



# Kunskapsöversikt

2016:7



Invandring och företagande

# Invandring och företagande

Martin Klinthäll, Craig Mitchell, Tobias Schölin,  
Zoran Slavnić & Susanne Urban

Kunskapsöversikt 2016:7



---

STATENS OFFENTLIGA  
UTREDNINGAR

---

**Delegationen för  
Migrationsstudier  
Ju 2013:17**

Delmi Rapport 2016:7  
Beställning: [www.delmi.se](http://www.delmi.se)  
E-post: [ju.delmi@regeringskansliet.se](mailto:ju.delmi@regeringskansliet.se)  
Tryckt av: Elanders Sverige AB  
Stockholm 2016  
ISBN 978-91-88021-16-8

# Förord

Personer födda utanför Sverige har idag betydligt lägre sysselsättningsgrad än den inrikes födda befolkningen. Då utlandsfödda har en relativt hög andel egenföretagare, lyfts inte sällan just företagande fram som en möjlighet att öka sysselsättningen i gruppen. I denna kunskapsöversikt presenteras och diskuteras kunskap om invandrades företagande och forskningsfältets utveckling, både i Sverige och internationellt.

I översikten redogörs för såväl företagandets villkor och möjligheter, som vad karaktäriserar utlandsfödda företagare i fråga om utbildning, uppstart, finansiering, överlevnad, tillväxt och branschfördelning. I rapporten diskuteras även drivkrafterna bakom invandrades företagande i Sverige. Det görs utifrån dels den nordamerikanska forskningen, som ofta riktat fokus mot kulturella faktorer och förklaringsmodeller som tar hänsyn till ”etniska resurser”, dels den europeiska forskningen, som i högre grad diskuterat strukturella orsaker och den kontext som företagarna befinner sig i.

Sverige står under de närmaste åren inför stora utmaningar vad gäller nyanländas sysselsättning och integration på den svenska arbetsmarknaden. Med denna publikation vill Delmi bidra till att ge en överskådlig bild av kunskapen som finns om förutsättningarna för invandrades företagande idag.

Kunskapsöversikten är skriven av Martin Klinthäll, Zoran Slavnić och Susanne Urban, forskare vid Linköpings universitet, samt Craig Mitchell och Tobias Schölin, forskare vid Lunds universitet.

Arbetet med denna översikt har följts av Olof Åslund, ledamot i Delmis styrelse och generaldirektör för IFAU. Som brukligt i Delmi-sammanhang ansvarar författarna själva för innehåll, slutsatser och policyrekommendationer.

Stockholm i november 2016

Joakim Palme,

Ordförande Delmi

Kristof Tamas,

Kanslichef Delmi

# Sammanfattning

I många länder är invandrade personer överrepresenterade som egenföretagare, vilket har gett upphov till ett helt forskningsfält kring företagande bland invandrare och etniska minoriteter. Längre förklarades skillnader i företagande mellan majoritetsbefolkningen och olika invandrargrupper med hänvisning till kulturella särdrag, men under 1990-talet växer en kritisk litteratur fram som istället lyfter fram strukturella faktorer som påverkar förutsättningarna för företagandet, exempelvis svårigheter på arbetsmarknaden. I slutet av 1990-talet växer det så kallade "mixed embeddedness"-perspektivet fram, som understryker betydelsen av såväl företagarens sociala och kulturella kontext, och resurser i form av exempelvis etniska nätverk, specifik kunskap, etc., som den omgivande strukturens betydelse i termer av hinder och möjligheter. Idag är forskningsfältet mest utvecklat i USA, Storbritannien, Nederländerna, Tyskland och Australien. Nordamerikanska studier fokuserar fortfarande huvudsakligen på individ- och gruppegenskaper när de beskriver och förklarar fenomenet, medan europeiska studier i högre grad fokuserar på strukturella faktorer.

När det gäller skillnader mellan inföddas och utlandsföddas företagande har forskningen mest fokuserat på andel företagare och i vilka branscher man etablerar sig. I USA är skillnaderna i andel företagare större än i Sverige, men i huvudsak är det samma branscher som verkar vara särskilt vanligt förekommande för utrikes födda företagare. Många studier visar att omgivande strukturer kan bidra till att individer tvingas in i företagande på grund av diskriminering på arbetsmarknaden, bristande humankapital, språksvårigheter, eller genom att formella kvalifikationer inte erkänns. Invandrarföretagare är överrepresenterade i branscher som kännetecknas av låga trösklar och barriärer. Dessa branscher präglas av tuff konkurrens, utpräglad osäkerhet och erbjuder små möjligheter till ekonomisk utveckling och tillväxt. Studier som berör villkor för företagandet visar på att invandrarföretagare möter hinder i form av formella finansieringsmöjligheter, men samtidigt att invandrarföretagare ofta har värdefulla tillgångar till finansiering och marknader genom sina nätverk. Generellt har forskningen i Sverige inte i någon stor utsträckning studerat företagandet i branscher med större vinstmöjligheter. Studier i övriga Europa pekar på att nya grupper av invandrare och efterkommande

generationer (dvs. barn och barnbarn till invandrare) söker sig mot nya branscher med högre vinster och utvecklingsmöjligheter, exempelvis inom IT-sektorn.

I Sverige konstaterades på 1990-talet att egenföretagandet var högt bland personer födda utomlands, i synnerhet bland vissa grupper av utomnordiska invandrare. Idag är andelen egenföretagare ungefär lika stor för utrikes och inrikes födda, medan andelen anställda i eget bolag är något större bland svenskfödda. Detta döljer dock betydande skillnader vad gäller ursprungsland och bransch. Sammanfattningsvis har forskningen i Sverige kommit fram till att utlandsfödda driver företag i alla slags branscher, men är överrepresenterade i branscher som exempelvis restaurang, taxi, hårvård och städning. Utlandsfödda företagare är i genomsnitt yngre och högre utbildade men tjänar mindre jämfört med svenskfödda. På kreditmarknaden har invandrarföretagare svårare att få banklån jämfört med svenskfödda företagare, men använder istället informella finansieringsvägar oftare än svenskfödda.

Utifrån de resultat som presenteras i denna kunskapsöversikt landar författarna i ett antal policyrelevanta slutsatser. En slutsats är att åtgärder för att förbättra tillgången till krediter inte enbart bör fokusera på uppstartsperioden, utan även inriktas mot utveckling och tillväxt i företagen. Det är också viktigt att insatser för att stödja invandrades företagande inte får ersätta åtgärder för arbetsmarknadsintegration. Många initiativ har syftat till att främja företagande som ett alternativ till arbetslöshet för utrikesfödda, vilket ofta leder till att personer som blir egna företagare fastnar i småskalig, mindre lönsam enpersonsverksamhet. Mer fokus bör ägnas åt de utlandsfödda företagare som utvecklar, växer och anställer, då forskningen visar att företag som drivs av utlandsfödda i genomsnitt anställer fler personer, och ofta personer med utländsk bakgrund. Många invandrarföretagare har högre utbildning och kvalifikationer än vad som krävs för företagets verksamhet. Stöd i att matcha individuella kvalifikationer mot företagande i "rätt" bransch skulle kunna leda till starkare företag och bättre utnyttjande av resurser.

# Summary

The over-representation of migrants as business owners in many countries has resulted in a whole field of research on self-employment and entrepreneurship among immigrants and ethnic minorities. For long, explanations of the perceived distinguishing features of "ethnic entrepreneurship" was made in reference to the cultural characteristics of different immigrant groups, but in the 1990s critical studies emerged which instead emphasized structural factors that shape preconditions for entrepreneurship, such as difficulties in the labour market. In the late 1990s, the so called "mixed embeddedness" perspective was emphasized, which highlighted the interplay of both the migrants' ethnic resources (networks, specific knowledge, etc.), with the surrounding structure's significance in terms of obstacles and opportunities. Today, most research is developed in the USA, UK, the Netherlands, Germany and Australia. In the US, the emphasis still lies mainly on individual and group characteristics when describing and explaining the phenomenon, while European studies increasingly focus on structural factors.

Regarding the differences between native and foreign-born entrepreneurs, research has mostly focused on differences in the proportion of entrepreneurs and on what industries they are established within. In the US, the proportion of immigrant entrepreneurs is higher than in Sweden, but it is essentially the same industries in which immigrant entrepreneurs are overrepresented. Many studies show that the surrounding structures can make individuals forced into entrepreneurship because of discrimination in the labour market, lack of human capital, language difficulties, or by unrecognized formal qualifications. Immigrant entrepreneurs are overrepresented in sectors characterized by low thresholds and low barriers. These industries are characterized by tough competition, pronounced uncertainty and little opportunity for economic development and growth. Studies concerning the conditions for entrepreneurship highlight that immigrant entrepreneurs face obstacles in the form of formal funding opportunities, but at the same time that they often have valuable access to finance and markets through their networks. In general, research in this sub-area in Sweden remains underdeveloped. Studies in Europe indicate that new groups of immigrants

and subsequent generations (i.e. children and grandchildren of immigrants) have started to break into new industries with higher profits and development opportunities, for example the IT sector.

In Sweden, research found that in the 1990s, self-employment was high among people born abroad, especially among certain groups of non-Nordic immigrants. Today, the share of self-employed is about the same for foreign-born and natives, while being owner-manager in a limited company is more common among native Swedes. This, however, conceals significant differences regarding country of origin and industry. In summary, research in Sweden concluded that those born abroad run companies in all kinds of industries, but are overrepresented in sectors such as restaurant, taxi, hair care and cleaning. They are on average better educated and younger than native entrepreneurs and earn less than Swedish-born entrepreneurs. On the credit market, immigrant entrepreneurs experience more difficulties to gain bank loans compared to Swedish-born entrepreneurs, but instead utilise informal ways of financing more often than Swedish-born.

The research overview results in a number of policy implications. The authors emphasize that measures to improve access to credit should not only target start-ups, but also the development and growth of businesses. Initiatives to support entrepreneurship among immigrants should not replace actions for primary labour market integration. Many initiatives have aimed to promote entrepreneurship as an option or alternative for the foreign-born, but often this leads to individuals becoming stuck in small-scale, less profitable, one person operations. More attention ought to be given established foreign-born entrepreneurs who develop, grow and hire, since the research shows that small businesses run by foreign-born, on average employ more people, and often people with a foreign background. Many immigrant entrepreneurs have higher education and qualifications than required for running the business. Assistance in matching individual qualifications to entrepreneurial activity in the "right" industry would lead to stronger companies and better use of resources.



# Innehåll

<b>1. Inledning</b> .....	<b>1</b>
<b>2. Internationell utblick</b> .....	<b>5</b>
Inledning .....	5
Kulturella förklaringar och "etniska resurser" .....	6
Företagandet som överlevnadsstrategi .....	9
Möjlighetsstrukturer och institutionella ramverk .....	12
Nya utvecklingslinjer inom den internationella forskningen .....	16
Sammanfattning och slutsatser .....	21
<b>3. Forskning om invandras företagande i Sverige</b> .....	<b>23</b>
Forskningsfältet under 1990-talet .....	23
Policykritisk reaktion i början av 2000-talet .....	26
Den fortsatta utvecklingen av forskningsfältet under 2000-talet.....	30
Aktuella trender .....	35
Sammanfattning och slutsatser .....	40
<b>4. Avslutande diskussion</b> .....	<b>43</b>
<b>Referenser</b> .....	<b>49</b>

# 1. Inledning

Genom historien har det ofta varit människor från andra samhällen som kommit med ny teknik, nya metoder och yrkeskunskaper, som de kunnat använda i egna eller befintliga verksamheter. Intresset för de utlandsföddas företagande som samhällsfenomen har däremot tagit fart först under de senaste två, tre decennierna. Antalet akademiska texter i ämnet har ökat betydligt, och det politiska intresset för invandrades företagsamhet har vuxit, inte minst på grund av de möjligheter till tillväxt och arbetstillfällen som det medför.

Ett startskott för intresset för entreprenörskap och småföretagande var den inflytelserika rapport som David Birch publicerade år 1979 för US Department of Commerce (Stevenson och Lundström 2001). Den s.k. Birch-rapporten visade att 80 procent av alla nya jobb i USA skapades av små företag och att dessa företag var den egentliga tillväxtmotorn för hela ekonomin. Sedan dess har den politiska medvetenheten om vikten av små- och medelstora företag ökat, inte bara när det gäller deras kapacitet att skapa nya arbetstillfällen, utan också för deras förmåga att införliva såväl nya idéer som en entreprenöriell anda i hela ekonomin.

