlös grupp som de svarta i USA att övervinna de hinder som står i vägen för gruppens ekonomiska och sociala avancemang.

Denna gemenskap kan bildas på många olika sätt. Vi kommer att se att det i de mycket framgångsrika östasiatiska gruppernas fall mobiliserades ett arv av sociala band och kulturella traditioner i detta syfte. I västindiernas fall finns det en historia av bevarad kultur och identitet plus invandringens samsamsvetsande dynamik som kan förklara gruppens styrka. I afroamerikanernas fall är det bara genom starka religiösa rörelser som någonting liknande har kunnat skapas. Endast så har arvet från det amerikanska slaveriet, denna långdragna och sönderbrytande process av kollektivt utarmande, kunnat kompenseras. Lagar, subsidier och andra myndighetsinsatser, som de som initierades i USA på 1960-talet genom exempelvis *Office of Minority Business Enterprise*, *Minority Enterprise Small Business Investment Company* och *Small Business Administration*, har gett bara marginella resultat vad gäller att främja bildandet av en afroamerikansk företagarklass. Som det framgår av det företagareindex för 1992 som visas i diagram 1 i Appendix, var afroamerikanernas prestationer extremt svaga i jämförelse med andra minoriteter.

Detta bevisar ännu en gång en gammal sanning, att en företagarklass knappast kan skapas från ovan, som en *deus ex machina*. En klass av entreprenörer och ekonomiska ledare växer som en produkt av en civilt förankrad dynamik, en bred social rörelse i vilken en hel grupps ekonomiska, moraliska och institutionella resurser mobiliseras och arbetar i ett kreativt samspel. Myndigheterna kan, om de är lyhörda, underlätta processen men aldrig ersätta det civila samhällets kreativa styrka. De svartas bestående svårigheter visar också hur svårt det är att avbryta en process av socialt och moraliskt sönderfall när den en gång har satts i rörelse. När underkastelsens kultur omvandlas till underklasskultur, när det växer upp en parasitär, våldsam och självföraktande livsstil, då är det utomordentligt svårt att återuppbygga den värdighet, disciplin och solidaritet som fordras för att som grupp kunna ta sig ut ur misärens onda cirkel.

Östasiater

Om afroamerikanerna är ett typexempel på ekonomiskt misslyckande och brist på företagsamhet så är invandrade kineser, japaner och koreaner exempel på motsatsen.²² Dessa grupper anlände till Amerika under olika tidsperioder, och omständigheterna kring deras bosättning i USA har varit mycket skiftande. Trots detta kan man utan större svårighet urskilja ett gemensamt mönster bakom dessa gruppers mycket framgångsrika ekonomiska strategier. Detta mönster präglas av en utomordentligt stark grupp-sammanhållning och skapandet av en omfattande etnisk ekonomi i invandringslandet. Småföretagande, egenanställning och anställning hos landsmän har varit de helt dominerande formerna för dessa gruppers arbetsmarknadsintegration och sociala rörlighet i det nya landet.

Hur kan dessa östasiatiska gruppers ekonomiska framgångar förklaras trots, som i japanernas och framför allt kinesernas fall, extrem diskriminering och våldsam förföljelse? Ett vanligt svar är att det handlar om den östasiatiska kulturen, med det konfucianska arvet som huvudingrediens. "De är sådana": arbetsamma, ansvarsfulla, sparbenägna och lojala mot de sina – alltså familjen och den egna etniska gruppen. Den starka gruppsammanhållningen och viljan att stå på egna ben ligger så att säga i deras blod, det är säger man en del av deras nationalkaraktär. På så vis blir östasiaternas framgångar en naturlig sak och vidare förklaringar överflödiga.

Dessa behändiga "kulturförklaringar" är emellertid ytterst problematiska.

²² För statistisk om detta se diagram 1 och 2.

De är ofta bara enkla påhitt som i själva verket döljer bristen på verkliga kunskaper om det faktiska orsakssammanhang som ligger bakom en viss företeelse. Dessutom kan dessa förklaringar användas lika bra för att förklara ett folks misslyckanden som dess framgångar. Typiska exempel i östasiaternas fall är det konfucianska arvet, den starka familjesammanhållningen och klan-tillhörigheten.²³ Med detta menar jag givetvis inte att en grupps kulturella arv skulle vara oviktigt, utan bara att detta arv ofta är så mångfasetterat och sammansatt att det inte räcker med att i allmänna ordalag hänvisa till det. Det intressanta är egentligen att studera den konkreta historiska processen, som lyfter fram vissa specifika drag ur ett kulturarv och kan ge dessa drag helt nya funktioner, anpassade till nya omständigheter. Lika intressant är emellertid att få grepp om de problem som kunde lösas med hjälp av dessa kulturspecifika reaktioner. Det är detta som i själva verket är relevant i en studie som vill dra lärdomar som andra kan ha nytta av.

Kineser

Kinesernas historia i USA börjar vid 1800-talets mitt. Guldrushen till Kalifornien och det transkontinentala järnvägsbygget drog de första grupperna av sydkineser till Amerika. Redan då började också diskrimineringen och förföljelsen av kineserna, framför allt från de vita arbetarna som fruktade konkurrensen från dessa nya invandrare.. Kineserna lynchades, deras bostäder sattes i brand och de utestängdes från det ena yrket efter det andra. Den antikinesiska agitationen kulminerade 1882 med den berömda *Chinese Exclusion Act* som effektivt ströp den kinesiska invandringen. *The Chinaman* blev en både hatad och föraktad gestalt i rasfördomarnas Amerika, och känslan mot honom var, som Rev Ira Condit skrev 1900, "more bitter and intolerant than against the Negro".²⁴

Bland de viktigaste följderna av dessa förföljelser och trakasserier kan en omfattande utestängning från arbetsmarknaden noteras. Resultatet blev enligt Ivan Light att:

²³ För en granskning av dessa kulturförklaringar i ett utvecklingsekonomiskt perspektiv se Gunnarsson & Rojas 1995.

²⁴ Light 1972, sid 6.

För att kineserna i USA skulle få arbete fick de så att säga leva på de smulor som föll från den vite mannens bord ... De arbeten som kineser kunde få var i stort sett hushållsarbete och anställning i tvätterier, restauranger och småbutiker som i huvudsak frekventerades av andra kineser.²⁵

Som utestängda och förföljda utvecklade kineserna en extremt stark grupp-solidaritet och tvingades skapa egna utkomstmöjligheter. Så bildades ett sammansatt nätverk av företag, organisationer och lojaliteter som i praktiken utgjorde en ogenomtränglig försvarsmur mot det övriga samhället. Om man ville överleva som kines i USA fordrades det helt enkelt att man inordnade sig i en grupp med stark etnisk solidaritet. Familjen, ätten eller klanen (*tsu*, som organiserade kineser med samma efternamn) och bytillhörigheten (*fong*) var grunden, men lika viktiga var de så kallade "sex kompanierna". Dessa kompanier, som egentligen var sju och organiserade kineserna i alla USA:s städer baserat på vilket distrikt av Kantonprovinsen de kom från, strålade samman i den allkinesiska föreningen *Chung Wah Kung Saw* (Meeting Hall of the Chinese People). Dessutom organiserades de kinesiska affärsmännen och deras anställda tillsammans i branschvisa förbund, med starka reglerande funktioner vad gällde arbetsvillkor, löner, priser och eventuell konkurrens kineser emellan. Detta nätverk av kinesiska organisationer fungerade i praktiken som en stat inom staten. Ekonomiska konflikter, arbetsproblem och allehanda tvister avgjordes inom ramen för varje *Chinatowns* egna institutioner. Denna väv av organisationer gav kineserna, både som individer och som företagare, ett utomordentligt starkt gruppstöd. Kineserna blev på detta sätt sällsynta klienter för den amerikanska socialhjälpen, och i svåra tider var det en moralisk plikt för kinesiska affärsmän att anställa fler landsmän i stället för att avskeda en del av arbetsstyrkan, vilket skulle ha varit ett mer " normalt " affärsbeteende.

Betydelsen av dessa olika kinesisk-amerikanska nätverk för ekonomisk resursmobilisering och framväxten av en framgångsrik etnisk företagarverksamhet är vida erkänd.²⁶ Waldinger och Aldrich sammanfattar detta på följande sätt:

²⁵ Ibid, sid 7.

²⁶ Se exempelvis Lyman 1974.

Framväxten av kinesiska företag gynnades av den sociala ordning som rådde inom den kinesiska gemenskapen, vilket gynnade mobilisering av resurser. Immigranter hölls samman av ättens, klanens, dialektens eller ortens band, och dessa förbindelser hjälpte immigranterna att få ihop de resurser som krävdes för att starta företag och hålla dem flytande. Bybor handlade av och skaffade sig jobb i företag som ägdes av folk från deras egen by, och hittade sina anställda bland nykomlingar från samma ställe.²⁷

På dessa villkor fick företagandet en tydligt paternalistisk prägel. De anställda var i regel medlemmar av samma *tsu* eller *fong* som arbetsgivaren. Förhållandet mellan arbetsgivare och arbetstagare var därför mycket mer än ett strikt ekonomiskt förhållande och skilde sig väsentligt från de gängse kontraktsrelationerna på den amerikanska arbetsmarknaden. Anställningen hos andra kineser fungerande i praktiken som ett slags lärlingstid på väg mot egenanställning eller småföretagande.

Långa arbetstider, hårda arbetsförhållanden och låga ersättningsnivåer präglade kinesernas arbetsvillkor, och detta oavsett om de var ägare eller anställda. Kännedom om denna och liknande förhållanden har givit upphov till en bild av arbetsvillkoren inom de etniska ekonomierna som präglats av extrem exploatering och vidriga förhållanden. Det intressanta i det kinesiska och andra liknande fall är emellertid inte att jämföra dessa etniska arbetsmarknader med majoritetssamhällets ekonomi i allmänhet. Den verkligt relevanta jämförelsepunkten är de faktiska alternativ som dessa människor hade att välja bland, om de bestämde sig för att stå utanför det etniska nätverket. För kineserna i sekelskiftets USA fanns det i princip bara ett alternativ, att arbeta som hembiträden hos bemedlade vita. Detta alternativ var givetvis från nästan alla tänkbara synpunkter betydligt sämre än att arbeta hos andra kineser, speciellt med tanke på att en anställning hos kinesiska företagare i själva verket var en långsiktig investering som gav viktiga kunskaper i företagandets konst och tillgång till ett nätverk av etniska resurser som var avgörande för individens framtida möjligheter att starta eget. Som Roger D Waldinger uttrycker det i *Through the eye of the needle*:

²⁷ Waldinger & Aldrich 1990, sid 67.

Det man lär sig som lågavlönad i dag kan vara just det man behöver för att kunna starta eget i morgon.²⁸

En sådan "alternativkostnadsanalys" är oerhört viktig för att tydliggöra de etniska ekonomiernas dynamik och styrka. Det är ofta majoritetssamhällets ovilja eller oförmåga att utnyttja en viss grupps produktiva potential eller att betala för denna potential på ett rimligt sätt som skapar de reserver av mänskliga resurser som bildar den etniska ekonomins underlag och främsta komparativa fördel. I en sådan situation kan egenanställning eller anställning hos landsmän ge individen signifikativa vinster trots att arbetsvillkoren kan vara sämre i jämförelse med den etablerade men otillgängliga arbetsmarknadens villkor. Men det finns en annan, och på sikt betydligt viktigare, aspekt i denna situation. Den etniska arbetskraftens ofördelaktiga villkor på den öppna arbetsmarknaden ger de mest företagarinriktade medlemmarna av den berörda etniska gruppen tillgång till en arbetskraft som, i förhållande till dess potential, är underbetald.

Thomas Sowell har lyft fram just denna viktiga men ofta glömda aspekt av diskrimineringen eller underutnyttjandet av en viss etnisk minoritets produktiva kapacitet:

I de fall uppfattningen om hela grupperns genomsnittliga prestationsnivå är felaktig, skulle ett antal fenomen sannolikt inträffa i en marknadsekonomi. För det första skulle aktörer som gjorde en bättre bedömning få ett konkurrensövertag över den som var förblindad av fördomar eller tröghet ... För det andra ger missuppfattningar upphov till särskilda ekonomiska vinstmöjligheter för företagsamma medlemmar av den grupp som utsätts för diskriminering. Missbedömer andra gruppens kapacitet, eller de metoder som fordras för att gruppen skall förverkliga sin potential, kan de som har bättre kunskaper om minoriteten genom att själva tillhöra den skörda extra vinster genom att anställa eller leda medlemmar av denna undervärderade grupp.²⁹

28 Waldinger 1986, sid 4.

29 Sowell 1989, sid 48–49.

Därtill kan en annan viktig effekt läggas. En generell undervärdering eller ovilja att tillvarata en viss grups produktiva potential gör att det ekonomiska incitamentet att starta eget ökar på ett dramatiskt sätt. I varje ekonomi finns det en vinstmarginal eller inkomstskillnad mellan egenanställning/företagande och anställning hos andra. Denna skillnad kan för enkelhetens skull kallas företagarlön, och den belönar utnyttjandet av egna företagartalanger samt de risker som egenföretagandet medför. Om denna belöning är för låg eller obefintlig borde egenanställning och nyföretagande i princip upphöra. Effekten av att en viss grupp diskrimineras, undervärderas eller underutnyttjas är att företagarlönen blir betydligt större för gruppens medlemmar än för övriga individer i samhället, och den kan vara tillräckligt lockande även om till exempel egenföretagarna i gruppen accepterar en lägre lönsamhetsnivå än egenföretagare i allmänhet. Detta är någonting som vi i Sverige i dag kan konstatera bara genom att ta en promenad till närmaste kvartersbutik.

På detta märkliga vis kan exempelvis diskrimineringen av en viss minoritet skapa de konkurrensfördelar och incitament som denna minoritet kan utnyttja för sitt eget långsiktiga ekonomiska och sociala avancemang. Judarnas långa historia är full med exempel på hur denna diskrimineringens paradox fungerar. De avgörande frågorna i detta sammanhang är två. Å ena sidan, om det i respektive grupp finns de individer som kan ta på sig denna ekonomiska ledarroll och kreativt utnyttja sin egen och övriga gruppmedlemmars ofördelaktiga situation i den öppna ekonomin. Å andra sidan, om det inom gruppen finns mobiliseringsmekanismer som kan ge detta ledarskap tillgång till gruppens resurser i vidd mening. I det kinesiska fallet fanns uppenbarligen gott om såväl sådana människor som möjligheter till resursmobilisering.

En av de mest intressanta kinesiska institutionerna i Amerika var det roterande kreditsystemet, kallat *hui*. Systemet går ut på att bilda ett slags kreditkooperativ som gör medlemmarnas samlade insatser successivt tillgängliga för alla de inblandade. Detta system, med gamla anor i Kina, skapar möjligheter inte bara för smidig kapitalanskaffning utan också någonting som är ytterst viktigt för en grupp med knappa resurser, nämligen ett mycket noggrant urval av individer som får förtroendet att använda dessa resurser. Nära kontakter inom familjen och mellan familjerna ger de kunskaper om individernas egenskaper som garanterar att de kollektiva resurserna kanaliseras

mot de företagsmässigt lämpligaste personerna. Systemets grund är givetvis inte individen utan respektive storfamilj, som står som garant för individens duglighet och återbetalningsförmåga. Detta gör familjesammanhållningen och familjens anseende till den avgörande faktorn när det gäller den enskildes möjligheter att dra till sig finansiella resurser. Samtidigt är individens framgångar inte bara till nytta för honom själv. Andra familjemedlemmar har självklara rättigheter till dessa eventuella vinster, på samma sätt som de var förpliktade att solidariskt täcka eventuella förluster. Företagandet är under dessa omständigheter allt annat än en individualistisk företeelse. Individens agerande som ekonomisk aktör på till exempel en viss marknad är bara toppen på ett isberg av civila solidariteter och kollektiva förpliktelser. Familjesammanhållningen och släktsolidariteten måste därför betraktas som en extremt viktig ekonomisk resurs för eftersatta invandrargrupper och minoriteter. Svag gruppssammanhållning, familjeupplösning, högt bidragsberoende och brist på egna företagare är i dessa fall företeelser som är intimt relaterade till varandra. De svartas och puertoricanernas öde i USA är ett sorgligt exempel på detta.

En mycket problematisk aspekt av denna kinesiska utveckling var uppkomsten av de ökända och fruktade *tong* eller kriminella organisationer, som fungerade som yttersta maktmedel i denna annars så fredliga kinesiska ministat inom den amerikanska staten. Dessa brottssyndikats historia är intressant från många synpunkter. Deras medlemmar var huvudsakligen kineser som inte kunde inordnas i någon av de etablerade kinesiska organisationerna. De var med andra ord invandrargruppens parias, som skapade en brottets solidaritet för att överleva i ett samhälle i vilket de var dubbelt utstötta:

Gangstergängen bildades ursprungligen för att representera kineser med mindre vanliga familjenamn, som var få till antalet och kände sig utnyttjade av de dominerande klanerna. Om man tänker på att medlemskap i en klan faktiskt utgjorde en förutsättning för att få ett jobb eller starta ett företag inom den strikt kontrollerade och regelstyrda Chinatown-ekonomin, blir den svåra situationen för dessa kinesiska minoriteter tydlig. Eftersom klanerna och distriktsorganisationerna kontrollerade tillträdet till olika skrän, var andra kineser i praktiken ställda utanför ekonomin. Samma öde drab-

bade kineser som fallit i onåd och som uteslutits ur sin klan ... Till skillnad från andra kinesiska sammanslutningar kunde alla kineser "meritera" sig för tillträde till gangstergången.³⁰

Dessa organisationer drev sina egna kriminella verksamheter men anlitas också av andra kinesiska organisationer när en konflikt inte kunde regleras inom ramen för de vanliga kinesiska institutionerna i Amerika. Samma process av etnisk slutenhet och distans gentemot samhällets etablerade institutioner och maktinstrument ledde till framväxten av exempelvis en judisk maffia i USA och som, i italienarnas fall, gav den sicilianska maffian ett utomordentligt tillfälle att frodas på andra sidan Atlanten. I princip, och oavsett formerna, är framväxten av parallella våldsinstrument nästan ofrånkomlig i en sådan situation. Det är ett av de största problemen med en etnisk ekonomi som av olika anledningar fungerar huvudsakligen utanför ramen för landets lagar och institutioner. Svarta eller informella ekonomiska transaktioner som växer i omfång och upprepas regelbundet ger förr eller senare upphov till intressekonflikter och dispyter som, på samma sätt som i samhället i övrigt, fordrar tvångsinstanser som konfliktlösande instrument. Skillnaden är emellertid att statens tvångsinstrument kan regleras, kontrolleras och göras tillgängliga för alla medborgare på ett sätt som knappast är möjligt när det gäller dessa privata våldsorganisationer.

Kinesernas historia i USA förändrades radikalt under andra världskriget då en stor arbetskraftsbrist öppnade helt annorlunda sysselsättningsmöjligheter för de kinesiska ättlingarna:

Efter andra världskriget ökades arbetstillfällena i den amerikanska ekonomin väsentligt, och högskoleutbildade kinesiska pojkar och flickor från små affärsdrivande familjer i Chinatown etablerade sig i det blomstrande amerikanska samhället som kontorstjänstemän och utövare av fria yrken. Högskoleutbildade kineser blev tjänstemän i civilförvaltningen, kamrerer, ingenjörer, läkare och affärsmän.³¹

30 Light 1972, sid 95. Se också Hoy 1942. För kopplingen mellan de kriminella verksamheternas framväxt och Chinatowns extremt mansdominerade demografiska struktur se Light 1977.

31 Waldinger & Aldrich 1990, sid 67–68.

Plötsligt visade det sig att det inte fanns något i den kinesiska kulturen eller nationalkaraktären som kunde förklara kinesernas koncentration till exempelvis restaurang- och tvätteribranschen. Kineserna tog ivrigt vara på de nya möjligheterna och svarade med stora satsningar på utbildning, någonting som givetvis låg betydligt närmare det berömda konfucianska arvet än tvätterierna och detaljhandeln. De ackumulerade resurserna i den etniska ekonomin kunde då bekosta de yngre generationernas utbildning och lyfta hela gruppen upp till att bli en av USA:s bäst utbildade minoriteter, med genomsnittsinkomster klart över de vita anglosaxiska amerikanernas. Dessa resurser har också spelat en viktig roll i samband med den nya kinesiska invandringen, som initierades på 1960-talet och som gett upphov till nya starka företagaraktiviteter, inte minst inom textilindustrin.³²

Japaner

Japanernas historia i USA, som börjar kring sekelskiftet 1900, följer i stora stycken kinesernas, fast i mindre dramatiska former. Japanernas främsta ingångssysselsättning var som jordbruksarbetare i Kalifornien, och fram till 1920-talet bodde över hälften av japanerna på USA:s landsbygd. Japanerna blev "besvärliga" när de organiserade sig och krävde högre löner, och framför allt, när allt fler började driva egna småjordbruk. På grund av sin enorma skicklighet när det gällde intensivt jordbruk kunde japanerna inte bara överleva utan också framgångsrikt konkurrera med sina forna arbetsgivare, trots att de bara ägde eller hyrde mycket små jordplättar. Reaktionerna var i stort sett desamma som mot kineserna. De vita jordbrukarna försökte med politiska och andra medel hindra japanerna från att bli självägande bönder. I Kalifornien dikterades 1913 den första *Alien Land Law*, och i början av 1920-talet var lagstiftningen så effektiv att den tvingade fram en radikal minskning av det japanska jordbrukets areal från ca 458 000 *acres* 1920 till 305 000 fem år senare. Samtidigt organiserade sig de vita arbetarna i städerna i *Asiatic Exclusion League* för att möta en eventuell konkurrens från japanska och andra asiatiska arbetare. 1907 begränsades den japanska invandringen till släktingar till redan i USA bosatta japaner och

32 Se Waldinger 1986.

1924 förbjöds all asiatisk invandring – med filippinarna som enda undantag – genom det årets *Immigration and Naturalization Act*.