Efter ekonomiska kriser i flera länder i början av 1990-talet, accelererade det politiska intresset för små och medelstora företag som bärare av den ekonomiska utvecklingen (Hood 1995; Hasselbladh et al. 2008). Inte minst i Sverige började företagande bland personer med utländsk bakgrund diskuteras som en lösning på olika typer av arbetsmarknadsproblem (SOU 1999:49; Slavnic 2010, 2013). Då utlandsfödda generellt uppvisade låg sysselsättningsgrad, men också relativt hög grad av egenföretagande, såg politiker möjligheten att öka sysselsättningen genom att personer med utländsk bakgrund antingen startade egna firmor eller anställdes av en småföretagare. Inspiration, uppmuntran och stöd för dessa former blev ett allt vanligare inslag i arbetsmarknadspolitiken. Även det akademiska intresset för utlandsföddas företagande ökade under denna period.

Formellt sett kan sägas att forskning kring invandrades och etniska minoriteters företagande existerat som ett eget akademiskt fält sedan år 1972 då den amerikanske sociologen Ivan Light publicerade sin bok *Ethnic Enterprise in America* (Light 1972; jfr. Kloosterman och Rath 2003; Waldinger 2001). Sedan dess har forskningsfältet vuxit i rask takt, först i USA och England och sedan även i Australien och övriga Europa.

Länge förklarades så kallat etniskt företagande ("ethnic enterprise") med hänvisning till kulturella särdrag hos olika invandrargrupper, men under 1990-talet växte en kritisk litteratur fram som istället lyfte fram strukturella faktorer som påverkar företagandet, exempelvis svårigheter på den reguljära arbetsmarknaden. I slutet av 1990-talet växte ytterligare ett perspektiv fram som underströk betydelsen av såväl invandrades etniska resurser som den omgivande strukturens betydelse i termer av hinder och möjligheter. Med etniska resurser menas resurser som finns inom etniska nätverk, såsom möjlighet till ekonomiska bidrag och lån, information och rådgivning, tillgång till informell och formell arbetskraft, nationella och internationella leverantörer, samt kunskap om efterfrågan baserat på specifika etniska behov och preferenser (Kloosterman och Rath 2003; Kloosterman 2010).

I Sverige var under tidigt 1970-tal det egna företagandet lägre bland utlandsfödda än bland svenskfödda (Wadensjö 1972), detta efter en tid av stor arbetskraftsinvandring. Därefter ändrade såväl arbetsmarknaden som invandringen karaktär och egenföretagandet bland utrikes födda ökade. På 1990-talet konstaterades att egenföretagandet var högt bland personer födda utomlands, i synnerhet bland vissa grupper av utomnordiska invandrare (SOU 1996:55, Ekberg och Hammarstedt 1999). I en kartläggning av Klinthäll och Urban (2010) konstateras att i mitten av 2000-talet var utlandsfödda något överrepresenterade bland egenföretagare, men underrepresenterade som anställda i eget aktiebolag. De vanligaste branscherna för invandrarägda företag var restaurangverksamhet, taxi, städning samt hårvård. Högst andel företagare fanns bland personer födda i Libanon, Syrien, Turkiet, Irak och Iran. Våra bearbetningar av uppdaterade data (registerbaserade data från SCB) visar att svenskföddas och invandrades företagande fortfarande skiljer sig åt i vissa avseenden. Andelen egenföretagare år 2012 låg visserligen på omkring sju

procent av de förvärvsarbetande bland både utlandsfödda och svenskfödda, men att vara anställd i eget bolag var fortfarande vanligare bland svenskfödda; cirka tre och en halv procent jämfört med drygt två procent. När det gäller ursprungsland och bransch finns fortfarande betydande skillnader; andelen företagare från Syrien låg exempelvis på över 14 procent och mer än en tredjedel av dessa var verksamma inom restaurangbranschen.<sup>1</sup>

Den svenska forskningen om företagande bland utlandsfödda och deras barn har utvecklats ungefär enligt samma mönster som den internationella. Under 1990-talet var forskningen om utlandsföddas företagande ett marginellt fält i Sverige. Forskningen påverkades under denna tid till stor del av den politiska dagordningen, medan den akademiska kommunikationen mellan den svenska och den internationella forskningen var svag. Situationen förändrades under 2000-talet, med ökat akademiskt intresse för utlandsföddas företagande både som viktigt samhällsekoniskt bidrag och som betydande faktor för invandras integration på arbetsmarknaden (Andersson och Hammarstedt 2010). Dessutom ökade antalet publicerade policykritiska texter (Högberg et al 2014), samtidigt som forskning riktades mot tidigare försummade aspekter av utlandsföddas företagande, såsom invandrarkvinnor i näringslivet (Pettersson och Hedberg 2013), unga invandrare, och invandras entreprenörskap i högteknologisektorn (Feldman 2006). Det finns även studier med mer generellt arbetsmarknadsfokus som är relevanta för forskningen om invandrarföretagande. Samlad kunskap om förutsättningarna för företagande bland etniska minoriteter, utlandsfödda och personer med utlandsfödda föräldrar är dock svårtillgänglig, eftersom forskningen bedrivs inom en rad olika akademiska discipliner, utifrån olika teoretiska utgångspunkter, med olika slags forskningsmetoder och i skilda geografiska, historiska och sociala sammanhang.

Det är mot denna bakgrund som vi har sammanställt föreliggande kunskapsöversikt om utlandsföddas villkor och möjligheter för företagande. Syftet med översikten är att sammanfatta, presentera och diskutera kunskap om invandring och företagande ur såväl ett internationellt som ett svenskt perspektiv. Eftersom det pågår en allmän debatt kring villkor och möjligheter för företagande bland personer med utländsk bakgrund ser vi en kunskapsöversikt som ett värdefullt bidrag, till

både den allmänna debatten och det politiska samtalet kring arbetsmarknad och företagsutveckling.

I denna översikt redovisar vi de huvudsakliga forskningsresultaten inom området från de senaste decennierna, urskiljer vilka kunskapsluckor som finns, samt föreslår möjliga framtida studier inom fältet. I avsnitt två redovisar vi utvecklingen av forskningsfältet i ett internationellt perspektiv, med fokus på de huvudsakliga debatterna och diskussionerna. I det tredje avsnittet går vi igenom ämnesområdets utveckling, och forskningsresultat om invandrares företagande, i Sverige. Avslutningsvis belyser vi relationen mellan den internationella forskningsfronten och forskning om invandrares företagande i Sverige, samt lyfter fram viktiga kunskapsluckor.

Det bör understrykas att forskningsfältet är starkt kontextualiserat och benämns olika i olika kontexter. I ett amerikanskt sammanhang refereras ofta till etniskt företagande (ethnic entrepreneurship). I ett brittiskt sammanhang refereras istället till minoritetsföretagande (ethnic minority business). I Sverige (och exempelvis Nederländerna) används istället termen invandrarföretagande (eller företagande bland personer med utländsk bakgrund). Att kategorisera personer som är födda i Sverige, eller som har bott i landet under många år, som invandrare kan ifrågasättas. Det är även problematiskt att gruppera alla personer som är födda utanför Sverige i en och samma kategori. För att underlätta läsningen refererar vi dock fortsättningsvis primärt till invandrarföretagande.

## Slutnoter kapitel 1.

1. Enligt siffror från SCB var andelen egenföretagare år 2014 8,4 procent för svenskfödda och 9,3 procent för utlandsfödda.

## 2. Internationell utblick

### Inledning

Invandrarföretagande studeras med olika utgångspunkter och frågeställningar. I det här avsnittet ger vi en kort översikt av de frågor som har diskuterats mest bland forskare och de empiriska svar som frågorna har genererat. Eftersom de forskningsfält som berör invandrarföretagande är stora bygger översikten på ett urval av studier, som representerar de viktigaste diskussionerna och resultaten.

De största forskningsfrågorna inom fältet har handlat om att förklara hur det kommer sig att personer inom (vissa) etniska minoriteter är överrepresenterade som småföretagare. För att svara på det har forskare studerat hur etniska grupper får hjälp av sina nätverk för att starta och driva företag och försökt att kartlägga och förklara skillnader i företagande mellan olika etniska grupper (Ma et al. 2013). Under senare tid har fokus riktats mot skillnader mellan inföddas och utlandsföddas företagande. Nya forskningsområden handlar om hur företag växer och överlever och om företagandets villkor. Transnationella aktiviteter och nätverk bland invandrare har också trätt fram som viktiga forskningsområden (Ibid.). Den nordamerikanska och oceaniska forskningen har i huvudsak inriktats på att beskriva vilka invandrarföretagarna är och hur olika grupper ser ut, dvs. vilka egenskaper och resurser de har. Den europeiska forskningen har i högre grad fokuserat på den kontext som företagen befinner sig i, dvs. de omständigheter som omger själva företagandet (Aliaga-Isla och Rialp 2013).

I detta kapitel presenterar vi de viktigaste resultaten från den internationella forskningen om olika etniska gruppers företagande, etniska nätverk, etniska resurser, drivkrafter bakom företagande, samt hur regler och stödåtgärder påverkar utlandsföddas företagande. Vi redovisar också resultat från studier om invandrarkvinnors företagande, företagande bland de så kallade andra generationens invandrare och från studier som undersöker hur invandrarföretag tar sig in på nya marknader och skapar tillväxt.<sup>2</sup>

## Kulturella förklaringar och "etniska resurser"

Tidiga exempel på forskning som fokuserar på kultur, kulturarv, etnicitet etc. för att förklara den rikliga förekomsten av företagande bland etniska minoriteter finns framför allt i USA (Light 1972; Light 1984; Borjas 1986). Invandrades höga andel egenföretagare förklaras med att invandrare är utrustade med specifika etniska attribut, såsom hängivenhet till hårt arbete, riskacceptans och risktålighet, entreprenöriella värdesystem, solidaritet och inomgruppslig (etnisk) lojalitet, vilket uppmuntrar och underlättar inträde i egenföretagande. Det faktum att företagandet skiljer sig åt mellan olika grupper av invandrare talar dock emot att invandrare generellt sett skulle vara mera företagsamma på grund av själva "invandrarskapet". Andra studier förklarar istället invandrarnas företagsamhet med att de tagit med sig en tradition av företagande från sina hemländer (Yuengert 1995), eller kopplar företagande och förhållningssätt till företagande till religion (Clark och Drinkwater 2000; Metcalf 1996).

Flera internationella studier visar att andelen egna företagare varierar betydligt mellan olika etniska minoritetsgrupper. I Storbritannien, exempelvis, varierar andelen från 6 procent bland "Black Caribbeans" till 27 procent bland kineser (Clark och Drinkwater 2000), och i USA från 4 procent bland afro-amerikanska män, till knappt 28 procent bland koreansk-amerikanska män och 29 procent bland israeliska män. Även andra grupper med ursprung i mellanöstern (libaneser, syrier, iranier, irakier, saudier och palestinier) uppvisar en hög andel egenföretagare i USA, drygt 23 procent för män och 10 procent för kvinnor (Fairlie och Meyer 1996). Det har dock visat sig svårt att styrka att det är kultur, religion och traditioner som förklarar skillnaderna i företagande mellan olika grupper (Rath och Kloosterman, 2000; Ram och Jones 2008b). De utgör åtminstone inte en fullständig förklaringsgrund utan bör kompletteras med fler aspekter (Rezaei 2007).

Inom entreprenörskapsforskning är tillgång till resurser för att starta och driva företag en central utgångspunkt. För att starta och driva företag krävs humanka-

pital, det vill säga individuella resurser i form av kunskap, erfarenheter, drivkraft och idéer. Det krävs också organisatoriskt, socialt, finansiellt och fysiskt kapital såsom kontakter, sociala nätverk, pengar, samt tillgång till lokaler och utrustning. Inom invandrarföretagandeforskning har begreppet etniskt kapital använts för att beskriva olika sätt som invandrarföretagare drar nytta av resurser inom sin egna etniska grupp för att främja sitt företagande (Light 1984). De etniska kontakterna och nätverken kan smörja och underlätta ekonomiska interaktioner genom intern solidaritet och tillit (Waldinger 1995; Portes och Zhou 1992).