Japanerna reagerade mot förföljelserna och utestängningen från arbetsmarknaden på samma sätt som kineserna hade gjort två generationer tidigare, det vill säga genom att inrikta sig på småföretagande och egenanställning, men i detta fall främst inom detaljhandeln och hotellbranschen:

Vad skulle japanerna, som inte fick äga jordbruksmark eller ta kvalificerat arbete i kontors- och tjänstesektorerna, göra för att klara livhanken? ... Japanska män i städerna som utsattes för diskriminerande anställningshinder, satsade på att starta eget ... Fastän japanernas kulturellt betingade förkärlek för egenföretagande tydligt stödde denna utveckling, var också deras intresse för egenföretagande i handelssektorn ett tydligt svar på den diskriminerande arbetsmarknadsstrukturen som inte tillät dem att ta ett kvalificerat avlönat arbete i industrin eller näringslivet.³³

På många sätt drev japanerna gruppsolidariteten ännu längre än kineserna. Deras viktigaste organisationsform var så kallade *kenjinkai*, som organiserade japanerna enligt ursprungsprovins i moderlandet. Japanerna i USA betonade med extrem kraft gruppsammanhållningens och gruppsolidaritets betydelse. Ett individualistiskt och egoistiskt beteende betraktades som en farlig väg, som lätt kunde slå tillbaka mot de individer som inte brydde sig om att bygga upp ett starkt nätverk av etnisk solidaritet. Att behöva vända sig till den offentliga socialhjälpens betraktades i detta sammanhang inte så mycket som ett tecken på materiell fattigdom utan som det yttersta beviset på bristen på mänskliga kontakter och gruppstöd, och denna fattigdom var oändligt mycket värre i japanska ögon än den materiella nöden. Så förklaras varför japanerna inte ens i extrema nödsituationer utnyttjade myndigheternas stöd, som t ex vid jordbävningen och branden i San Francisco 1906, som gjorde 10 000 japaner hemlösa, och under den stora depressionen på 1930-talet. I detta sammanhang är det värt att notera en annan märklig aspekt av japanernas historia i USA, nämligen frånvaron av den typ av maffia-verksamhet som var så framträdande hos många andra utstötta invandrar-

³³ Light 1972, sid 10. Se också Modell 1977.

grupper. Allt detta talar om en sällsynt stark gruppssammanhållning och om en moralgemenskap som säkert finner få paralleller i invandringens historia.

Det japanska företagandet präglades också av ett extremt gruppbaserat beteende. Detta gjorde det möjligt för japanerna att både slå ut konkurrerande företagare som inte kunde stödja sig på ett lika starkt nätverk av civila solidariteter och försvara sig mot de direkta aktioner som ofta riktades mot de japanska företagen. Japanska företagare, på samma sätt som kinesiska, organiserades i branschvisa förbund som ordnade lån, fastställde priser, såg till att japanska företag inte lokaliserades för nära varandra, kontrollerade arbetsvillkoren och att de anställda lärde sig att bedriva affärsverksamhet. Japanerna använde sig också av ett roterande kreditsystem, kallat *ko*, *tanomoshi* eller *mujin*, med i princip samma drag och funktioner som det sydkinesiska *hui*.

Ivan Light har sammanfattat grunddragen i de kinesiska och japanska erfarenheterna på detta vis:

Både bland kinesiska och bland japanska immigranter var det släktskap och födelseort som var grunden för de starkaste sociala banden. Dessa band hade en moralisk betydelse ... I grupper som baserades på släktskap eller regionala undergrupper kände man sig moraliskt förpliktad att ta ansvar för den sociala välfärden för andra av samma sort ... Samma genom börd definierade, av alla erkända moraliska undergrupper var också vägledande för medlemmarnas ekonomiska verksamhet. Deras gemensamt drivna yrkesskrån gjorde det lättare för människor att äga och driva små handelsföretag. Sålunda, bland både kineser och japaner, hade den höga nivån av företagande och den låga nivån av socialhjälpsberoende en gemensam förklaring genom att båda avspeglade det stöd som gavs av bördsmässigt sammanbundna och av alla erkända moraliska gemenskaper. Det var inte individbaserad entreprenörsanda som var orsaken.³⁴

Koreaner

Det tredje östasiatiska exemplet, koreanerna, föranleder nya intressanta frå-

³⁴ Ibid, sid 98.

gor och ger oss samtidigt möjlighet till en mycket bättre empirisk analys av det etniska företagandets ekonomiska dynamik. Koreanernas historia i USA hör framför allt till tiden efter den 1965 införda *Immigration and Nationality Act* och deras inriktning på småföretagande, egenanställning och anställning hos landsmän lär ha få paralleller i invandringens historia. Enligt det amerikanska *Survey of Minority-Owned Business Enterprises* från 1982 hade koreanernas företagskvot – antalet företag i förhållande till respektive grupps befolkning – redan då med råge passerat både kinesernas och japanernas.³⁵ Koreanerna hade då i termer av företag per capita dubbelt så många företag som kubanerna, den mest företagarinriktade latinamerikanska gruppen, och sju gånger fler företag än afroamerikanerna. Och om man bortser från egenanställning och bara tittar på firmor med anställda, växer skillnaden till de svarta till ca femton gånger. Enligt Pyong Gap Min arbetade i slutet av 1980-talet nästan 80 procent av koreanerna i Los Angeles inom den koreanska etniska ekonomin – 47,5 procent som egenanställda och knappt 31 procent som anställda hos landsmän.³⁶

I koreanernas fall finns det många likheter med både kinesernas och japanernas sätt att organisera sig. Från existensen av ett roterande kreditsystem till familjens och släktens centrala ställning i det sociala och ekonomiska livet. Den etniska sammanhållningen bland koreanerna följer i princip samma mönster som hos japaner och kineser, med samma typ av ekonomiska konsekvenser:

Koreanerna drar också nytta av sina etniska nätverk. Många koreaner tar med sig sitt kapital då de emigrerar, och de som har ont om pengar kan få låna i roterande kreditsystem som kallas "gae". Eftersom koreaner tar med hela familjen när de emigrerar, utgör också familjen en källa till billig och pålitlig arbetskraft. Det stora antalet egenföretagare visar att koreaner har goda förbindelser med andra företagare i affärsbranschen, som i sin tur utgör en källa till information och stöd. Det stora antalet föreningar i det koreanska samhället – som karaktäriseras av ett otroligt överflöd av student-

³⁵ Denna kvot skiljer sig från det index som redovisas i diagram 2 i appendixet, där kineserna ligger på samma nivå som koreanerna. Detta beror på att man i indexet tar hänsyn också till firmornas försäljningsresultat, där kineserna fortfarande har ett försprång framför koreanerna.

³⁶ Min 1989.

föreningar, kyrkor och affärsorganisationer – tillhandahåller ytterligare kanaler för affärsinformation och behövliga kontakter.³⁷

Det intressanta med dessa och andra likheter med andra östasiatiska invandrargrupper är att koreanerna i allt väsentligt valde att frivilligt bygga upp ett starkt etniskt nätverk. Koreanerna upplevde emellertid inte alls den typ av utstötning och förföljelse som i praktiken tvingade både kineser och japaner att söka skydd inom ramen för den etniska gruppens solidaritet. Är inte detta då ett avgörande bevis på att förklaringen till dessa asiatiska minoriteters beteende i USA egentligen ligger i gemensamma drag hos den kultur som de är bärare av och som till sist gör sig gällande oavsett yttre omständigheter? Det är givetvis en mycket frestande förklaringslinje, en behändig och rak kulturdeterministisk förklaring. Ändå skulle jag vilja hävda att det också i koreanernas fall finns ett mycket konkret orsakssammanhang som ger en mer handfast förklaring än en som bara hänvisar till den östasiatiska kulturen eller nationalkaraktären.

Den koreanska invandringens sammansättning har, till skillnad från den kinesiska och japanska före första världskriget, i stort sett haft en tydlig elitprägel. Den stora majoriteten invandrade koreaner har medelklassbakgrund. Detta återspeglas klart i gruppens utbildningsnivå, som enligt olika beräkningar ligger långt över det amerikanska genomsnittet.³⁸ Dessutom har en femtedel av gruppen någon företagarbakgrund från Korea, och i vissa fall tog koreanerna också med sig finansiella resurser till USA. Det fanns med andra ord gott om mänskliga och finansiella resurser inom gruppen som gav upphov till en mycket stark företagsetablering i invandringslandet. Frågan är bara varför dessa resurser kanaliserades på just detta sätt och inte på något annat, som till exempel att försöka få välbetalda anställningar inom det redan etablerade näringslivet. För att ge ett tillfredsställande svar på denna fråga måste vi fördjupa oss i den diskussion om det etniska företagandets villkor och komparativa fördelar som inleddes tidigare.

Det är helt naturligt att individer med företagarbakgrund och finansiella resurser satsar på en fortsatt företagarkerksamhet i Amerika. Denna yrkes-

37 Waldinger & Aldrich 1990, sid 72–73.

38 Se Kim & Wong 1977, Hong 1982 och Min 1993.

kontinuitet ger oss en strategiskt viktig kärna av företagspionjärer utan vilken koreanernas öde i USA antagligen hade sett mycket annorlunda ut. Denna grupp röjde väg för andra och producerade värdefulla kunskaper om företagandets villkor och möjligheter i det nya landet. Dessa individer stod alltså för de ofta höga initialkostnaderna, som relateras till prövandet av olika affärsidéer i en ny omgivning tills att man hittar framgångsrika specialiseringsinriktningar, och detta underlättade givetvis andra koreaners beslut att starta eget. Men en fråga återstår. Varför sökte sig resten av gruppen till denna kärna av företagare vilket kraftigt omdefinierade en tidigare yrkesprofil präglad av akademiker- och tjänstemannayrken?

Förklaringen är enligt min mening i huvudsak ekonomisk. Den koreanska gruppens inkomster på den vanliga amerikanska arbetsmarknaden var mycket låga i förhållande till gruppens mänskliga kapital och förväntningar. Detta kan förklaras av kultur- och språkbarriärer samt av den naturliga inkomstmässiga eftersläpningen som nya grupper brukar drabbas av, men man kan inte utesluta påverkan av eventuella fördomar och diskriminering. Resultatet var att koreanerna fick anställningar långt under sin kapacitet – och därmed inkomster som uppfattades som orimligt låga – samt mycket ringa professionell och psykologisk tillfredsställelse. Att övergå till egenanställning – men också till en viss del att bli anställd hos andra koreaner – innebar under dessa omständigheter ofta en dramatisk inkomstökning. Ivan Light och Edna Bonacich har i *Immigrant entrepreneurs : Koreans in Los Angeles 1965–1982* sammanfattat detta på följande sätt:

Genom att starta ett företag kunde en koreansk immigrant öka avkastningen på sitt humankapital med 63 procent och öka sin inkomst med 82 procent. Koreanska entreprenörer tjänade lika mycket som de icke-koreanska gjorde som egenföretagare. Både bland koreaner och icke-koreaner var företagare bättre utbildade än anställda i service- och tjänsteföretag, och avkastningen på deras humankapital var liksom deras inkomst också högre. Men koreanernas svårigheter på den allmänna arbetsmarknaden var så väldiga att egenanställning gav dem en mycket högre ekonomisk avkastning i relativa tal än den som icke-koreaner fick, vilka bara höjde sin inkomst med 39 procent genom att starta eget. Uppenbarligen uppmuntrades koreanska entreprenörer av den högre avkastningen, och på så sätt bekräftar korean-

*ska erfarenheter att arbetsmarknadsmässiga nackdelar bidrar till invandrar-
nas entreprenörskap.*³⁹

Koreanernas inriktning mot egenanställning och företagande är på så sätt ett uppseendeväckande fall av kollektiv omdefiniering av yrkesidentiteten. En så framgångsrik omdefiniering måste givetvis grundas på rikliga mänskliga resurser, och de fanns uppenbarligen hos en stor del av de välutbildade och starkt motiverade koreanerna som bosatte sig i USA:

*Dessa koreaner från medelklassen visste inte hur företag skulle skötas när de kom till Los Angeles. Koreanska uppgiftslämnare påpekade ofta hur allvarligt problemet med otillräckliga affärskunskaper bland de egenanställda landsmännen var ... För att råda bot på situationen ordnade The Korean Association of Southern California och Korean Chamber of Commerce åtskilliga konferenser där experter på affärsadministration föreläste för medlemmarna. Den uppövade förmågan att förstå sådana föreläsningar – och att lära sig av erfarenheter av affärsverksamhet – var den största intellektuella tillgång som de koreanska invandrarna hade. I den meningen bidrog invandrarernas mer avancerade utbildningsnivå till den intellektuella flexibilitet som behövdes för att de skulle kunna förvärva affärstekniska kunskaper, en förmåga som betydde oerhört mycket för deras framgångar i affärlivet i Los Angeles.*⁴⁰

39 Light & Bonacich 1991, sid 176. Samma typ av förklaring ges hos Min 1984.

40 Ibid, sid 289.

Hispanics

”Hispanikerna” eller *hispanics* är i dag en av de snabbast växande minoriteterna i USA. De var 14,6 miljoner enligt folkräkningen 1980. De hade 1998 blivit drygt 30 miljoner eller 11,2 procent av USA:s befolkning. Denna enorma tillväxt beror på en kombination av hög fertilitet med en mycket stor invandring, som enligt alla prognoser kommer att fortsätta också under den närmaste framtiden. För år 2025 uppskattas antalet *hispanics* till ca 60 miljoner. Därför är det ingen överdrift att säga att hispanikernas öde i USA i mångt och mycket kommer att avgöra USA:s öde som nation. Gruppen inbegriper alla människor som, enligt den amerikanska *Bureau of Census*,

*själva anger att de tillhör någon av de specificerade kategorier med spansk bakgrund som angavs i frågan, t ex mexikanare, puertoricanare eller kubaner – liksom alla dem som själva anger att de är av spansk/hispanisk härkomst.*⁴¹

Den utan jämförelse viktigaste gruppen av hispaniker är den mexikanska, med nästan 20 miljoner individer 1998. Sedan kommer puertoricanerna med 3,1 miljoner och kubanerna med 1,3 miljoner samma år. Övriga *hispanics* summerades till 6,5 miljoner 1998. Gruppen är oerhört sammansatt. Några grupper av hispaniker – som New Mexicos *hispanos* – är ättlingar till de spanska *conquistadorerna* och har bott i området sedan århundraden.

41 Cohen 1992, sid 4.

Andra har anlänt i den senaste årliga vågen av mexikanska och centralamerikanska lantarbetare som illegalt tagit sig över gränsen till USA. Geografiskt sett är gruppen främst koncentrerad till sydvästra USA (mexikaner), New York (puertoricaner) och Florida (kubaner). Kalifornien är den folkrikaste hispaniska delstaten, med 10,1 miljoner *hispanics* 1998 eller 31 procent av delstatens befolkning.

De diagram som finns i Appendix visar att de socioekonomiska skillnaderna både mellan olika grupper av *hispanics*, liksom inom varje grupp är väldigt stora. Om vi håller oss på gruppnivå och bara tittar på de tre största hispaniska minoriteterna kan vi konstatera att puertoricanerna har den klart sämre situationen i praktiskt taget alla avseenden – undantaget är utbildningen, där puertoricanerna uppvisar en lite högre standard än mexikanerna. Vad gäller medianinkomst, fattigdom och utbildning är puertoricanernas läge betydligt sämre än afroamerikanernas. När det gäller tendenserna till familjeupplösning ligger puertoricanerna på praktiskt taget samma extrema nivå som de svarta amerikanerna. Motsatsen är kubanerna, vars standard i många avseenden – utbildning, medianinkomst, tonårsfödslar, utomäktenskapliga barn – ligger mycket nära de "vita amerikanernas". Mexikanerna in-tar i sin tur – med utbildningsnivån som enda undantag – en mellanliggande position. Företagarverksamheten i dessa tre grupper visar ännu större skillnader än andra indikatorer. Enligt uppgifterna i diagram 2 i appendixet låg kubanernas företagarindex 8,2 gånger över det för puertoricanerna och 3,4 gånger över mexikanernas år 1982.

Den etniska ekonomins betydelse

Frågan om varför dessa uppseendeväckande stora skillnader har uppstått kan givetvis delvis besvaras med hänvisning till de stora skillnaderna i humankapital och övriga resurser som dessa grupper haft redan vid ankomsten till USA. Det är en riktig och viktig iakttagelse, men för att få en tillfredsställande förklaring måste vi ändå besvara åtminstone två följdfrågor. Den första handlar om hur kubanerna så framgångsrikt kunde investera och göra sina resurser gällande i invandringslandet, och den andra om varför till exempel puertoricanerna inte har kunnat förbättra sin situation i Amerika på samma sätt som exempelvis kineserna och japanerna gjort tidigare. Detta

betyder att vi, för att verkligen kunna förstå hispanikernas så skiftande öden i USA, måste studera inte bara den ursprungliga resurssituationen utan också de konkreta integrationsprocesser som varje minoritet faktiskt har genomgått i invandringslandet.

Det finns dessutom en annan omständighet som kräver en djupare förklaring än enbart en hänvisning till att individerna i varje grupp var så olika från början. Man har kunnat konstatera att det föreligger betydande inkomstskillnader mellan individer med i stort sett samma personrelaterade egenskaper (till exempel ålder, utbildning och yrkeserfarenhet) beroende på vilken hispanisk minoritet man tillhör. Detta betyder att det finns inkomstskillnader som är grupprelaterade, som har att göra med gruppdynamiken och inte bara med individuella egenskaper. Den som först övertygande visade på existensen av dessa skillnader var Cordelia Reimers.⁴² Reimers baserade sina undersökningar på data från den amerikanska *Survey of income and education* från 1976. Andra undersökningar, baserade på mer aktuellt statistiskt material, har konsekvent bekräftat Reimers resultat.⁴³ En liknande typ av grupprelaterade effekter har George Borjas kunnat konstatera vad gäller den intergenerationella yrkesrörligheten.⁴⁴

Reimers kunde i sin banbrytande studie bland annat konstatera att kubanska män, med i stort sett samma humankapital som puertoricanska män, hade inkomster som låg ca 25 procent över puertoricanernas. Denna skillnad var dessutom, och till allas förvåning, större än skillnaden mellan puertoricanska män och vita män av icke-hispaniskt ursprung – ett sensationellt resultat. Grupprelaterade inkomstskillnader – det vill säga skillnader som återstår sedan man tagit hänsyn till gruppmedlemmarnas personliga egenskaper – har traditionellt tolkats som ett säkert mått på diskriminering mot en viss befolkningsgrupp. Men i detta fall verkade det föga troligt att diskrimineringen skulle kunna ge kubanerna högre inkomst än de vita amerikanerna (6 procent plus enligt Reimers siffror) och samtidigt en betydligt lägre inkomst åt puertoricanerna (18 procent under). Det finns givetvis många olika tänkbara lösningar på ett så förbryllande resultat, och det kan till och med vara så att detta resultat, märkligt nog, bekräftar "diskrimineringshypotesen"

42 Reimers 1985.

43 Nelson & Tienda 1985.

44 Borjas 1992.

eller åtminstone en hypotes baserad på ett systematiskt underutnyttjande av vissa etniska minoriteters arbetspotential.

Gåtans lösning är i grunden relativt enkel; till stora delar arbetar kubaner och puertoricaner inte inom en och samma sektor på arbetsmarknaden. Puertoricanerna – och också mexikanerna för den delen – arbetar främst på en arbetsmarknad dominerad av anglosaxiska företag. Kubanerna har i sin tur bildat en egen etnisk ekonomi, som ger anställning åt en väsentlig del av gruppen, och som på detta vis helt enkelt står utanför den arbetsmarknad som präglas av det anglosaxiska eller nordvästeuropeiska Amerikas uppfattningar, missuppfattningar och eventuella fördomar. Detta leder oss direkt till den avgörande frågan, nämligen om företagandet i dessa olika grupper av *hispanics*. För enkelhetens skull kommer jag att mer ingående diskutera bara de två mest extrema erfarenheterna vad gäller företagarverksamhet, nämligen kubanernas och puertoricanernas.

Kubaner

Kubanernas bosättning i USA är i allt väsentligt en följd av den kubanska revolutionen 1959. 800 000 kubaner lämnade ön mellan 1959 och 1980, av vilka 85 procent bosatte sig i USA eller Puerto Rico. Utmärkande för kubanerna är skapandet av en av de mest särpräglade etniska ekonomierna i USA:s moderna historia. Bara Los Angeles Koreatown kan tävla med Miamis Little Havana.⁴⁵ Gruppen utnyttjade intensivt sina relativt stora ursprungliga mänskliga och finansiella resurser – den första kubanska invandringsvågen hade en tydlig professionell medelklassprägel samt en hel del tidigare affärserfarenheter bakom sig – för att etablera grunderna till det som så småningom skulle bli en verklig kubansk ekonomisk enklav i Florida. Processen och drivkrafterna bakom uppbyggandet av denna etniska ekonomi liknar i stora stycken det som jag ovan redovisat angående koreanernas ekonomiska etablering i Los Angeles. Skillnaden ligger i att nya och stora vågor av kubaner följde efter, kubaner som inte alls hade samma elitprofil som pionjärgruppen, men som gav den kubanska enklaven både en växande ”inre marknad” och en tillräckligt stor arbetskraft för att kunna expandera från

45 Min 1993.

handel och servicenäringar till tillverkningsindustrin och byggnadssektorn.

Ett typexempel på detta är den stora så kallade Marielinvandringen från 1980 då 125 000 kubaner, som knappast hörde till samhällets övre skikt, kom till USA. Trots myndigheternas ihärdiga försök att sprida dessa människor runt om i landet visade det sig att ingen kunde stoppa en sekundär migration mot Miami. Sex år efter ankomsten till USA hade drygt 90 procent av Marielkubanerna bosatt sig i Florida och hela 70 procent arbetade inom den kubanska enklavens ramar – 50 procent som anställda hos andra kubaner och 20 procent som egenanställda.⁴⁶ Kubanerna visste givetvis mycket bättre än myndigheterna var och hur de kunde bygga upp ett bättre liv i USA.