En annan fördel för invandrarföretagare är att de kan ha specifika kunskaper om etniska konsumtionspreferenser, och dessutom ha ett etniskt orienterat kontaktnät, vilket både underlättar möjligheten att hitta kunder (Borjas 1986) och underlättar rekrytering av medarbetare från den egna gruppen (Light et al. 1993; Wilson och Portes 1980; Tsai och Ghoshal 1998). Nätverken kan också fungera som ett slags informell företagsinkubator eller affärsstöd för invandrarföretagare (Greene och Butler 1996; Bonacich och Modell 1980; Basu 1998; Masurel et al. 2002). De etniska företagarnätverken kan även ge tillgång till finansiellt kapital via "oortodoxa men effektiva" kreditlösningar (Portes och Zhou 1992) och tillgång till stöd från den egna etniska gruppen (Greene 1997). Etablering i en specifik etnisk nisch kan med andra ord resultera i lyckosamt företagande (Light 1972; Masurel et al. 2002).

Invandrarföretagare kan också ha konkurrensfördelar genom möjligheten att utnyttja sina kunskaper om marknader, resurser och nätverk i minst två länder samtidigt, vilket underlättar transnationella affärsförbindelser (Basu och Goswami 1999a; Basu och Goswami 1999b). Invandrarföretagandet upprätthåller på så sätt globala transnationella relationer genom att företagarna och företagen rör sig både fysiskt och virtuellt över gränser och engagerar sig i två eller flera miljöer (Drori et al. 2009).

Ibland framförs hypotesen att förekomsten av informell finansiering delvis skulle kunna förklaras av att lån mot ränta inte är tillåtet enligt den islamska tron. Muslimska företagare skulle därmed vara mindre benägna att ta banklån än företagare som tillhör andra grupper. I en studie som undersöker sambandet mellan företagande och kultur finner Basu och Altinay (2002) emellertid att 45 procent av



de muslimska deltagarna i studien använde bankfinansiering, medan bara 39 procent av de icke-muslimska deltagarna gjorde detsamma. De hävdar att även om islam förbjuder betalning av ränta på lån, är de muslimska företagarna i deras studie pragmatiska entreprenörer som ser bankfinansiering som ett alternativ när andra möjligheter saknas.

Waldinger et al. (1990) framhåller att det ofta råder hård konkurrens inom etniska företagnätverk, på grund av att de agerar inom branscher med låga trösklar, vilket i sin tur kan begränsa möjligheten till tillväxt. Portes och Sensenbrenner (1993) kommer fram till att invandrarföretagande initialt gynnas av ett kulturellt och etniskt kapital i form av stöd och resurser som tillhandahålls genom etniska nätverk, men att detta kapital på längre sikt inverkar negativt på möjligheterna att framgångsrikt driva företag. Enligt Bonachich (1973) är invandrarföretagare som inriktar sitt företagande på att möta och serva majoritetsbefolkningen inte bundna av etniskt eller kulturellt orienterade relationer på samma sätt som de som inriktar sig mot den egna gruppen. Ndofor och Priem (2011) menar i sin tur att företagets resultat inte bara förklaras av huruvida ett invandrarägt företag främst har den egna etniska gruppen som kunder eller är inriktat mot den bredare "mainstream"-marknaden. Snarare är det företagets strategier och resurser i relation till marknadsutrymmet som förklarar huruvida företaget lyckas eller misslyckas.

I en studie från Storbritannien visar McEvoy och Hafeez (2009) hur invandrargruppens storlek kan spela en roll. Företagare i invandrargrupper som är relativt små i förhållande till majoritetsbefolkningen i regionen återfinns oftast i ett fåtal ekonomiska sektorer med låga vinstmöjligheter, såsom detaljhandel och restaurang. I samma studie visas att inom invandrargrupper som är relativt stora i förhållande till majoritetsbefolkningen är företagandet mer diversifierat, men inte med lika stor spridning i olika branscher som bland infödda företagare.

Sammantaget har forskningen lyft fram en rad olika etniska resurser som kan vara till nytta för att starta och driva företag, exempelvis kulturella värderingar, religion, modersmål, äktenskapssystem, förtroendefulla relationer, sociala nätverk, entreprenöriella värderingar, kreditsystem, transnationella förbindelser, samt tillgång till kunder och arbetskraft från samma etniska grupp (Light och Gold 2000).

## Företagandet som överlevnadsstrategi

Medan ovanstående studier om etniskt kapital och nätverk fokuserar på fördelar som invandrarföretagare har genom tillgång till etniska nätverk, företrädesvis från studier i USA, så finns det en stor mängd forskning, huvudsakligen från Storbritannien, övriga Europa och Oceanien, som istället fokuserar på hinder att få anställning på den reguljära arbetsmarknaden som en drivande orsak till att invandrare oftare startar företag jämfört med infödda. I en nyligen publicerad studie diskuterar Jones et al. (2014) hur det brittiska samhällets samtida invandringsmönster karakteriseras av "super-diversity", vilket inkluderar den nya invandringen av migranter från Östeuropa samt en ökning av asylsökande från Afrika och Asien. Resultaten (Ibid.) visar tydliga kontraster vad gäller motiven till företagande bland invandrare från Östeuropa i förhållande till invandrare från Afrika och Asien. Bland de senare hänvisade endast en tiondel till kulturella motiv till att bli egenföretagare, medan drygt hälften drivits till egenföretagande för att de inte lyckats finna ett jobb. Ytterligare knappt 20 procent angav att motivet var svårigheten att finna arbete inom sitt eget kompetensområde. Denna diskussion om kultur och struktur har dominerat diskussionen om invandrades och etniska minoriteters företagande. Enligt strukturhypotesen bidrar också diskriminering, svaga positioner och svårigheter att hitta anställning (så kallade blockerade möjligheter) på arbetsmarknaden till att personer med invandrarbakgrund i många länder är mer benägna att starta och driva företag än majoritetsbefolkningen (Clark och Drinkwater 1998; Cobas 1986; Constant och Zimmermann 2006). Invandrarföretagandet innebär då en alternativ strategi när anställningsvägen är blockerad (Phizacklea och Ram 1995; van Tubergen 2005).

Tesen om blockerade möjligheter har också använts inom studier som belyser kopplingen mellan högre utbildning och företagande; trots att invandrare som driver företag ofta har hög utbildning, är de ofta verksamma i servicesektorer med låga krav på formell utbildning. Aldrich (1980) fann exempelvis att 22 procent av de asiatiska affärsinnehavarna i Storbritannien hade universitetsutbildning, medan motsvarande siffra för "vita" företagare i samma bransch var tre procent, vilket han

betraktade som ett direkt bevis för existensen av blockerade möjligheter på den reguljära arbetsmarknaden. Liknande mönster fann Beaujot et al. (1994) i en studie från Kanada, där invandrare med höga betyg från professionsutbildningar från andra länder visade sig ha en högre sannolikhet för företagande i icke-professionella sektorer jämfört med inrikes födda med samma professionsutbildning från Kanada.

Som ett resultat av att många invandrarföretagare startar företag av nödvändighet snarare än som möjlighet, är invandrarföretagen ofta överrepresenterade i lågt värderade branscher. Invandrarföretagen drivs ofta i branscher med låga vinstmarginaler, såsom detaljhandel och konsumenttjänster (Barrett et al. 2002, Ram och Jones 2008a). Branscherna karakteriseras av låga trösklar vad gäller nödvändigt startkapital, såväl finansiellt som mänskligt (Brüderl et al. 1992). Företagen tvingas ofta till informella affärsmetoder, lever med knappa marginaler och låg likviditet, samt är hänvisade till billig arbetskraft (Volery 2007; Barrett et al. 2002; Chaganti och Greene, 2002; Masurel et al. 2004).

Många invandrarföretagare har långa arbetstider och driver sin verksamhet i liten skala, ofta utan formellt anställda (Rusinovic 2006). Vidare konkurrerar de ofta på mättade, rumsligt avgränsade marknader (Barrett et al. 2001), såsom eftersatta innerstadsområden (Rusinovic 2006) eller i perifera lägen där avkastningen är låg och tillväxtpotentialen liten (Waldinger et al. 1990; Chaganti och Greene 2002).

Den ovan diskuterade problembilden påverkar företagets tillväxtbenägenhet (Basu och Goswami 1999b). Diskriminering och arbetslöshet, liksom invandrarföretagens benägenhet att verka i sektorer med hög omsättning och låga vinster på hårt konkurrensutsatta marknader, skapar lätt en utsatt situation med underkapitalisering, långa arbetstider och intensivt utnyttjade av familjemedlemmar och arbetskraft ur den egna etniska gruppen (Chaganti och Greene 2002; Ram och Jones 2008b).

Ogynnsamma förhållanden har lett till att många invandrarföretag utvecklat olika strategier för att hantera och avvärja hot, och för att hålla sina företag vid liv. Överlevnadsorienteringen är en direkt konsekvens av att vara ovillig eller oförmö-

gen att bryta sig ur den otillfredsställande marknadsmiljö som företaget befinner sig i (Ram et al. 2004). Dessa invandrarföretagare beskrivs som "steady state survivalists", vars agenda domineras av att avvärja hot mot deras existens snarare än att skapa strategier för tillväxt (Ram et al. 2004). Exempel på överlevnadsstrategier kan vara långa arbetstider eller acceptans för låga inkomster (Barrett et al. 2002). Ett annat – om än mer extremt – exempel på överlevnadsstrategi är att använda sig av "informella metoder". Jones et al. (2006) finner exempel på informella överlevnadsstrategier i en undersökning om införandet av den nationella minimilönen i Storbritannien.

Studien undersöker lagstiftningens inverkan på företagens villkor inom restaurangverksamhet och beklädnadsindustri, branscher präglade av låga löner, hård konkurrens och en hög andel företagare med invandrarbakgrund. Resultaten visar att den viktigaste överlevnadsstrategin innebär att minska kostnaderna, vanligen genom informell rekrytering och att hålla nere lönekostnaderna. Författarna noterar att själva försäljningen av produkter och tjänster sker korrekt och enligt reglerna, men att detsamma inte alltid gäller metoderna för att producera dem. Endast ett fåtal företag i undersökningen betalade samtliga sina anställda enligt minimilönelagstiftningen, flera arbetsgivare medgav att de inte alltid följer arbetslagstiftningen och ett antal att de hyser odokumenterade invandrade arbetstagare (Jones et al. 2006).

Överlevnadsstrategier kan till stor del förklaras av de branscher som de verkar i, vilka ju enligt ovanstående diskussion präglas av låga marginaler, hård konkurrens och det faktum att dessa företag drivs i huvudsak för att ge företagaren och dennes familj en inkomst. Marknaderna är otillräckliga – det finns för många företag och för få kunder – och denna obalans förstärks i vissa typiska "invandrasektorer" såsom detaljhandel och restaurangverksamhet. Även om kapaciteten (brist på resurser, brist på omfattande nätverk, brist på ny information) definitivt hindrar tillväxt, så förstärks detta också av att överlevnad, snarare än tillväxt, är den främsta drivkraften, enligt studier i Storbritannien (Ram et al. 2004).

## Möjlighetsstrukturer och institutionella ramverk

Invandrarföretagarnas strategier betraktas dock inte enbart i ljuset av etniska nätverk och förverkligande av etniskt kapital, eller som framtvungade av diskriminering och otillräckliga marknader. Inom fältet finns forskning som betonar att företagen befinner sig i ett politiskt och ekonomiskt sammanhang, som har direkt inverkan på företagets möjlighet att utvecklas (detta perspektiv brukar benämnas "Mixed embeddedness").

Begreppet möjlighetsstruktur används återkommande för att beskriva och analysera de socioekonomiska och politiskt-regulatoriska institutionella ramverk som omgärdar företagandet. Möjlighetsstrukturens skepnad påverkar de entreprenörs-mässiga förutsättningarna. Dess mest centrala element är marknaden, vilken består av kunder, konkurrenter samt lagar och regler (Kloosterman et al. 1999).

Möjlighetsstrukturen är en funktion av produktionskostnader, efterfrågans natur, samt det institutionella ramverket, vilket hindrar eller möjliggör företagande (Kloosterman et al. 1999). Den lokala ekonomins struktur och legala institutionella faktorer påverkar möjligheter för småföretagande i allmänhet, samt möjligheten för invandrare att starta företag i synnerhet (Razin 2002). Lokala förhållanden vad gäller t.ex. olika typer av diskriminering, konsumtionsmönster, omfattningen av etniska nätverk, och tillämpningen av invandringspolitiska regelverk, såsom möjligheter att registrera företag, kan ha stor inverkan på invandrares företagande. Razin (ibid.) konstaterar dock att typen och graden av inbäddning i möjlighetsstrukturer naturligtvis varierar, mellan etniska grupper såväl som geografiskt. Med andra ord: möjlighetsstrukturen avgör vad som kan eller inte kan göras; när, var, hur, av vem företag startas, samt i vilken utsträckning särskilda marknadsöppningar kommer att inträffa. I konkret mening avses allt från löner, skattefrågor och generell näringspolitik, till migrationsrelaterade regelverk.