Framväxten av den kubanska enklavekonomin beskrivs i Alejandro Portes och Rubén Rumbauts *Immigrant America* från 1990 på följande sätt:

Lilla Havana ligger utsträckt som en smal, 8 km lång remsa och uppgår så småningom i stadens sydvästra förstäder. År 1967 ägdes 919 företag av kubaner; 1976 hade antalet ökat till 8 000 och är i dag uppskattningsvis 28 000 stycken. De flesta är små och hade i den senaste räkningen i medeltal 8,1 anställda, men det finns också fabriker som har hundratals arbetare anställda. Det finns kubanska företag i lätt och tung tillverkningsindustri, i byggbranschen, handeln, finansvärlden och försäkringssektorn. Uppskattningsvis 60 procent av allt bostadsbyggande i storstadsregionen utförs i dag av dessa företag; den årliga bruttointkomsten av kubanska företag inom tillverkningsindustrin ökade med 1 067 procent under den senaste tioårsperioden.⁴⁷

Enligt samma författare är existensen av en pionjärgrupp med tidigare affärserfarenheter nyckeln till den typ av process som t ex kubaner och koreaner har genomgått i USA. Pionjärernas betydelse beskrivs på detta vis:

De är viktiga eftersom de skapar en väg för ekonomisk rörlighet till vilken andra grupper inte har tillgång. Denna väg står öppen inte bara för de ur-

46 Portes & Clark 1987.

47 Portes & Rumbaut 1990, sid 20–21.

sprungliga entreprenörerna utan också för sådana som anlänt senare. Orsaken är att relationerna mellan anställda invandrare och deras chefer av samma etniska ursprung är djupare än en som bara baseras på ett anställningsavtal. När invandrarägda företag expanderar placerar de gärna folk av sin egen sort på ledande positioner. I dag anställer och befordrar koreaner i New York och Los Angeles andra koreaner, och kubaner gör samma sak när det gäller andra kubaner i Miami, precis som judarna på Manhattans Lower East Side och japanerna i San Francisco för sextio år sedan brukade anställa och befordra folk från sin egen grupp.⁴⁸

Kubanernas prestationer som företagare blir, som jag redan har påpekat, slående om man jämför den med andra hispanikers verksamhet som företagare. I termer av företag per capita hade kubanerna redan 1977 2,5 gånger fler företag än mexikanerna och 5 gånger fler än puertoricanerna. Dessutom var de kubanska företagen betydligt större vad gäller både sysselsättning och omsättning.⁴⁹ Denna ekonomiska utveckling kompletterades med en växande utåtriktad verksamhet, som också byggde på kubanernas etnisk-kulturella kapital. Den kubanska enklaven omvandlades så småningom till en knutpunkt för ett stort latinamerikanskt nätverk av kommersiella kontakter.

Samspelet mellan starkt civilsamhälle, gruppsammanhållning och företagande har följt samma mönster som hos andra framgångsrika och företagsinriktade minoriteter:

Efter de tidiga försöken att störta Castroregimen började kubanerna se den situation som uppstått genom att de utvandrat som utan återvändo, vilket i sin tur stimulerade investeringar i produktiva resurser. Olika typer av organisationer – religiösa, yrkesmässiga, regionala – uppstod bland flyktingarna och försåg dem med ett nätverk där de kunde utbyta affärsinformation, skaffa sig kontakter och få tillgång till kapital ... Att skaffa kapital var uppenbarligen inget problem för de mer ambitiösa kubanska entreprenörerna, och nära förbindelser med landsmän, etniska sociala föreningar och

48 Ibid, sid 21–22.

49 Portes & Truevole 1987.

*etniska karriärstegar har tillsammans befordrat kubanernas ekonomiska framgångar.*⁵⁰

Kubanerna har använt sina ekonomiska resurser för att bygga upp ännu starkare kubanoamerikanska institutioner – massmedier, skolor, forskningsinstitut, kyrkor, kulturcentra – och för att inleda en kamp för att bevara den egna etnisk-kulturella profilen. Detta har givetvis varit en stor besvikelse för dem som trodde att ekonomisk framgång skulle leda till en snabb assimilation och amerikanisering av kubanerna. Sanningen har snarare varit den motsatta och det är egentligen inget att förvånas över. Ekonomiskt framgångsrika minoriteter bygger sin styrka på en stark känsla av gemenskap och gruppsammanhållning, som i själva verket är deras mest värdefulla resurs. Därför är dessa minoriteter också beredda, och har ofta resurser för, att strida för rätten till en egen etnisk-kulturell identitet. Till sist kunde kubanerna också, i god amerikansk anda, omsätta ekonomisk makt i politiskt inflytande. Gruppen är i dag en avgörande politisk kraft i södra Florida och en given referenspunkt i amerikansk politik.

Denna beskrivning gör det givetvis mycket troligt att svaret på vår ursprungliga fråga, om orsaken till inkomstskillnaderna mellan individer med jämförbart humankapital faktiskt ligger i existensen av kubanernas starka etniska ekonomi. Denna ekonomi skapar en arbetsmarknad som mycket bättre kan tillvarata kubanernas produktiva potential genom att eliminera kulturella och språkliga barriärer samt eventuell diskriminering och undervärdering av gruppens kapacitet. En kubansk företagare vet hur han skall organisera sina landsmän för att få ut så mycket som möjligt av deras produktiva insatser. I den övriga ekonomin finns en motsvarande tendens att underutnyttja den etniska arbetskraften, att välja så enkla arbetsuppgifter som möjlig för människor som man inte riktigt förstår sig på, framför allt använda deras muskelkraft när kontakten med deras intellekt och känslor inte fungerar som det brukar med människor som delar samma kulturbakgrund. Detta är i själva verket inte så mycket en fråga om diskriminering som om informations- och organisationskostnader som är nödvändiga för att på ett bra sätt tillvarata annorlunda människors produktiva potential. På detta vis

50 Waldinger & Aldrich 1990, sid 77.

hamnar många *hispanics*, som inte har tillgång till en egen etnisk ekonomi, som tempoarbetare eller får lågkvalificerade servicejobb hos anglosaxiska företagare eller företagare från andra etniska grupper, främst inom den så kallade sekundära arbetsmarknaden.⁵¹

Denna arbetsmarknad, som enligt den duala arbetsmarknadsteorin domineras av mindre firmor i mogna och starkt konkurrensutsatta sektorer, präglas av instabila arbetsförhållanden, låga löner, få möjligheter till inkomst- och yrkesmässigt avancemang och en mycket svag koppling mellan arbetstagarens humankapital och den anställning och ersättning man får.⁵² Det är effekter av denna typ av arbetsmarknad som borde stå bakom det så kallade *Mexican gap*, vilket Barry Chiswick kunde konstatera redan på 1970-talet, nämligen att mexikanernas inkomster inte tenderade att närma sig den normala inkomstnivån för arbetare med likvärdigt humankapital.⁵³ Mexikanerna hamnade med andra ord i en arbetsmarknad som på ett bestående sätt underutnyttjade deras produktiva kapacitet. Tack vare existensen av den kubanska etniska ekonomin slapp kubanerna detta öde.

Alejandro Portes har i olika studier lagt fram ett övertygande empiriskt underlag som bekräftar den etniska ekonomins överlägsenhet i förhållande till den övriga arbetsmarknaden.⁵⁴ Hans resultat baseras på en longitudinell studie av kubaner anlända 1973 till USA. Efter sex år i USA visade den studerade gruppen – bestående av drygt 400 individer – att det förelåg signifikativa inkomstskillnader mellan personer med jämbördiga egenskaper beroende på vilken sektor av ekonomin de var sysselsatta i. Den genomsnittliga löneskillnaden låg på ca 17 procent till den kubanska enklavens fördel. Löneläget var mycket högre i de kubanska företagen än i de anglosaxiska på den sekundära arbetsmarknaden (mellan 20 och 30 procent) och detta trots att de kubanska företagen var jämförbara med de anglosaxiska när det gällde antalet anställda, omsättning och näringsgren. Mer förvånande var emellertid konstaterandet att också i jämförelse med de stora anglosaxiska företagen, typiska för den så kallade primära arbetsmarknaden, hade de anställda i den kubanska sektorn en signifikativ inkomstfördel på ca 10 procent.

51 För en studie om hispanics arbetsförhållanden hos asiatiska företagaminoriteter i USA se Bonacich 1993.

52 För en tidig presentation av teorin om den duala arbetsmarknaden se Wachtel 1972.

53 Chiswick 1978.

54 Se Portes & Wilson 1980 och Portes & Bach 1985.

Detta fördelaktiga löneläge i den kubanska enklaven var produkten av en snabb uppåtgående yrkesrörlighet inom enklaven, en rörlighet som var helt frånvarande på den sekundära arbetsmarknaden och inte så markant på den primära:

De som anställs i enklaven har det inte bättre i början, men ... så småningom belönas de för yrkesskicklighet och tidigare investeringar i sitt human-kapital.⁵⁵

Puertoricaner

I den puertoricanska- eller för den delen också i den mexikanska – gruppens situation finns det ingenting som liknar den starka kubanska etniska ekonomin. Både puertoricaner och mexikaner arbetar huvudsakligen inom den anglosaxiska ekonomin och är därför utlämnade åt upp- och nedgångarna i denna ekonomi samt åt arbetsgivarnas värderingar, kulturella tröghet och fördomar. Dessa människor har huvudsakligen utnyttjats som en billig arbetskraftsreserv på den sekundära arbetsmarknaden:

Tillsammans med inhemska minoriteter definieras arbetare som nyligen invandrat som tillskott till den mer sårbara arbetskraftsreserven där de får arbeten i den perifera ekonomin i låglöneyrken med osäkra villkor. Tidigare yrkeserfarenhet och andra investeringar i humankapital värderas mycket lågt för dessa immigranter, eftersom de, till skillnad från arbetare i den primära sektorn, i första hand anställs på grund av sin sårbarhet och inte tack vare sin yrkeskunskap.⁵⁶

Puertoricanerna började invandra till USA i huvudsak efter 1917, då den så kallade *Jones Act* gav dem amerikanskt medborgarskap. Redan 1930 fanns 45 000 puertoricaner bosatta i New York. Det handlade i stort sett om fattiga invandrare från en fattig ö, och en klar arbetsmarknadsprofil kunde redan då iakttas:

⁵⁵ Portes & Wilson 1980, sid 315.

⁵⁶ Ibid, sid 300.

Den stora majoriteten av anställda män och kvinnor hade okvalificerade arbeten, som grovarbetare, bärare, industriarbetare eller tjänstefolk.⁵⁷

Den stora invandringsvågen kom emellertid omedelbart efter andra världskriget, med årliga invandringssiffror på mellan 40 000 och 58 000 individer under perioden 1946–55. I New York bodde 1961 613 000 puertoricaner och den puertoricanska kolonin hade expanderat från *El Barrio* i East Harlem till West Side, Washington Heights, Chelsea, Lower East Side, Brooklyn och Bronx.