Statliga regelsystem utgör en kritisk faktor för att förstå skillnader i företagande

mellan olika länder (Kloosterman och Rath 2001). I vissa fall kan regelsystem till och med utgöra ett tydligt och konkret hinder för invandrare att starta och driva företag (Rath 2000). Det finns en lång rad lokala, regionala och nationella aktörer som är centrala i regleringsprocesser, som exempelvis politiker, tjänstemän, fackföreningar, föreningar, etc. (Kloosterman 2010). Olika typer av ekonomiska och politiska system genererar olika typer av möjlighetsstrukturer (Kloosterman och Rath 2010). Skillnader i regelsystem hjälper till att förklara kontraster i näringsverksamhet, både generellt och bland invandrare och etniska minoriteter, mellan å ena sidan de nyliberala avreglerade anglosaxiska kontexterna Storbritannien och Nordamerika, och å andra sidan de mer reglerade välfärdsregimerna i norra och västra Europa (Ram et al. 2008).

Brittisk entreprenörskapspolitik kännetecknas av att vara mindre reglerad och betona individuella egenskaper istället för karaktäristika baserad på grupptillhörighet (dvs. agera "färgblind"), med syfte att ge likvärdigt stöd till företagare (Högberg et al 2014). Denna politik ser ut att ha skapat möjligheter för relativt nya grupper som exempelvis somalier att starta och driva företag (Ram et al. 2008). Samtidigt som den avreglerade kontexten i Storbritannien upplevs som positiv är den också en kontext som premierar kvantitet före kvalitet; det startas många företag, men majoriteten av dessa företag startas i branscher med små tillväxtpotentialer (Barrett et al. 2003; Ram et al. 2008).

Den ekonomiska och institutionella miljön begränsar diversifiering och gör det svårt för invandrarföretagare att bryta sig ut ur sina traditionella nischer både sektoriellt och geografiskt (Barrett et al. 2001). Denna nya företagarmarknad karakteriseras av en kronisk obalans mellan antalet företag (utbud) och kunder (efterfrågan) (Jones et al. 2000).

I Storbritannien innebar lättnader kring reglerna om stormarknadernas öppettider att deras dominerande ställning ytterligare stärktes på bekostnad av de många småföretagare, ofta utrikes födda, som bedrivit småskalig handel där just de sena öppettiderna varit en viktig konkurrensfördel (Ram och Jones 2008b). Ett exempel från Australien visar att ändrad lagstiftning avseende utvidgning av öppettider för

företag skapade direkta möjligheter för utveckling av affärnischer för de utrikes födda företagare som är beredda att arbeta på obekväma arbetstider (Collins 2003). En annan politisk åtgärd som främjat invandrares entreprenörskap i Australien är beslutet att tillåta matservering på trottoarer och promenadvägar i de större australiensiska städerna. Detta har skapat möjligheter för många invandrarföretagare att utvidga sina restaurangverksamheter (ibid.). Collins lyfter också fram att australiensisk policy är generös vad gäller regelverken som kretsar kring försäljning av mat och/eller alkohol, vilket har skapat möjligheter för många invandrarföretag.

Studier från andra länder i Europa ger ytterligare exempel på hur möjlighetsstrukturer påverkar invandrares företagande. Panayiotopoulos (2006) visar att möjligheterna för turkiska invandrare att starta företag i Tyskland begränsas av svaga medborgerliga rättigheter i en ogynnsam institutionell struktur. Liknande observationer har också noterats i andra länder; se Haberfellner (2003) för Österrike och Mung och Lacroix (2003) för Frankrike. Raes (2000) menar att strikta regelverk och hård tolkning av arbetsrättslagstiftningen mer eller mindre har förstört den turkiska klädindustrin i Nederländerna.

Ett annat exempel på möjlighetsstrukturens betydelse är en studie som visar hur kinesers företagande i Tyskland påverkas av en lång rad faktorer såsom tillgång till alternativa anställningar, migrationspolitik i såväl Tyskland som i Kina, förändrade konsumtionsmönster, tillgång till finansiellt kapital, samt andra marknadsrelaterade aspekter (Leung 2002).

För att förstå utfallet av olika regler och politiska åtgärder är det viktigt att se dem i sitt sammanhang. Det är dels viktigt att förstå vad som ens är möjligt på en marknad, dels att se till såväl möjligheter som begränsningar. Sammantaget kan olika former av regler och politiska åtgärder förstås antingen som "piska", som "morot" eller som "predikan". Med "piska" avses tvingande former av åtgärder såsom regleringar, lagstiftning, det vill säga åtgärder som explicit pekar ut vad som är tillåtet och vad som inte är det. "Morot" hänvisar till olika former av åtgärder i form av incitament för individer eller grupper medan "predikan" snarare handlar om retorik, övertalning och exempelvis utveckling av stödsystem (Kloosterman och Rath

2010). Kloosterman och Rath (Ibid.) visar exempelvis att ekonomiska förhållanden i olika typer av marknader innebär skilda typer av möjlighetsstrukturer, vilka i sin tur genererar olika typer av incitament för att bli företagare. Det innebär att politiska åtgärder kan inriktas på att skapa mer utrymme för entreprenörskap i allmänhet, men även på att utvidga marknader genom exempelvis avreglering och privatisering. Dessutom påpekar Rath (2002) att marknadens dynamik består av olika typer av processer där lagstiftning och politik alltid får konsekvenser för möjlighetsstrukturerna.

Ett exempel från Australien visar hur makropolitik kan fungera som såväl morot som piska. I Australien har man arbetat med ett system som kallas ”business skills category” vilket går ut på att det är möjligt för invandrare att få permanent uppehållstillstånd ifall de bedöms vara dugliga företagare. Det permanenta uppehållstillståndet delas ut på basis av detaljerade affärsplaner, historik vad gäller tidigare framgångsrikt företagande samt tillgångar. Ett annat exempel är att Australien aktivt arbetat med att granska, validera och erkänna utländska utbildningar och kvalifikationer för att underlätta för migranter att snabbt integrera sig (Collins 2003). Liknande exempel återfinns i Silicon Valley. Forskning visar att framgångsrika asiatiska invandrare står för en tredjedel av arbetskraftens ekonomiska bidrag i Silicon Valley; direkt i form av företagande och indirekt i form av underlättande av handel och investering i hemländerna. Denna siffra skulle vara ännu högre om endast företagare och investerare skulle räknas. Invandrarägda företag i Silicon Valley stod sammanlagt för mer än 26 miljarder dollar i omsättning och närmare 60 000 jobb. En stor del av denna framgång kan tillskrivas flera sammanlänkade processer. Ett första steg var att år 1965 öppna upp för familjeåterföreningsinvandring till USA, den så kallade Hart-Cellar Act. Denna lag gjorde det möjligt för högt utbildade personer att ta med sig sin familj/släkt vid invandring till USA. En annan regeländring som gynnade invandring av ingenjörer kom år 1990 i och med Immigration and Naturalisation Act. Till följd av denna lagstiftning tredubblades antalet visum som utfärdades på grund av yrkesfärdigheter. De förändrade regelverken sammanföll med framväxten av en ny generation av högteknologiska industrier i Silicon Valley, som ledde till att efterfrågan på kvalificerad arbetskraft i regionens elektronikindustri exploderade under 1970- och 1980-talen (Saxenian 2002).



En genomgång av särskilda åtgärder riktade till invandrarföretag i 28 olika europeiska städer visar dock att de inte har haft någon större betydelse jämfört med generell integrationspolitik (Rath och Swagerman 2015). De flesta av dessa åtgärder syftade till att komma tillrätta med hinder som invandrarföretagare ansågs stå inför, exempelvis otillräcklig tillgång till utbildning och krediter. Utformningen och inriktningen på dessa åtgärder varierade i de olika länderna, till stor del beroende på skillnader i ländernas respektive migrationshistoria och invandrarbefolkning. Internationell forskning visar dessutom att benägenheten att nyttja företagsstöd bland invandrarföretagare i allmänhet är låg. Istället förlitar sig invandrarföretagare ofta på informella nätverk och självhjälp (Ram och Smallbone 2003). Ett annat exempel på riktade politiska åtgärder är de program i Storbritannien som syftar till utveckling av supplier diversity –leverantörs mångfald - i både den offentliga och den privata sektorn, för att främja tillväxt och diversifiering av invandrarägda företag. Leverantörs mångfald är proaktiva program, som uppmuntrar upphandling av varor och tjänster från minoritetsägda företag (Ram och Jones 2008b).

Sammanfattningsvis dikterar möjlighetsstrukturerna förutsättningarna för företagaren att ta sig in på marknaden. Här kan politiken spela en viktig roll. Förändrade regelverk kan skapa eller vidga marknader genom olika typer av riktade regleringar/avregleringar, skattereformer, upphandlingsregler etc. Även tillväxt- och arbetsmarknadspolitik i stort kan ha betydelse för företagandet. Den institutionella kontexten är dock viktig för politikens utfall; liknande reformer kan få skilda effekter i olika nationella eller lokala sammanhang.

## Nya utvecklingslinjer inom den internationella forskningen

I detta avsnitt presenterar vi resultat från tre nyare områden inom forskningen som rör invandrades företagande. Ett område är företagande bland andra generationens invandrare, ett annat område är genus och företagande, ett tredje område under utveckling gäller diversifiering och tillväxt.

## Företagande bland andra generationens invandrare

Den traditionella bilden av invandras företagande har ifrågasatts och nyanserats genom att fokusera på särskilda kategorier av företagare, bland annat andra generationens invandrare, dvs. barn till invandrare, som startar företag i andra sektorer än föräldragenerationen. En mindre studie med urval bestående av 70 företagare i Nederländerna indikerar att andra generationens invandrare startar företag som inte lika ofta går i konkurs (Rusinovic 2006). Forskning visar också att personer som vuxit upp som barn till indiska invandrare i Storbritannien aktivt använder sin kunskap och utbildning för att diversifiera företagen, samt för att etablera sig i tillväxtorienterade sektorer (Jones et al. 2012). Det vore rimligt att förvänta sig att andra generationens invandrarföretagare skulle ha bättre ekonomiska positioner och mer lovande framtidsutsikter jämfört med föräldragenerationen, eftersom de ofta kan kombinera fördelar med att ha tillgång till etniska nätverk med fördelen av att ha vuxit upp i det samhälle som de verkar i. Andra generationens invandrare har betydligt bättre språkkunskaper och tätare kontakt med den infödda befolkningen än den första generationens invandrare (Beckers och Blumberg 2013) och har därmed lättare att få tillgång till de inhemska marknaderna (Sepulveda et al. 2011). Etablering på nya marknader och i nya verksamheter kan vara en indikation på att högre formellt humankapital hos andra generationens invandrare möjliggör tillgång till mer tillväxtorienterade marknader (Beckers och Blumberg 2013). Dock finns inget entydigt svar på om detta leder till att de startar företag som genererar större vinster och högre tillväxt.

Ett par studier har visat att även motiven till att andra generationen invandrare väljer att bli företagare skiljer sig från föräldragenerationen. Första generationens invandrarföretagare är mer utsatta och enligt Abada et al. (2014) är det den sociala och ekonomiska utsattheten som ofta är den mest drivande motivationen till att starta företag. Andra generationens företagare kan bruka föräldrarnas utsatthet som ett motiv och en drivkraft för att starta företag (ibid).

Motivation och drivkrafter hos andra generationens turkiska invandrare som startat företag i Amsterdam härleds från såväl personliga egenskaper, formade av högre ut-

bildningsnivå och språkförmåga, som från tidigare arbetslivserfarenhet som anställd eller företagare i samma sektor. Samtidigt spelar branschens struktur en central roll för att locka andra generationens turkiska invandrare att bli företagare. Till skillnad från den första generationens invandrarföretagare är deras barn mer eller mindre oberoende av sin egna etniska grupp i fråga om att generera kapital och information (Baycan et al. 2012). Andra generationens turkiska företagare är bättre socioekonomiskt integrerade i samhället och kan i högre utsträckning använda sitt eget kapital, och sina egna kunskaper och erfarenheter jämfört med föräldragenerationen.

## Invandrarkvinnors företagande

Ett växande fält inom forskningen om invandrares företagande rör invandrarkvinnors företagande. Forskning från USA har visat att andelen kvinnliga företagare är lägre än andelen män i alla etniska grupper (Wang 2010). Bilden av ”den kvinnliga företagaren” behöver ifrågasättas eftersom de uppvisar en enorm mångfald av egenskaper, ekonomiska och pedagogiska resurser vilket omöjliggör förenklade generaliseringar om kvinnliga invandrarföretagare. Det är kanske orimligt att anta att kvinnor skulle vara annorlunda än män som företagare. De kvinnliga företagarnas erfarenheter skiljer sig dock från mäns till följd av påverkan från den allmänna samhälleliga diskursen om minoriteter och samhällets strukturer (Collins och Low 2010).

I en studie från Spanien finner Gonzalez-Gonzalez et al. (2011) att företagande hjälper kvinnor att övervinna arbetsmarknadssegregation och könsrelaterad diskriminering som de varit utsatta för som kvinnor och invandrare. Företagandet har också möjliggjort utveckling av strategier för att hantera traditionella könsroller. Vidare menar författarna att entreprenörskap också kan bidra till självkänsla, personlig identitet och social rörlighet. Trots dessa till synes positiva kopplingar mellan företagande och frigörelse menar Gonzalez-Gonzales et al. att kvinnornas egenföretagande samtidigt kan innebära att de tvingas acceptera den självexploatering och osäkerhet som råder inom de branscher som de etablerar sig i. Studien visar även att dessa kvinnliga invandrarföretagare kan fungera som förebilder, vilket skapar alternativ till stereotypa och fördomsfulla uppfattningar om invandrarkvinnor.

Invandrade mäns och kvinnors företagande i Nederländerna skiljer sig åt på så sätt att mäns företagande till stor del kan förklaras av push-faktorer (dvs. motiverade av att de har svårt att få anställning på den reguljära arbetsmarknaden) medan kvinnors företagande inte i lika hög grad kan förklaras av hinder på den reguljära arbetsmarknaden utan motiveras tydligare av en önskan om att uppnå personliga mål, samt att förbättra sin ställning i samhället för sig själva och sina familjer genom självförsörjning. Vidare tenderar kvinnliga invandrarföretagare att ha en lägre arbetslöshet, en relativt hög utbildningsnivå och en stark inriktning mot den egna etniska gruppen och tjänstesektorn (Baycan-Levent et al. 2006).

En studie av indiska kvinnliga företagare i Nya Zeeland visar att det finns ett flertal faktorer, såsom upplevd diskriminering, låg självkänsla och brist på tillgång till kunskap, som är viktiga för att förklara den entreprenöriella processen (Pio 2007). Även om olika former av strukturella missförhållanden och push-faktorer är de vanligaste förklaringarna till invandrades företagande, beskrivs entreprenörskapet som en följd av upptäckta möjligheter (Dhaliwal och Kangis 2006). Wang (2009) menar att företagande bland invandrarkvinnor påverkas positivt av att ha en make som är entreprenör och kan ge råd om företagande och ledning, samt tillgång till kapital, arbetskraft och marknadsinformation. Andra fördelar kan handla om möjligheten till flexibel tidsplanering och samarbete som affärspartners, vilket i sin tur kan skapa lägre kostnader i företaget. Sammantaget visar Wangs studie att familjen kan ha en viktig roll för invandrades företagande. De största hindren för framgång för kvinnors företagande är mäns konservatism, upplevd särbehandling av banker och föreställningar om bristande kunskap bland de kvinnliga företagarna. Sammantaget kan sägas att studier av invandrarkvinnors företagande tenderar att betona strukturella aspekter såsom "double challenge", dvs. negativa aspekter av att vara både invandrare och kvinna (Dallalgar, 1994) och den socioekonomiska och etniska stratifiering som följer av detta (Robinson et al. 2007).

## Diversifiering och tillväxt

I takt med att allt fler invandrarföretagare rör sig bort från de traditionella branscherna och mot ekonomins spetsområden förändras forskningsfältet (Ram och

Jones 2008b). Ett ökande antal studier undersöker till exempel förekomsten av invandrarföretag inom nya branscher, med särskilt fokus på IT och IKT-branscherna<sup>2</sup> (Feldman 2006; Saxenian, 2002; Leung 2001). Invandrare har spelat en viktig roll i att grunda några av de viktigaste företagen i USA. Omkring 16 procent av högteknologiföretagen har minst en invandrare bland sina grundare. Dessa högteknologiska entreprenörer är ofta välintegrerade; en stor del av dem har varit i USA under två decennier eller mer, har utbildat sig i USA och har ett amerikanskt medborgarskap. Å ena sidan drivs dessa företag enligt liknande principer som företag som grundats av amerikaner, å andra sidan är de mer benägna att ha strategiska relationer med utländska företag (Hart och Acs 2011).

Relaterat till de nya marknader som invandrare etablerar sig på, har ett ökat intresse också riktats mot tillväxt bland invandrarägda företag. Detta forskningsområde är dock relativt begränsat och resultaten är motstridiga. Basu och Goswami (1999a och 1999b) menar exempelvis att invandrarbakgrund ("ethnicity") inte har någon effekt på företagets tillväxt, medan Wang och Altinay (2012) finner det motsatta. Istället för etnicitet visar Basu och Goswami (1999a och 1999b) att det är antalet arbetade timmar som påverkar företagets tillväxt. En annan faktor som påverkar invandrarföretagens tillväxt är språkkunskaper. Språkkunskaper kan ses som en förutsättning för tillväxt, även om företagaren har en universitetsutbildning (Altinay och Altinay 2006; 2008).

Transnationella affärsförbindelser har en positiv inverkan på tillväxten (Basu och Goswami 1999a, 1999b). När det gäller aspekter som kan förhindra tillväxt i invandrarföretag pekar Basu och Goswami (1999b) på att ett överutnyttjande av den egna familjen i företaget kan förhindra tillväxt. Detta är ett särskilt intressant resultat eftersom den traditionella bilden och förståelsen av det typiska invandrarföretaget är att det utgörs av en småskalig familjeorienterad affärsverksamhet, där just familjen har setts som en konkurrensfördel. Ett aktivt delegerande av uppgifter till icke-familjemedlemmar förenklar "integrationen" av företaget i termer av förbättrade relationer med kunder, leverantörer och banker (Altinay et al. 2008). Genom att delegera ansvar till icke-familjemedlemmar ökar sannolikheten att rekrytera mer kompetenta medarbetare.

## Sammanfattning och slutsatser

I denna del av kunskapsöversikten har vi skissat en bred bild av vad forskningen från en internationell horisont säger om invandras företagande. Eftersom den internationella delen av kunskapsöversikten spänner över flera decennier och omfattar forskning från flera olika akademiska discipliner, vill vi betona att vi i denna del har valt att endast ge en översiktlig bild av kunskapsläget. Detta innebär att vi fokuserar på vad vi ser som dominerande forskningsteman och frågeställningar men inte går djupare in på teman och debatter som vi anser varit mindre framträdande. Idag är forskningsfältet mest utvecklat i USA, Storbritannien, Nederländerna, Tyskland och Australien. Amerikanska studier fokuserar huvudsakligen på individ- och gruppegenskaper när de beskriver och förklarar invandras företagande, medan europeiska studier i högre grad fokuserar på strukturella faktorer och företagens individuella strategier, samt deras mänskliga och sociala kapital (Aliaga-Isla och Rialp 2013).

En slutsats är att kultur och etnicitet ofta används för att förklara varför individer startar företag. En annan variant av detta beskrivs i termer av hemlandsförklaringar, dvs. att individen är spårbunden och agerar på samma sätt i invandringslandet som i ursprungslandet. Kulturellt kapital som exempelvis tillgång till information kan också påverka möjligheten att starta företag och underlätta affärstransaktioner. Tillgång till information, samt möjlighet att anställa släktingar eller grupplemmar genom bruk av etniska nätverk, är vanligt förekommande förklaringar till invandras företagande. Etniskt företagande, dvs. när en grupp förser den egna etniska gruppen med varor och tjänster, kan utvecklas till ett slags intermediär som förmedlar varor och tjänster mellan olika grupper och även underlätta transnationella aktiviteter.

Andra studier har framhållit att omgivande strukturer kan göra så att individer tvingas in i företagande på grund av diskriminering, bristande humankapital, språksvårigheter, eller genom att formella kvalifikationer inte erkänns. Invandrarföretagare är överrepresenterade i branscher som kännetecknas av låga trösklar och barriärer.

Dessa branscher präglas av tuff konkurrens, utpräglad osäkerhet och erbjuder små möjligheter till ekonomisk utveckling och tillväxt. Forskningen visar att diskriminering inte enbart är ett vanligt förekommande skäl till att invandrare startar företag, utan även att invandrarföretagare drabbas av fortsatt diskriminering också när de driver företagen. Det innebär att olika former av överlevnadsmekanismer och strategier utvecklas.

## Slutnoter kapitel 2

1. Vi är medvetna om problematiken med begreppet "andra generationens invandrare", men har ändå valt att använda det av skrivtekniska skäl.
2. Informations- och kommunikationsteknik.

# 3. Forskning om invandrares företagande i Sverige<sup>1</sup>

## Forskningsfältet under 1990-talet

Under 1990-talet var forskningen kring invandrares företagande relativt ny och outvecklad i Sverige, vilket gjorde att de första akademiska studierna på området ägnades åt fältets grundläggande empiriska kartläggning. Najib, som kontinuerligt och systematiskt forskat kring invandrarföretagande sedan slutet av 1980-talet, har gjort den största delen av det arbetet. I sin avhandling presenterar han grundläggande empiriska data om invandrares småföretagande i Uppsala (Najib 1994). Där söker han efter svaret på frågan om varför invandrare i så stort antal ägnar sig åt företagande och diskuterar vilka faktorer som skapar förutsättningar för etablering och utveckling av små företag. I sina senare studier undersöker Najib, med hjälp av empiriska data, bland annat hur många invandrarföretag det finns i Sverige och inom vilka branscher dessa är verksamma. Han studerar även hur stora de är, var de finns och vilka etniska grupper som är mer respektive mindre entreprenöriella samt vilken betydelse invandrarföretagen har för den svenska ekonomin (Najib 1997; 1999a; Najib et al. 2001).

Najib jämför även invandrares småföretagande och Sveriges småföretagande i stort. Hans slutsats är att föreställningen att invandrares ekonomiska strategier karakteriseras av deras specifika kultur, vilket gör deras verksamhet annorlunda jämfört med svenskfödda företagens ekonomiska verksamhet, inte stämmer. Najib menar att det finns en föreställning som förknippar invandrarföretagare med speciella typer av företag som t.ex. pizzerior. Hans kartläggning lyfter fram att invandrare driver företag i stort sett i alla branscher, förutom inom jordbruk. Han vi-



sar även att invandrarföretagare i genomsnitt har högre utbildning, är något yngre och har kortare yrkeserfarenhet än motsvarande företagare med svensk bakgrund. I övrigt har många invandrare företagarbakgrund, är ambitiösa och vill växa och utbilda sig. De har också ett brett socialt nätverk med sina landsmän. Däremot är de i mindre utsträckning än svenskfödda småföretagare "inbäddade" i affärsnätverk (1999c; Najib et al. 2001). Najibs (1999c) viktigaste slutsats är dock att invandrade företagare inte skiljer sig speciellt mycket från svenskfödda företagare.

Om Najibs initiala forskning bidrog till att forskningen kring invandrades småföretagande i Sverige etablerades, så bidrog andra relevanta publikationer från den tiden till att det nya fältet förankrades och stabiliserades. Rojas studie från 1993 beskriver iranska, latinamerikanska och polska småföretag i Malmö under åren 1989–1992. I studien undersöks förändringar i de tre gruppernas population, antal nystartade företag, fördelade efter sektor, storlek, ägarnas ursprung etc. I en studie från 1997 diskuterar Bevelander, Carlson och Rojas invandrades småföretagande i Sverige. De presenterar statistik (för perioden 1986-1994) över skillnader i antal invandrarägda företag i Malmö, Göteborg och Stockholm, inklusive data om företag ägda av kvinnor, fördelning av företag enligt ägarnas ursprung, etc. De konstaterar att situationen på arbetsmarknaden, men också förutsättningarna att starta eget, varierar stort, såväl geografiskt som mellan olika invandrargrupper. Arbetsmarknadssituationen, för både svenskfödda och invandrare, är exempelvis bättre i Stockholmsregionen jämfört med Göteborg, som i sin tur är bättre än Malmö. Variationerna vad gäller utbildningsnivå och svårigheter att komma ut på arbetsmarknaden är så stora att det inte går att dra generella slutsatser. Detsamma gäller invandrarnas benägenhet att starta eget. Boken visar att vissa grupper visar ökande företagsamhet under denna period, medan andra invandrargrupper visar en nedåtgående eller stagnerande trend (Ibid).