Arbetarklassprofilen blev ytterst markerad under denna tid. Enligt folkräkningen 1950 arbetade drygt 80 procent av de puertoricanska männen och 85 procent av kvinnorna i New York som industriarbetare, hantverkare, lantarbetare eller inom servicenäringarna. Hela 72 procent av de puertoricanska kvinnorna jobbade då som tempoarbetare i främst beklädnadsindustrin. Också en livlig etablering av *bodegas* – små kvartersbutiker – och dylikt, förekom. Redan på den tiden präglades gruppen emellertid av hög arbetslöshet, stor instabilitet vad gällde anställningsförhållanden och låga löner. Situationen förvärrades avsevärt dels under trycket av nya invandrargrupper, ofta illegala och därmed mer utsatta och billigare, dels av strukturförändringarna inom det amerikanska näringslivet som slog hårt mot många av de branscher som gav anställning åt puertoricanerna, särskilt teko-industrin.⁵⁸ Också affärsverksamheten försvagades, dels som ett resultat av stormarknadernas utbredning, dels av

politiken att avhysa stora skaror småföretagare från äldre bostadsområden. Detta är en olycklig följd av slumsaneringen ... Utslagningen av puertoricanska företagare i East Harlem, det gamla Barrio, som nästan helt jämnats med marken för nya byggprojekt, var oerhört stor. Utslagningen i West Side kommer i slutändan att bli lika stor.⁵⁹

Ett mycket dystert scenario började med andra ord prägla puertoricanernas liv på fastlandet. Den sorgliga vandrigen från fattig arbetarklass till under-

57 Glazer & Moynihan 1989, sid 91.

58 Se Waldinger 1986, kap 4.

59 Glazer & Moynihan 1989, sid 113.

klass hade inletts för många puertoricaner. Utan en egen ekonomisk ledargrupp, utan ett eget företagskikt, som kunde ta hand om gruppens produktiva potential, blev puertoricanerna förvisade till en existens i utkanterna av det etablerade näringslivet, aldrig helt utanför som kineser, judar och japaner en gång, men inte heller riktigt innanför. Denna balansgång på fattigdomens rand, denna eviga rundgång mellan ströjobb, "skitjobb", svartjobb och inget jobb alls, skulle på lång sikt visa sig vara mer förödande än den typ av brutal utstötning som drabbat andra minoriteter. Kineser, japaner och judar var tvungna att investera allt de hade i uppbyggandet av en stark etnisk solidaritet; det fanns knappast något annat alternativ i deras fall. Folk behövde varandra för att överleva, och det finns ingenting som kan ge så starka sociala band som ett sådant ömsesidigt beroende. Ur överlevnads-kampens sammansvetsande dynamik växte både de förutsättningar och de behov som ledde till de så uppseendeväckande kinesiska, japanska och judiska företagarframgångarna. Dessa grupper utvecklade ett ovärderligt kapital av etniska relationer, men också av etnisk stolthet och stark medvetenhet om hur viktig gruppsammanhållningen är för utsatta grupper.

Puertoricanerna drabbades dessutom av en annan upplösande och fördärvande kraft, en modern sjukdom, som japaner och kineser bekämpade med näbbar och klor men som har ställt till ofantlig skadegörelse bland till exempel de svarta, nämligen beroendet av den offentliga välgörenheten. Allt fler puertoricaner började, precis som Malcolm X sa om de svarta, leva i villfarelsen att de gjorde framsteg därför att de sög sig fast "vid den vita amerikanska kons juver".

Nathan Glazer och Daniel Moynihan pekade redan i början av 1960-talet på detta problems stora betydelse:

Puertoricanen har flyttat till staden i välfärdsstatens era ... Hälften av alla familjer i staden som får tillskott från Socialdepartementet är puertoricaner. En fjärdedel av alla puertoricanska barn i staden får någon form av hjälp. Omkring en sjundedel av alla puertoricaner får socialhjälp ... Under tiden föder en generation som går på understöd fram ännu en ... Socialhjälpkulturen ... har lika stor betydelse för puertoricanen i staden som i Puerto Ricos kultur.⁶⁰

60 Ibid, sid 118 och 121–122.

Problemet i detta sammanhang är givetvis inte viljan att hjälpa människor i nöd utan det sätt man använder. I stället för att skapa produktiva möjligheter och underlätta uppbyggandet av gruppsolidaritet och kollektiva krafter har man alltför ofta gjort individerna till eviga klienter, till konsumenter i stället för producenter, till människor som parasiterar på samhällets resurser och som till sist förlorar respekten inte bara för det samhälle som styvmoderligt föder dem utan framför allt för sig själva och de sina.

När Glazer och Moynihan tittade på puertoricanernas situation tio år efter utgivningen av *Beyond the Melting Pot* möttes de av en nedslående syn:

*Puertoricanerna var vid 1960-talets slut den grupp som hade den högsta frekvensen av fattigdom och det lägsta antalet inflytelserika personer som tar del i skötseln av stadens affärer. Det fanns inga valda förtroendemän bland dem, inga betydande religiösa ledare, inga författare, inga starka organisationer.*⁶¹

Det gick till och med sämre för puertoricanerna än för de svarta, vars militanta kamp på 1960-talet öppnade vissa avancemangsmöjligheter för åtminstone en del av afroamerikanerna. Puertoricanernas kollektiva styrka räckte inte ens till det. Diagrammen i appendixet illustrerar puertoricanernas sorgliga öde med all önskvärd tydlighet.

⁶¹ Ibid, sid lxix.

Några lärdomar

Jag vill sammanfatta denna resa genom olika minoriteters företagshistoria i USA genom att lyfta fram några lärdomar som förhoppningsvis kan ge oss ledtrådar för att bättre förstå den utveckling som präglar dagens Sverige.

1. Afroamerikanernas historia belyser ackulturationsprocessens synnerligen problematiska följder. Det handlar om förlusten av kontakten med den egna historien, utarmandet av gruppens kulturella resurser och svårigheterna att formulera en egen individuell eller kollektiv identitet. Många svarta har ännu i dag inte kunnat hitta en värdig plats i Amerika. De svarta ackulturerades i den vita, anglosaxiska kulturen, men de kan aldrig bli vita anglosaxare, aldrig kan håret slätas ut så mycket och huden avpigmenteras så totalt. Det har också visat sig vara mycket svårt att bygga upp en egen plattform, det nödvändiga självförtroendet, den trygga gruppsolidariteten, när byggstenarna saknas.

2. Afroamerikanernas historia är inte bara den tvångsmässiga ackulturationshistorien, utan också historien om hur en underkastelsens kultur växer fram och så småningom omvandlas till en förödande underklasskultur. Vägen från ett tillstånd av underkastelse till underklass är inte lång i storstadsdjungelns och välfärdsstatens era. Underkastelsens kultur bygger bland annat på att en grupp systematiskt berövas förmågan att som grupp organisera och styra det egna livet. Denna organisationsförmåga, som då och då finner spektakulära uttryck i kraftfulla individer, är en kollektiv resurs nedlagd i

en grups kultur, beteendemönster, institutioner, myter och drömmar. En ledare – företagare, politiker, profet eller general – är en person som sammanfattar och mobiliserar dessa kollektiva resurser. Om resurserna inte finns då existerar inte heller några förutsättningar för ett ledarskap, som på ett mer bestående sätt kan inverka på gruppens öde.

3. Det är detta kollektiva utarmande av en grups sociala kapital som i grunden förklarar de svarta amerikanernas misslyckande som företagare. Företagandet kan under inga omständigheter förstås i ett individualistiskt perspektiv, och ännu mindre när det gäller utsatta, utstötta eller på något sätt diskriminerade grupper. En individcentrerad betraktelse ser bara ytan, toppen på det isberg av civila solidariteter och relationer, den moralgemenskap, som i själva verket möjliggör individens agerande. De svartas väg till uppbyggandet av denna nödvändiga moralgemenskap har ofta gått via militanta religiösa rörelser, vilka därför också har stått bakom de mest framgångsrika företagarerfarenheterna bland afroamerikanerna.

4. Östasiaternas erfarenheter bekräftar med eftertryck kollektivets och moralgemenskapens betydelse för företagandet bland underprivilegerade minoriteter. Familj, klan, dyrkan av förfäder, bytillhörighet, provinsursprung, roterande creditsystem, allt i den kulturella arsenalen som kunde ge struktur och stadga åt den civila solidariteten tillvaratogs av dessa grupper. Individualismen bekämpades ofta som pesten, beroende av offentliga bidrag brännmärktes, en känsla av etnisk stolthet och ömsesidigt ansvar utformade de redskap som så småningom öppnade det kollektiva framåtskridandets vägar.

5. Uppbyggandet av en etniskt baserad ekonomi var central för dessa och senare grupper socioekonomiska avancemang. Denna ekonomi har visat sig vara mycket mer än en desperat räddningsplanka för underprivilegerade etniska minoriteter. För undervärderade, underutnyttjade eller diskriminerade grupper erbjuder denna ekonomi uppenbara fördelar på kort men framför allt på lång sikt. Detta gäller såväl utnyttjandet av den kollektiva produktionskapaciteten som individernas möjligheter till befordran och en belöning som på ett rimligt sätt motsvarar hans eller hennes humankapital.

6. Det är underutnyttjandet av en etnisk grupps produktiva kapacitet som skapar de incitament och det konkurrensövertag som ger den etniska ekonomin dess starkaste drivkrafter och komparativa fördelar. Detta gäller såväl företagare som anställda inom respektive etnisk ekonomi. Den etniska ekonomins komparativa fördelar står helt enkelt i direkt relation till den berörda minoritetens underutnyttjande på den allmänna arbetsmarknaden.

7. Ett allvarligt problem med en etnisk gemenskap som i praktiken växer utanför landets regelverk och myndigheternas insyn är den mycket sannolika uppkomsten av egna våldsorganisationer som reglerar vissa konflikter inom dessa etniska "ministater". Detta är illegalitetens eller den parallella legalitetens svåraste problem. Dilemmat är uppenbart och därmed är också risken stor att man kastar ut barnet med badvattnet. Den lösning jag anser har någon möjlighet att komma tillrätta med problemet är att angripa de socioekonomiska och legala utstötningsmekanismer som drabbar en viss minoritet och att samtidigt legalisera så stor del som möjligt av de lösningar som gruppen själv har kunnat åstadkomma för de egna problemen. Detta kräver en tolerant och flexibel inställning till annorlunda sätt att göra saker och ting men också någonting annat som är betydligt svårare, nämligen att man ruckar på mäktiga gruppers privilegier och kontroll över viktiga institutioner och marknader.

8. Koreanernas och kubanernas uppseendeväckande snabba företagarframgångar lyfter fram dessa gruppers starka resursbas och framför allt existensen av en kärna av entreprenörer som röjer vägen för andra blivande entreprenörer och för hela gruppens ekonomiska avancemang. I dessa fall inträffar också en massiv omdefiniering av yrkesidentitet inom respektive grupp. Personer ur medelklassen med akademiker- och tjänstemannabakgrund investerar sitt mänskliga kapital i egenföretagande och småföretagande i stället för att fortsätta med oftast ganska hopplösa försök att behålla den ursprungliga yrkesinriktningen. Denna process har direkt koppling till dessa individers ofördelaktiga ställning på den allmänna arbetsmarknaden och den etniska ekonomins motsvarande komparativa fördelar. Vinsterna för de individer som startar eget eller får anställning inom den etniska ekonomin är i det fallet mycket signifikativa beroende på ett överlägset utnyttjande av hu-

mankapitalet. I koreanernas och kubanernas fall har dessa vinster kunnat kvantifieras med hjälp av olika empiriska studier.