I en studie från 1994 skriver Pripp om assyriska och syriska småföretagare i Botkyrka och Södertälje. I studien berörs bland annat företagandets orsaker, drivkrafter, resurser, hinder, strategier och konsekvenser. Han diskuterar även betydelsen av så kallade endogena faktorer (individernas värderingar och kunskaper) respektive exogena faktorer (begränsningar på den svenska arbetsmarknaden),

och drar slutsatsen att båda typerna av faktorer påverkar företagens strategier. Nordlund (1999a) presenterar en historisk överblick över invandrarföretagande i Sverige från medeltiden och fram till 1800-talets företagande i ett multietniskt Sverige. Vidare beskriver han invandrades ekonomiska affärer i Sverige i förhållande till den ökade ekonomiska nationalismen under 1800- och 1900-talet, samt invandrarföretagares verksamhet efter andra världskriget. Inblick i dessa tre historiska perioder visar, enligt Nordlund, hur invandrarföretagares status och villkoren för deras verksamheter har skiftat beroende på de historiska omständigheterna. Under den första perioden, från medeltiden och fram till början av 1800-talet, kom invandrarföretagarna främst från Nederländerna, dagens Tyskland och Storbritannien och hade stor betydelse för svensk ekonomisk utveckling, industrialisering och modernisering. Under den andra perioden, från början av 1800-talet och fram till andra världskriget, försämrades villkoren för invandrarföretagare väsentligt. Dels minskade deras betydelse som en följd av ett snabbt växande antal inhemska företag, dels försvårades verksamheten på grund av den ekonomiska nationalismen, som innebar att staten skyddade inhemska verksamheter och införde hårdare kontroll av utländska företag i Sverige. När det gäller invandrades företagande sedan andra världskriget, kan man enligt Nordlund tala om två perioder, före och efter 1970-talet. Den första perioden dominerades av stora företag och villkoren för små företag var inte speciellt gynnsamma, vilket gällde för såväl svenskfödda som utrikes födda företagare. När det gäller invandrare, var de under denna period hindrade från att starta eget innan de blivit svenska medborgare. Under 1980-talet, och i än högre grad under 1990-talet, förändrades synen på småföretagande i allmänhet, och invandrades småföretagande i synnerhet, och de politiska diskussionerna började formas till vad de är idag.

Nordlund (1999b) och Najib (1999b) diskuterar etniskt företagande, invandrarföretagande, entreprenörskap och småföretagande, samt tillämpningar av dessa begrepp, i både den akademiska litteraturen och den allmänna debatten. Enligt Nordlund så karakteriseras diskursen av kulturella fördomar som bidrar till att invandrades småföretagande uppfattas som en avgränsad kategori, vilket i sin tur resulterar i att invandrare som startar eget uppfattas, och uppfattar sig själva, som annorlunda.

Under 1990-talet publicerades även två statliga utredningar om invandrares småföretagande, SOU 1996:55 *På väg mot egenföretagande* och SOU 1999:49 *Invandrare som företagare – för lika möjligheter och ökad tillväxt*. Det viktigaste syftet med den första utredningen var att kartlägga de företag som ägs och drivs av invandrare, identifiera existerande hinder för nya etableringar, samt undersöka om det finns ett behov av särskilda policyinsatser för att främja företagandet bland invandrare. Huvudsyftet med utredningen från år 1999 var att identifiera och kartlägga de specifika hinder som möter personer med invandrabakgrund som vill starta och driva företag. I rapporten konstateras att många av de invandrare som startade eget under det sena 1980- och 1990-talet gjorde det för att de hade svårt att få jobb på den reguljära arbetsmarknaden. För dessa individer var företagandet det enda alternativet till permanent arbetslöshet. Rapporten konstaterar vidare att man kan anta att de som driver sådana företag, s.k. levebrödsföretag, inte har något stort intresse av särskilda företagspolitiska insatser, eftersom de varken har motiv, eller möjlighet, att växa. Samtidigt kan särskilda insatser vara av större betydelse för de företag som vill expandera. Det är alltså företagsform, verksamhetsinriktning och utvecklingsbehov som bestämmer huruvida särskilda insatser behövs.

Sammanfattningsvis kan vi konstatera att den svenska forskningen kring invandrares företagande under 1990-talet var mer styrd av den aktuella politiska debatten än av akademiska frågeställningar. Ett illustrativt exempel på detta är att det under 1990-talet bara publicerades en enda vetenskaplig artikel på området (Khosravi 1999) i en internationell tidskrift. Huruvida forskningen främst bör vara policyrelevant eller akademiskt relevant, skulle komma att bli en het diskussionsfråga inom fältet under den efterföljande perioden.

## Policykritisk reaktion i början av 2000-talet

De politiska förväntningarna på småföretagandet var inte bara att det skulle öka det ekonomiska systemets flexibilitet genom att skapa en bättre fördelning mel-

lan stora och små företag, utan också att det skulle bidra till en återhämtning av den sociala välfärden. Som nämnts ovan så var förhållandet mellan de politiska förväntningarna och forskningens roll inte problemfria. Detta resulterade i att de akademiska texterna i början av 2000-talet i allt större utsträckning ifrågasatte både politikernas förväntningar och forskningens förhållningssätt gentemot dessa förväntningar. Svensk Handels analytiker Peter Stein skriver exempelvis att politiska åtgärder inte ska riktas mot så kallad ”positiv diskriminering” eller favorisering av invandrade småföretagare. Istället, föreslår Stein, ska politiker ägna sig åt att skapa ett företagsvänligt klimat som gynnar utvecklingen av alla småföretag (Stein 2000).

Ett annat argument presenteras av Rojas (2001). Han studerar företagande bland minoritetsgrupper i USA och konstaterar att de afroamerikanska och puertoricanska minoriteterna inte bara har en betydligt sämre situation på arbetsmarknaden jämfört med vissa andra minoriteter, utan också lägre grad av företagsamhet. Orsaken till det beror, enligt Rojas, på att deras etniska (sociala och kulturella) resurser historiskt sett varit inskränkta och begränsade, vilket har skapat en underklasskultur präglad av social och ekonomisk passivitet. Lärdomen för Sverige, menar Rojas, är att etniska minoriteter bör stödjas i att organisera sig och satsa sina kulturella, sociala och materiella resurser för att kunna förbättra sin sociala och ekonomiska situation.

Förutom ovan nämnda studier, som i princip alla såg (invandras) småföretagande som något positivt och eftersträvänsvärt, både för företagande individer och för samhället, så kom under denna period även de första arbetena som ifrågasatte den dominerande diskursens grundläggande principer. Khosravi visar i sin studie om iranska småföretagare i Stockholm att hög arbetslöshet och diskriminering på arbetsmarknaden tvingar många invandrare att starta eget. Men många av de som startar eget fortsätter att diskrimineras även som företagare hävdar Khosravi (1999).

I en studie från år 2000 belyser Abbasian bosättningsmönster, småföretagande och integrationsprocesser i Göteborg bland invandrare från Iran, Turkiet och Chile.

En av de viktigaste slutsatserna är att småföretagande bland invandrare inte resulterar i någon positiv förändring när det gäller arbetsmarknadens segmentering och segregering. Abbasian ifrågasätter därför de politiska förväntningarna att invandras småföretagande skulle bidra till invandrares integration i det svenska samhället (Abbasian 2000).

Dessa initiala arbeten banade väg för en rad texter som riktade kritik mot de föregående årens politiska och mediala diskurser, men också mot den akademiska kunskapsproduktionen kring invandras småföretagande i Sverige. Nedan följer en kort översikt av dessa publikationer.

Bel Habib kritiserar i en debattartikel från 2001 vad han kallar för den romantiserade bilden av invandrarföretagare som hjältar i den svenska mångfaldsekonomin.<sup>2</sup> Denna bild döljer enligt Bel Habib en sorglig social verklighet som karakteriseras av diskriminering på arbetsmarknaden, vilket i sin tur tvingar invandrare att starta eget. Pripps avhandling, som för övrigt var den första doktorsavhandlingen om invandrarföretagande i Sverige, belyser de strategier som företagare med invandrarbakgrund utvecklar för att handskas med de problem de utsätts för på grund av stereotypisering och kulturell kategorisering.<sup>3</sup> Pripp visar att etnicitet präglar företagarnas strategier ofta främst för att möta omgivningens förväntningar. Han konstaterar dock att i samma takt som företagen växer och specialiserar sig, minskar etnicitetens betydelse för verksamheten (Pripp 2001a). I en annan text beskriver Pripp hur denna stereotypisering resulterar i att assyriska och syrianska småföretagare i Södertälje uppfattas och behandlas, av myndigheter såväl som media, men också av kunder, som en homogen grupp med vissa bestämda etniska karaktärsdrag. Småföretagarna själva satte emellertid högre värde på individernas personliga egenskaper än på deras etnicitet, när de kommunicerade och gjorde affärer med varandra (Pripp 2001b).

Med utgångspunkt i sin forskning om iranska företagare i Stockholm kritiserar Khosravi den, enligt honom, förenklade synen på invandrade företagares roll i förhållande till en integrationspolitik, där invandrare uppfattas som en homogen grupp utan hänsyn till bakgrund, faktiska skillnader mellan olika invandrargrup-

per, eller skäl till invandring. Såväl kultur som struktur påverkar individer att starta eller inte starta eget företag, skriver Khosravi. Studerar man kulturella förklaringar kan man konstatera att företagande har olika innebörd i olika kulturer, vilket gör att egenföretagande för vissa invandrargrupper kan vara förknippade med hög status, medan det för andra kan innebära förlust av social status. Här kan även klass ha betydelse. Även om en välutbildad iranier ur medelklassen kan ha ett kulturellt betingat motiv att inte bli egen företagare, blir företagande det enda alternativet för honom/henne, i en situation där strukturella krafter på arbetsmarknaden stänger alla andra försörjningsalternativ (Khosravi 2001).

Slavnic (2001) pekar på det problematiska användandet av begreppet informell ekonomi inom politiska, mediala och akademiska diskurser, där begreppet nästan uteslutande relateras till småföretagande i allmänhet, och invandras småföretagande i synnerhet. Samtidigt är stora företags och statliga myndigheters ekonomiska verksamhet a priori uppfattat och behandlat som varande formella i sin karaktär, dvs. fria från alla slags oegentligheter. Slavnic menar att under en ekonomisk krisperiod visar alla samhällsliga aktörer större benägenhet att verka utanför gällande regler.

Flera empiriska studier bekräftar tidigare forskning om invandras marginaliserade position i samhället med hög arbetslöshet och diskriminering på arbetsmarknaden som driver dem in i egenanställning (Andersson och Wadensjö 2004a; Darin 2006; Ljungar 2007). Enligt Mason och Ålund (2001) är svårigheten att få jobb på den svenska arbetsmarknaden p.g.a. diskriminering på både strukturell och individuell nivå, såsom uteblivet erkännande av utbildning och tidigare yrkeserfarenhet, den viktigaste förklaringen till att invandrare startar eget företag. Liknande slutsatser dras även i Ljungars doktorsavhandling samt i Alicis licentiatavhandling, båda från 2007.

Andra studier visar att egenföretagandet inte har bidragit till att invandrare uppnått vare sig högre ekonomisk standard eller minskad social exkludering (Slavnic 2001, 2004; Ålund 2003; Abbasian 2003). I själva verket visar forskning att invandrare som är egenanställda har en sämre ekonomisk situation än invandrare med

reguljära anställningar (Hjern 2001, 2004), samt att invandrare som har startat företag har betydligt lägre inkomster än svenskfödda småföretagare (Andersson och Wadensjö 2004a, 2004b; Andersson 2005, 2006). Dessa resultat håller även när man tar hänsyn till faktorer som bransch och ålder vid migration. En möjlig förklaring till dessa skillnader kan, enligt dessa studier, vara att det även inom småföretagssektorn förekommer diskriminering som tvingar företagare med utländsk bakgrund att sälja sina varor och tjänster till underpriser.

Diskriminering av företagare med utländsk bakgrund har analyserats i flera rapporter och utredningar, både som begrepp och som fenomen (SOU 2003:17; Lange 2005; NUTEK 2005).<sup>4</sup> Som begrepp är diskriminering ganska mångtydigt och oklart, och som fenomen är det svårt att mäta, vilket resulterar i att forskningsresultaten också varierar beroende på hur begreppet definieras (t.ex. skillnaden mellan upplevd diskriminering och faktisk diskriminering) och/eller hur det mäts. Det finns även några rapporter som visar att företagare med utländsk bakgrund inte är mer diskriminerade än infödda företagare. Till exempel, i SOU 2003:17 görs en analys av konkursakter under perioden 1994-98 för att se om den svenska lagstiftningen utgör särskilda hinder för invandrarföretagare. Rapporten jämför företag och företagare som är födda utomlands med dem som är födda i Sverige. Det finns likartade anledningar till konkurserna och inga större skillnader mellan företagen som ägs av företagare födda i Sverige eller utomlands.

Vår slutsats vad gäller forskningen om invandrarföretag i Sverige är ändå att den domineras av forskning som visar på diskriminering.

## Den fortsatta utvecklingen av forskningsfältet under 2000-talet

Den policykritiska våg som har diskuterats ovan skapade spänningar mellan olika forskningsinriktningar inom fältet, men också mellan akademien och de politiska förväntningarna relaterade till invandrares småföretagande. Denna spänning har

emellertid inte utgjort något hinder för fältets fortsatta utveckling, utan snarare lett till ett ökat intresse, samt resulterat i en större och mer differentierad kunskapsproduktion på området. I det föreliggande avsnittet kommer vi att presentera de viktigaste studierna under denna period.

Mats Hammarstedt, nationalekonom från Linnéuniversitetet i Växjö, har bidragit till forskningen om invandras företagande med flera artiklar som har publicerats i olika internationella akademiska tidskrifter (t.ex. Hammarstedt 2001; 2004; 2006). Hans artiklar skildrar de skillnader som finns inom olika invandrargrupper i förhållande till småföretagande. När det gäller utbildningsnivå visar Hammarstedt att hög utbildning minskar benägenheten för individer i alla grupper (inklusive svenskfödda företagare) att starta egna företag (2001; 2004). Däremot konstateras relativt stora skillnader mellan högutbildade invandrarföretagare, som tjänar ungefär lika mycket som lågutbildade företagare från samma ursprungsland, och högutbildade svenskfödda företagare, som tjänar betydligt mer än lågutbildade svenskfödda småföretagare (Hammarstedt 2004).

Ahmadis avhandling från 2007 var den första avhandlingen om invandras småföretagande som försvarades på Handelshögskolan vid Göteborgs universitet. I avhandlingen följer Ahmadi utvecklingen i sju växande småföretag ägda av personer med invandrarbakgrund: dels genom att beskriva och förstå den entreprenöriella processen, dels genom att problematisera olika institutioners roll i den processen och på så sätt utveckla en institutionell teori på mikronivå. Företagens utvecklingsprocesser påverkas av den rådande kulturen, lagstiftning och politiska initiativ, vilka kan vara avgörande för ett företags framgång och för vilka utvecklingsmönster den entreprenöriella processen ska utmynna i. Men företagare kan också påverka institutioner och bidra till deras förändring och utveckling (Ahmadi 2007).

NUTEK<sup>5</sup> sjösatte år 2002 ett stort projekt i samarbete med SCB (*Företagens villkor och verklighet*, NUTEK 2002:9; 2003:2; 2003:4; 2003:6; 2003:7; 2004:1). Projektet är den hitintills största undersökningen av småföretagande i Sverige. Urvalet var riksrepresentativt (både när det gällde svenskfödda företagare och företagare med utländsk bakgrund) och omfattade cirka 20 000 småföretag med under 50 an-



ställda. Mer än 14 000 företagare besvarade enkäten (70 procents svarsfrekvens). Syftet med undersökningen var att kartlägga företagens villkor och verklighet, samt att bygga upp ett empiriskt faktaunderlag för vidare forskning om småföretagande.<sup>6</sup> Kartläggningen har genomförts vart tredje år sedan 2002. Flera rapporter om invandrades småföretagande som har publicerats under åren bygger på detta empiriska underlag (exempelvis Lange 2005; NUTEK 2005:6). Den senaste enkätundersökningen på dessa data gjordes av Tillväxtverket (2014). Då skickades enkäten ut till ett stratifierat urval av småföretagare varav cirka 16 000 svarade på enkäten, vilket gav en svarsfrekvens på 52 procent. Av dem som svarade på enkäten hade 15 procent utländsk bakgrund. Undersökningen visade bland annat att företagare med utländsk bakgrund i högre utsträckning än de med svensk bakgrund vill att deras företag ska växa, framför allt vill de växa genom att anställa. Företagare med utländsk bakgrund tenderar även att tro på ökad omsättning, lönsamhet och ökat antal anställda på tre års sikt i högre utsträckning än företagare med svensk bakgrund. Störst är skillnaden när det gäller antal anställda. Enligt företagare med utländsk bakgrund är brist på finansiering och resurser ett stort tillväxthinder för företagare. Företagare med utländsk bakgrund får dessutom avslag på sina låne- och kreditansökningar i högre utsträckning än de med svensk bakgrund, enligt enkätundersökningen. En annan slutsats är att företag som leds av kvinnor, unga och personer med utländsk bakgrund har särskilt stor potential att växa (ibid).

NUTEK (i samarbete med Integrationsverket och Tema Etnicitet vid Linköpings universitet) stod även för de första stora studierna relaterade till den så kallade andra generationens småföretagande (Lundqvist 2006a; 2006b). Rapporterna bygger på empiriskt material som samlades in av Lundqvist och som 2010 resulterade i en avhandling om karriärvägar för ungdomar med utländsk bakgrund (Lundqvist, 2010). Avhandlingen handlar om relationen mellan individuellt handlingsutrymme och samhällsliga möjlighetsstrukturer och belyser hur ungas karriärval formas i relation till en möjlighetshorisont. Ungdomar i studien talar om eget företagande som en inkluderingsstrategi och som ett sätt att undvika diskriminering på arbetsmarknaden; dels som en positiv möjlighet, men också som en "sannolik men inte önskad framtid" (ibid.:189). Erfarenheten av föräldrars hårda arbete som egna företagare färgar en del av berättelserna.

Under 2000-talet ökade intresset för kvinnors företagande. Enbart NUTEK har under perioden 2000–2007 publicerat ett 40-tal olika publikationer om kvinnors företagande. Flera avhandlingar i ämnet har också presenterats under samma period (Näsman 2000; Björnsson 2002; Pettersson 2002). Med avseende på forskning om invandrarkvinnors företagande, så är Almgren-Masons (2002) och Abbasians (2003) avhandlingar de mest framstående och mest inflytelserika arbetena i sammanhanget. Almgren-Masons avhandling var den första akademiska avhandlingen om invandrarkvinnors företagande i Sverige, en kritisk, reflexiv skildring av den djupgående stereotypisering som karakteriserar koncept, värderingar och uppfattningar i både politik och forskning kring invandrarkvinnors företagande i Sverige (Almgren-Mason 2002). Abbasians avhandling (2003) syftar till att upptäcka och analysera motiven som gör att invandrarkvinnor startar egna företag i Sverige och om detta är ett sätt att uppnå integration i arbetslivet. Resultaten tyder på att kvinnliga invandrare som startar företag främst förlitar sig på egna resurser och förmågor. De är antingen kvinnor med klassresurser såsom högre utbildningar, tidigare arbetslivserfarenhet, språkförmågor och ekonomiska besparingar, eller unga kvinnor med gymnasie- eller universitetsutbildning (Abbasian 2003).

Fältets utveckling karakteriseras även av ett ökat intresse för invandras företagande inom högteknologiska sektorer. Dalhammar och Brown (2005) från KTH jämför högteknologiska företag med serviceföretag ägda av personer med invandrarbakgrund i Stockholmsförorten Kista. Syftet var att undersöka hur företagarna ifråga använder sina etniska resurser i den ekonomiska verksamheten. Författarna definierar etniska resurser som sociokulturella egenskaper som etniska företagare använder i företag eller från vilka deras företag passivt gynnas. Artikelns huvudslutsats är att serviceföretagare använder sina etniska resurser i större utsträckning än de högteknologiska företagarna, där ägarens etniska resurser är mindre viktiga. Denna bild kan kompletteras med Feldmans (2006) artikel, som visar att high-tech-företag ägda av invandrare inte är mer benägna än företag ägda av svenskfödda att anställa invandrare.

Andra studier har visat att avregleringen under 1990-talet resulterade i sämre villkor inom vissa branscher, och att andelen invandrare, både egenföretagare och

anställda, ökade i just dessa branscher under denna period. Urban och Slavnic's artikel (2008) är en kvantitativ studie om den etnifieringsprocess som karakteriserar taxibranschen i Sverige. I studien analyseras hur den etniska sammansättningen i taxibranschen har förändrats under perioden 1990–2004 och hur de ekonomiska förhållandena hos individer som arbetar inom taxinäringen har utvecklats under samma period. Resultaten visar att det har blivit vanligare bland utrikes födda att arbeta i taxibranschen, men att de inte har blivit integrerade på samma villkor som de svenskfödda kollegerna. Trots att de utrikes födda är högre utbildade, har de lägre inkomst än de svenskfödda taxiförarna.

Ett ökat intresse för forskning om invandrarföretagande återspeglas även i ett stort antal genomförda lokala och regionala projekt, som har resulterat i ett flertal relevanta rapporter. Några exempel är: Länsstyrelsen Östergötlands rapport (2003) som baseras på intervjuer med 39 företagare och diskuterar villkor för invandrades företagande i Östergötland; en rapport från Västra Götalandsregion (2006) som kartlägger småföretagande i regionen; och en rapport från Stockholms län (2006). Den sistnämnda behandlar entreprenörskap inom tre särskilt utsatta grupper, nämligen kvinnliga företagare, företagare med utländsk bakgrund och entreprenörer inom social ekonomi, och rör hinder som dessa företagare möter i sin verksamhet. Slutsatsen är att det finns en välutvecklad struktur för satsningar på tillväxtföretag, men att det saknas liknande, väl utbyggda och lättillgängliga strukturer för målgrupperna som studeras i rapporten. Det behövs en nationell strategi för att stödja sådana företag som inkluderar kapital, högskoleinsatser och tydliga uppdrag till stödstrukturen (ibid.:6).

## Aktuella trender

I slutet av tjugohundralets första decennium har forskningsfältet etablerat sig starkt i flera universitetsmiljöer i Sverige, tidigare påtagliga skillnader mellan forskningen om invandras företagande och "mainstream"-forskningen kring småföretagande har börjat försvinna, och den internationella publiceringen har tagit fart på allvar. I takt med ökad internationell publicering har den svenska forskningen i allt större utsträckning börjat följa trenderna inom det internationella forskningsfältet, i första hand när det gäller spänningen mellan kulturbaserade och strukturbaserade förklaringsmodeller.

En del studier har fortsatt att kartlägga företagande bland utrikes födda i förhållande till inrikes födda, men nu bygger analyserna huvudsakligen på SCB:s registerdatabaser och avancerade kvantitativa metoder. En sådan studie är Klinthäll och Urban (2010) som visade att det år 2006 var något vanligare bland utlandsfödda att driva eget företag, jämfört med svenskfödda. Uppdaterade bearbetningar av statistiken för år 2012 tyder emellertid på att skillnaden har utjämnats när det gäller enskild firma, medan svenskfödda är överrepresenterade i fåmansbolag. Ett annat resultat är att invandrarföretagare i genomsnitt skapar fler arbetstillfällen jämfört med svenskfödda företagare, speciellt för dem som annars skulle riskera att stå utanför arbetsmarknaden. Detta förklaras delvis av att svenskfödda i större utsträckning driver konsultföretag, vilket ofta är en enpersonsverksamhet. Samtidigt bedriver invandrarägda företag sin verksamhet under knappare förhållanden. Klinthäll och Urban (2010) visar att vanligaste branscherna för invandrarägda företag är restaurangverksamhet, taxi, städning, samt hårvård, och högst andel företagare finns bland personer födda i Mellanöstern, främst Libanon, Syrien, Turkiet, Irak och Iran.