9. Dessa studier plus många andra undersökningar rörande olika etniska gruppers arbetsmarknadssituation i USA pekar på existensen av en särskild arbetsmarknad, som ofta tar hand om en betydande del av dessa gruppers arbetskraft när det inte finns en egen etnisk ekonomi att vända sig till, eller mångfaldspräglade företagsmiljöer som de som numera växer fram i delar av de mest dynamiska sektorerna av det amerikanska näringslivet. Det handlar om den så kallade sekundära arbetsmarknaden, som präglas av svåra och instabila arbetsförhållanden, påtaglig brist på möjligheter till avancemang samt en mycket svag koppling mellan individens humankapital och den selsättning/belöning han får. Det handlar med andra ord om en arbetsmarknad i vilken dessa människors produktiva potential permanent underutnyttjas. Kubanernas erfarenhet och jämförelsen mellan deras och andra latinamerikanska gruppers inkomster bekräftar med all tydlighet detta. Den kubanska enklaven visar en överlägsen förmåga att tillvarata gruppens mänskliga kapital och att öppna möjligheter för social rörlighet. Detta bekräftar ännu en gång den etniska ekonomins strategiska betydelse för att underlätta minoriteternas socioekonomiska framåtskridande.

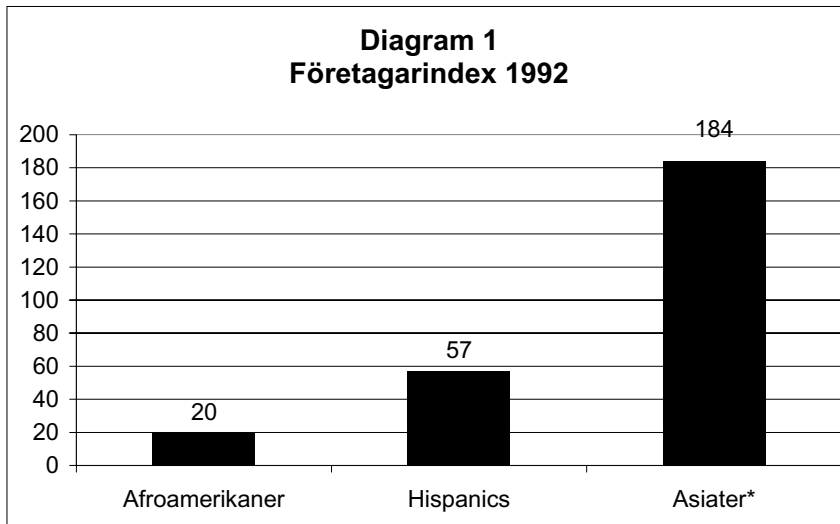
10. Puertoricancernas fall visar effekterna av en olycklig kombination av svaga ursprungliga humankapitalresurser, avsaknad av en egen företagarelit, beroende av den sekundära arbetsmarknaden, växande beroende av de sociala myndigheterna samt splittrade familjer och bräcklig gruppssammanhållning. Dessa olika faktorer samspelar, på ett sätt som i allt väsentligt liknar afroamerikanernas problematik, med starka underklass-tendenser som följd. Denna tragiska utveckling borde utgöra en tydlig varningssignal för integrationsstrategier och myndighetsingrepp som försvagar den civila solidariteten och sammanhållningen hos grupper som på olika sätt är utsatta. Kanske kan några starka individer ur dessa grupper rädda sig och framgångsrikt integreras eller assimileras på detta vis, men för majoriteten, och framför allt de mest resursfattiga, är resultatet ofta en situation präglad av sårbarhet, maktlöshet och beroende av samhällets hjälpinsatser. Detta leder givetvis inte till en fungerande social samverkan utan till marginalisering och

utanförskap. Att underminera civilsamhället och beröva en etnisk grupp dess potentiella ledarresurser är att bädda för framväxten av en etnisk underklass, en föraktad och självföraktande minoritet, som kommer att göra sig påmind på långt mindre kreativa och nyttiga sätt än genom att bygga upp egna företag och kulturella institutioner.

Appendix

Följande diagram sammanfattar några väsentliga uppgifter om de grupper som studerats i detta arbete. All information kommer från *Statistical Abstract of the United States* 1999 med undantag av diagram 2 som bygger på Waldinger och Aldrich 1990, tabell 2.4.

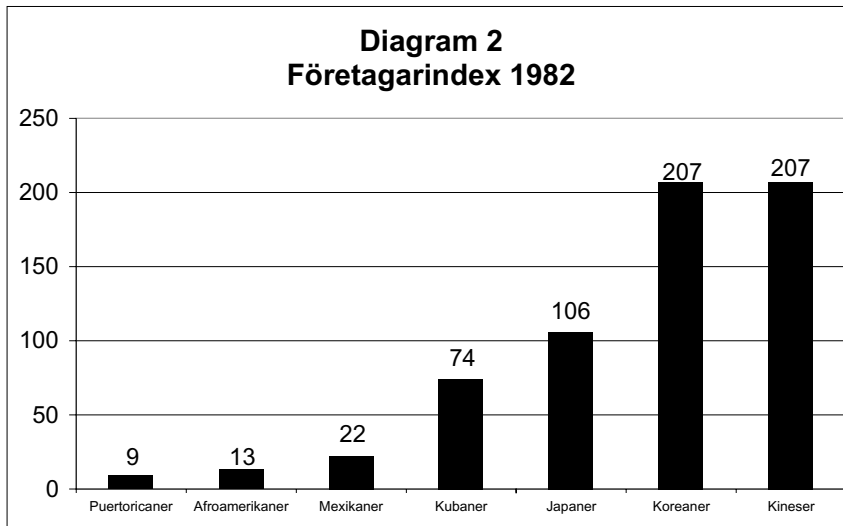
Diagram 1 redovisar ett företagarindex som jag har räknat fram på följande sätt. Först har antalet firmor ägda av personer tillhörande olika befolk-



* Inkluderar också de kategorier som US Census Bureau definierar som "Pacific Islander, American Indian, Eskimo and Aleut".

att den genomsnittliga försäljningssiffran för varje grupps firmor dividerats med försäljningssiffran för firmor ägda av afroamerikaner (denna grupps ningsgrupper räknats i promille av respektive grupps befolkning. Sedan har denna företagarkvot multiplicerats med ett tal som har räknats fram genom omräkningstal blir då lika med 1 och resultatet i företagarindexet detsamma som företagarkvoten). Underlaget kommer ursprungligen från *Survey of Minority-Owned Businesses* för 1992, som är den senast tillgängliga översikten över minoritetsföretagandet (nästa statistiska översikt, angående läget 1997, kommer att publiceras under 2001).

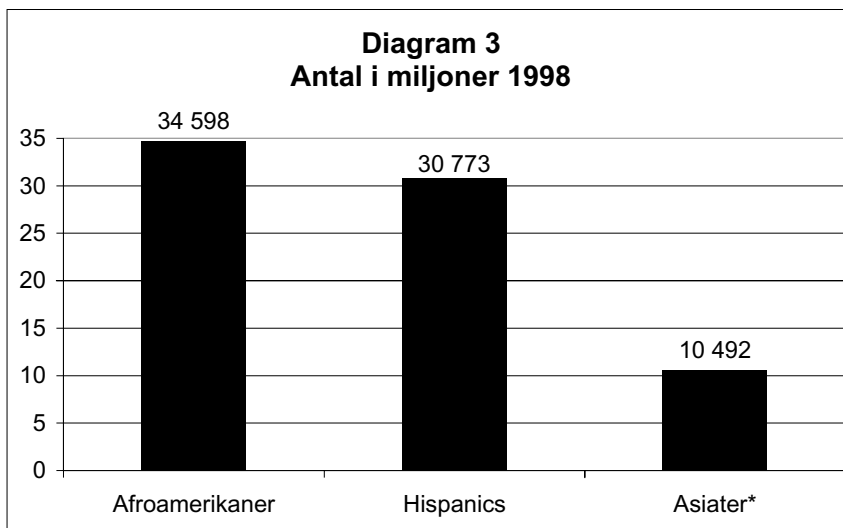
I diagram 2 presenteras samma index för en rad olika etniska grupper för 1982.



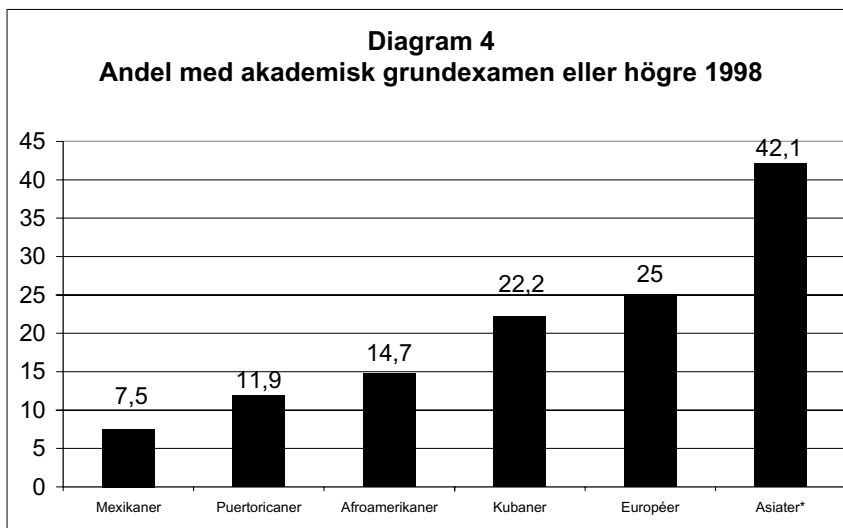
I diagram 3 visas storleken av de tre stora aggregat som summeras i amerikansk statistik under kategorierna *Black*, *Hispanic* och *Asian, Pacific Islander*.

Diagram 4 handlar om utbildningsnivån hos olika grupper. Det som visas är andelen personer med akademisk grundexamen (bachelor) eller högre, det vill säga minst fyra års högskolestudier. Kategorin "européer" motsvarar vad amerikanerna redovisar som "White", på samma sätt som "afroamerikaner"

står för kategorin "Black" i den amerikanska statistiken. Samma sak gäller för de följande diagrammen.



* Inkluderar också kategorin *Pacific Islander*.



* Inkluderar också kategorin *Pacific Islander*.

Diagram 5 redovisar andelen barn med ogifta föräldrar i olika befolkningsgrupper.

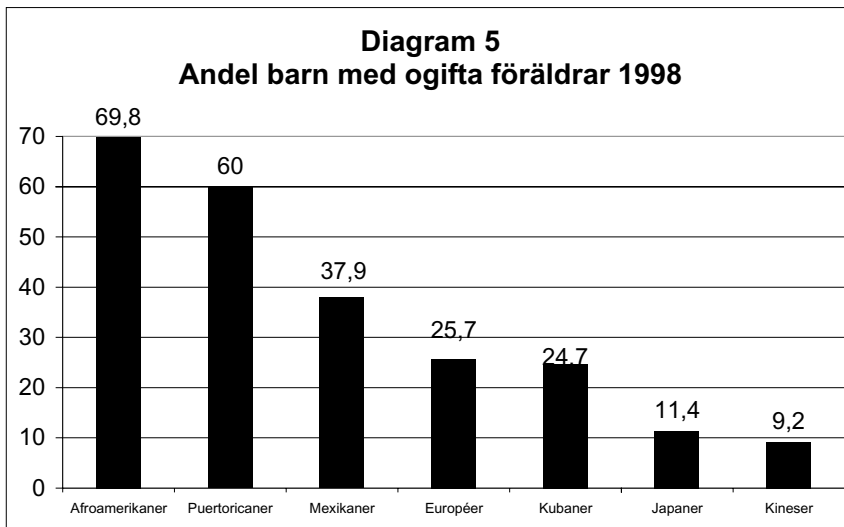


Diagram 6 visar andelen barn födda av tonårsmödrar.

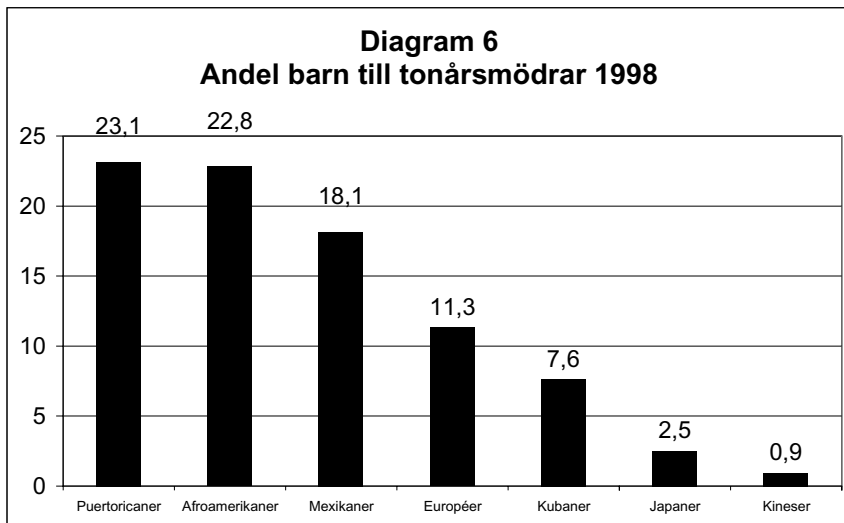
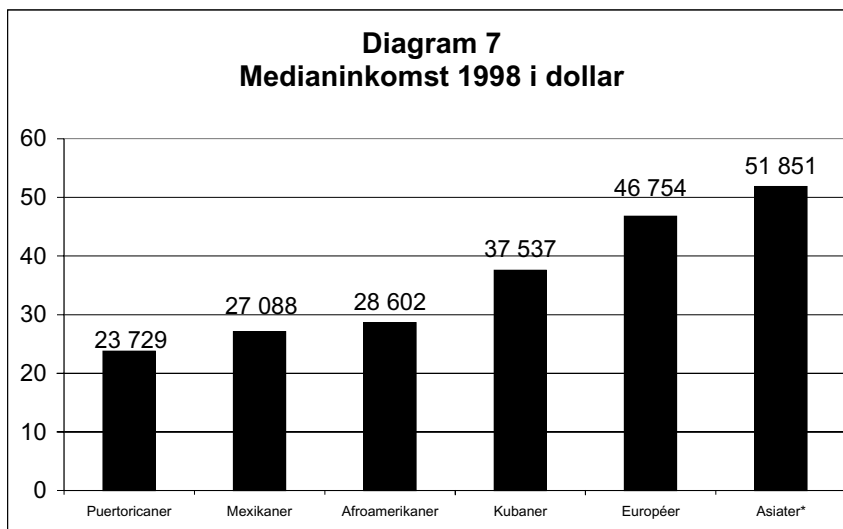
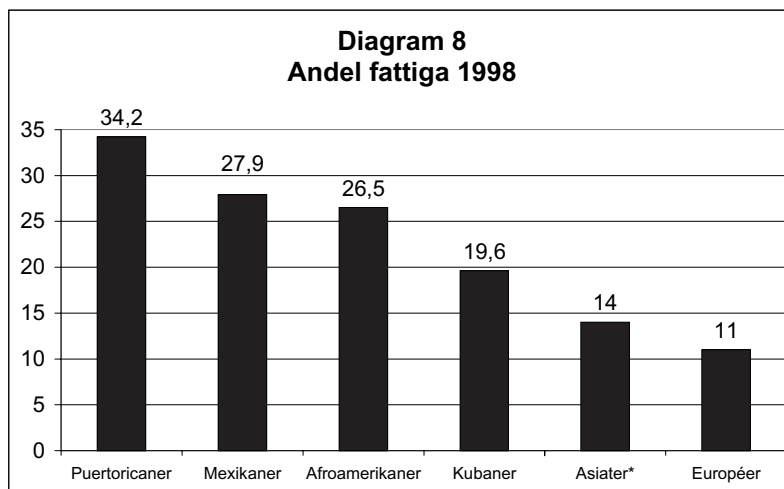


Diagram 7 redovisar medianinkomsten i tusental dollar för olika befolkningsgrupper.



* Inkluderar också kategorin Pacific Islander.

Sista diagrammet visar den andel i respektive grupp som befinner sig under det amerikanska fattigdomsstrecket.



Litteraturförteckning

- Bevelander, Pieter, Carlson, Benny & Rojas, Mauricio (1997), *I krusbärslandets storstäder*. Stockholm: SNS Förlag.
- Bonacich, Edna (1993), "Asian and Latino immigrants in Los Angeles garment industry", i I Light & P Bhachu, red *Immigration and entrepreneurship*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Borjas, George (1992), "Ethnic capital and intergenerational mobility", i *The Quarterly Journal of Economics* vol. CVII:1.
- Chiswick, Barry (1978), "The effect of Americanization on the earnings of foreign-born men", i *Journal of Political Economy*, nr 86.
- Cohen, Isaac (1992), "The rise of the Hispanics", i *Ibero Americana* vol. XXIII:3.
- Frazier, E Franklin (1949), *The Negro in America*. New York: Macmillan.
- Fukuyama, Francis (1995), *Trust : the social virtues and the creation of prosperity*. New York: Free Press.
- Glazer, Nathan & Moynihan, Daniel (1989), *Beyond the melting pot*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Gunnarsson, Christer & Rojas, Mauricio (1995), *Tillväxt, stagnation, kaos*. Stockholm: SNS Förlag.
- Harris, Sara (1953), *Father Divine : Holy husband*. New York: Doubleday & Co.
- Hong, Lawrence (1982), "The Korean family in Los Angeles", i Eui-Young Yu m fl, red, *Koreans in Los Angeles*. Los Angeles: Research Institute.

- Hoy, William (1942), *The Chinese six companies*. Belmont: Chinese Consolidated Benevolent Association.
- Kim, David & Wong, Charles (1977), "Business development in Koreatown, Los Angeles", i Hyung-Chan Kim, red, *The Korean Diaspora*. Santa Barbara: ABC-Clio.
- Light, Ivan (1972), *Ethnic enterprise in America*. Berkeley: University of California Press.
- Light, Ivan (1977), "The ethnic vice district, 1880–1944", i *American Sociological Review* vol 43:3.
- Light, Ivan, Bhachu, Parminder & Karageorgis, Stavros (1993), "Migration networks and immigrant entrepreneurship", i I Light & P Bhachu, red, *Immigration and Entrepreneurship*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Light, Ivan & Bonacich, Edna (1991), *Immigrant entrepreneurs : Koreans in Los Angeles 1965-1982*. Berkeley: University of California Press.
- Lyman, Stanford (1974), *Chinese-Americans*. New York: Random House.
- Malcolm X (1993), *Självlbiografi*. Stockholm: Ordfront.
- Min, Pyong Gap (1984), "From white collar occupations to small business : Korean immigrants' occupational adjustment", i *The Sociological Quarterly* nr 25.
- Min, Pyong Gap (1989), *Some positive functions of ethnic business for an immigrant community : Koreans in Los Angeles*. Report Submitted to the National Science Foundation, Sociology Division, USA.
- Min, Pyong Gap (1993), "Korean immigrants in Los Angeles", i I Light & P Bhachu, red, *Immigration and Entrepreneurship*. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Modell, John (1977), *The economics and politics of racial accomodation : the Japanese of Los Angeles, 1900-1942*. Urbana: University of Illinois Press.
- Nelson, Candace & Tienda, Marta (1985), "The structuring of Hispanic ethnicity", i *Ethnic and Racial Studies* nr 8.
- Portes, Alejandro & Bach, Robert (1985), *Latin journey : Cuban and Mexican immigrants in the United States*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, Alejandro & Clark, Juan (1987), "Mariel refugees : six years after", i *Migration World* nr 15.

- Portes, Alejandro & Rumbaut, Rubén (1990), *Immigrant America*. Berkeley: University of California Press.
- Portes, Alejandro & Truevole, Cynthia (1987), "Making sense of diversity : recent research on Hispanic minorities in the U.S.", i *Annual Review of Sociology* nr 13.
- Portes, Alejandro & Wilson, Kenneth (1980), "Immigrant enclaves : an analysis of the labor market rperiences of Cubans in Miami", i *American Journal of Sociology* vol. 86:2.
- Putnam, Robert (1996), *Den fungerande demokratin*. Stockholm: SNS Förlag.
- Reimers, Cordelia (1985), "A comparative analysis of the wages of Hispanic, blacks, and Non-Hispanic whites", i *Hispanics in the U S Economy*, George Borjas, red. Orlando: Academic Press.
- Rojas, Mauricio (1993), *Iransk, latinamerikansk och polsk företagarverksamhet i Malmöhus län*. Lund: Department of Economic History.
- Sowell, Thomas (1989), *Vägen ut ur slummen*. Stockholm: Timbro.
- Statistical abstract of the United States*. Washington, D C: U.S. Dept. of Commerce/Bureau of the Census, 1999.
<http://www.census.gov/main/www/srchttool.html>
- Stonequist, Everett (1937), *The marginal man*. New York: Charles Scribner's Sons.
- Wachtel, Howard (1972), "Capitalism and poverty in America : paradox or contradiction?", i *American Economic Review* vol 62.
- Waldinger, Roger (1986), *Through the eye of the needle : immigrants and enterprise in New York's garment trades*. New York: New York University Press.
- Waldinger, Roger & Aldrich, Howard (1990), "Trends in ethnic business in the United States", i Roger Waldinger m fl, red, *Ethnic entrepreneurs : immigrant business in industrial societies*. Newbury Park: Sage Publications.
- Zunz, Olivier (1982), *The changing face of inequality*. Chicago: University of Chicago Press.