Andersson och Hammarstedt (2011a) studerar egenföretagande bland tio stora invandrargrupper under perioden 1993-2007.<sup>7</sup> De visar att andelen invandrade företagare ökade kraftigt under den studerade perioden, speciellt bland utomeuropeiska invandrare. De kommer även till liknande slutsatser som Klinthäll och Urban, nämligen att utomeuropeiska småföretagare i Sverige anställer fler personer och har större omsättning, men visar sämre rörelseresultat jämfört med svenskfödda

småföretagare. När det gäller företagande i andra generationen, visar Efendic m.fl. (2015) att det finns skillnader i tillväxt mellan företag som drivs av personer med bakgrund i respektive utanför OECD. Företagare vars föräldrar kommer från OECD-länder uppvisar högre tillväxt i sina företag än företagare med svensk bakgrund, medan det motsatta gäller för företagare vars föräldrar kommer från länder utanför OECD. Författarnas slutsats är att ekonomisk integration över generationer inte är generell, utan segmenterad efter ursprung.

Forskning om invandras småföretagande bedrivs idag på ett relativt systematiskt sätt inom minst fem akademiska miljöer i Sverige. Stockholms universitet är en av dessa miljöer. Studier från Institutet för social forskning (SOFI) visar till exempel att utrikes födda företagare får betydligt lägre inkomster från sin verksamhet jämfört med svenskfödda företagare, och det gäller även när man kontrollerar för individuella egenskaper såsom ålder, kön, utbildning, civilstånd, bostadsort i Sverige, sektor och etableringsår (Andersson-Joona 2011). Skillnaden är större för icke-västerländska invandrare, och mindre inom de kategorier småföretagare som tjänar mest. En förklaring till dessa skillnader kan enligt författaren vara att invandrarföretagare accepterar lägre reservationslöner, dvs. lägsta lönenivåer som de är beredda att jobba för, eller att de blir kvar längre i verksamheten, även om det innebär arbete under sämre arbetsförhållanden och med lägre inkomster. En annan förklaring kan vara att invandrarföretagarnas lägre inkomster är ett resultat av diskriminering från kundernas sida, eller på finans- och/eller fastighetsmarknaden (Ibid.).

Andersson Joona (2010) studerar även vad som händer med småföretagare när de lämnar egenföretagandet, och visar att invandrarföretagares risk att hamna i arbetslöshet är 7 procentenheter högre (för icke-västerländska invandrare 14 procentenheter högre) än för svenskfödda företagare. Andersson Joona och Wadensjö (2012) är författare till en av de första studierna i Sverige som undersöker arbetsvillkoren för anställda i småföretag ägda av landsmän. Resultaten tyder på att denna kategori har betydligt lägre inkomster jämfört med invandrare som är anställda i småföretag ägda av icke-landsmän och ännu lägre inkomster jämfört med invandrare anställda i privat sektor i stort. De har även lägre chans att få jobb någon annanstans och därmed högre sannolikhet att i framtiden själva starta eget.

Något ljusare resultat kommer från Kulturgeografiska institutionen vid Stockholms universitet, där Hedberg och Pettersson från Nordic Centre for Spatial Development (Nordregio) har publicerat två artiklar om invandrarkvinnors företagande inom vårdsektorn i Sverige. Deras resultat visar att utrikes födda kvinnor ofta startar eget inom vårdsektorn för att göra plats för bättre vård, snarare än att undgå arbetslöshet. Hedberg och Pettersson visar även att dessa kvinnor, trots de könade och rasifierade strukturer som gör att de av andra inte ses som "riktiga" företagare, lyckas överskrida de begränsande diskurserna när de konstruerar sin identitet som företagare (Hedberg och Pettersson 2012).

Viktiga bidrag till den svenska forskningen om invandras småföretagande har också kommit från forskare verksamma vid Linnéuniversitet i Växjö, framför allt Hammarstedt, Aldén (tidigare Andersson), Ahmed och Shukur från Institutionen för nationalekonomi och statistik, samt Hultman från sociologiska institutionen. I ett av de första fältexperiment som gjorts inom forskningsfältet visar Ahmed, Andersson och Hammarstedt (2009) hur personer med invandrarbakgrund diskrimineras när de vill köpa ett redan etablerat småföretag. En annan rapport visar att invandrare som vill starta eller driva företag är diskriminerade på kreditmarknaden, då de oftare får avslag på sina låneansökningar och oftare betalar högre ränta på beviljade banklån (Aldén och Hammarstedt 2014). Andersson (2011) studerar arbetsmarknadskonsekvenser för de som bestämmer sig för att starta eget. Enligt denna studie har utlandsfödda män sämre chanser att återfå en "vanlig" anställning efter att ha varit egna företagare, i jämförelse med svenskfödda män. Samtidigt bidrar egenföretagandet till minskade inkomster jämfört med att tidigare ha varit anställd. Det gäller alla utlandsfödda, förutom män från Sydeuropa och Mellanöstern, vilka som grupp uppvisar något högre inkomster som företagare än som anställda. I studien tas hänsyn till bland annat ålder, utbildning, affärsbransch, civilstånd och antal barn. En möjlig förklaring till att män från Sydeuropa och Mellanöstern förbättrar sina villkor på arbetsmarknaden efter en karriär som egna företagare, kan enligt Andersson vara att de inte lyckades visa sin sanna produktivitet för potentiella arbetsgivare i samma utsträckning som svenskfödda, innan de var egenföretagare. Egenföretagandet erbjuder ett alternativt sätt att signalera sin produktivitet för arbetsgivare och därmed förbättra möjligheterna vid återgång till anställning.

Förutom strukturella förklaringar, testar forskare från Linnéuniversitetet, olika kulturella förklaringar till invandrades överrepresentation inom småföretagande (för översikt se Aldén 2014). Andersson och Hammarstedt (2010) visar att företagard tradition inom familjen har större betydelse för utrikes födda än för svenskfödda när det gäller sannolikheten att starta eget. De studerar tre generationer och kommer till slutsatsen att de invandrare vars far och farfar har varit företagare är mer benägna att själva starta eget. För svenskfödda har endast pappans företagande en positiv effekt. Hur stark påverkan en företagard tradition inom familjen har på benägenheten att starta eget varierar dock mellan olika invandrargrupper, samt mellan söner och döttrar (Andersson och Hammarstedt, 2011b). Även traditioner från hemlandet har betydelse för benägenheten att starta eget bland invandrare i Sverige (Hammarstedt och Shukur 2009).

En studie av invandrare från Mellanöstern visar att etniska enklaver, dvs. etnisk koncentration inom ett område, t.ex. en kommun, kan bidra till ett ökat företagande, genom att skapa exempelvis en etnisk marknad för vissa varor eller tjänster. Samtidigt visar studien att etniska nätverk, som till skillnad från etniska enklaver inbegriper även täthet och intensitet av kontakter mellan medlemmar i en etnisk grupp, kan hindra småföretagande inom gruppen i fråga. En trolig anledning, enligt författarna, är att nätverk som består av småföretagare som tillhör samma etniska grupp, också innebär en ökad konkurrens om samma kunder (Andersson och Hammarstedt 2015).

En annan forskare från Linnéuniversitet är Hultman (2013) från sociologiska institutionen. Hans avhandling ”Liv och arbete i pizzabranschen” försöker bland annat fånga den komplexitet som kännetecknar invandrades småföretagande. Avhandlingen är en ambitiös kvalitativ studie som bygger på 34 invandrade pizzarestaurangsägares berättelser. Hultman konstaterar att pizzabranschen är en ”eländesbransch” med usla villkor, låg lönsamhet och långa arbetsdagar, där invandrare är överrepresenterade på grund av brist på alternativa försörjningsmöjligheter.

En tredje forskningsmiljö som har bidragit till fältets utveckling under de senaste 5-10 åren är Mittuniversitetet i Östersund, i första hand Abbasian från

Turismforskningsinstitutet (ETOUR) och Yazdanfar från Centrum för forskning om ekonomiska relationer (CER). Deras studier visar bland annat att invandrare förlitar sig mer på informella finansiella resurser, som att låna från familjemedlemmar, släktingar och vänner, till skillnad från svenskfödda företagare, som oftare tar banklån då de startar eget (Abbasian och Yazdanfar, 2012; Yazdanfar och Abbasian, 2014). Samtidigt visar de att svenskföddas företag tenderar att gå från mer formella finansiella resurser till mer informella resurser, medan invandrarföretag tar motsatt väg; från mer informella resurser till mer formella finansiella resurser (Yazdanfar och Abbasian, 2013a). Abbasian och Yazdanfar (2015) visar också att kvinnor som startar eget är mer benägna att låna från familjemedlemmar än män. Även bland kvinnor finns emellertid skillnader då svenskfödda kvinnor tenderar att låna mer från banken, medan invandrade kvinnor lånar mer från familjemedlemmar (Yazdanfar och Abbasian 2013b). Ytterligare en studie som fokuserar på den viktiga frågan om finansiering är Eliasson (2014), som undersöker huruvida möjligheterna för invandrare att bli egenföretagare påverkas av att känna till någon bankanställd från det egna ursprungslandet. Resultaten visar att det finns ett positivt samband för lågutbildade, för män och för individer från storstadsregioner.

För att framgångsrikt kunna starta och driva företag behövs inte enbart finansiella resurser; ett fungerande affärs och/eller socialt nätverk kan också vara betydelsefullt. Dessa nätverk kan vara av mer informell karaktär (familj, släktingar, vänner, etnisk grupp) eller av mer formell karaktär, såsom olika affärsnätverk och rådgivningsorganisationer, genom vilka de blivande entreprenörerna kan skaffa viktiga kunskaper om marknader, produktionsprocesser, leverantörer och annan information som möjliggör och underlättar affärsverksamheten. Kremel, Yazdanfar och Abbasian (2014) visar att utlandsfödda företagare tenderar att använda kontakter i de formella nätverken i lägre utsträckning under etableringsfasen, jämfört med svenskfödda företagare. Istället förlitar sig invandrarföretagare mer på sina etniska nätverk. Studien visar också att många utlandsfödda blivande företagare vänder sig till IFS Rådgivning.<sup>8</sup> I en annan studie visar Yazdanfar, Abbasian och Brouder (2015) att i de fall utlandsfödda blivande företagare väljer att använda rådgivningsservice från de externa formella organisationerna, finns emellertid ganska stora likheter mellan utrikes och inrikes födda företagare i de flesta av de 20 rådgivnings-



slag som ingick i undersökningen. I några avseenden finns dock skillnader; svenskfödda företagare använder oftare tjänster relaterade till bokföring, val av företagsform, samt hjälp av sakkunnig person, medan utlandsfödda företagare i högre utsträckning söker hjälp i ärenden som rör exportfrågor. Yazdanfar and Abbasian (2015) visar att kvinnliga företagare är mer benägna än manliga att vända sig till extern affärsrådgivning.

En fjärde forskningsmiljö som har bidragit till forskningsfältets utveckling är Institute for studies of migration, diversity and welfare (MIM) vid Malmö högskola, i första hand Bevelander och Broomé, som tillsammans med Ohlsson från Lunds universitet har publicerat flera texter inom fältet. I deras studie från 2011 studerar de individernas benägenhet att vara egenföretagare med hjälp av en s.k. flernivåanalys. Analysen håller isär effekterna av olika nivåer (individ, grupp och arbetsmarknad) på individernas benägenhet att starta eget. Deras resultat visar att individnivån, snarare än gruppen, dvs. etnisk/nationell bakgrund, är den främsta förklarande faktorn (Ohlsson, Broomé och Bevelander 2011).<sup>9</sup>

## Sammanfattning och slutsatser

I detta avsnitt har vi presenterat en generell bild av utvecklingen inom den svenska forskningen om invandrarföretagande, diskuterat de största trenderna inom fältet samt redogjort för de viktigaste empiriska resultaten. Vår beskrivning av forskningsfältet delar upp utvecklingen i tre perioder, 1990-talet, 2000-talet, samt aktuella trender inom forskningsfältet i Sverige. Den första perioden karakteriseras av fältets etablering och legitimering. Forskningen under denna period var i stor utsträckning påverkad av den aktuella politiska agendan och hade relativt svag koppling till den internationella forskningen, samt även till forskningen om småföretagande i allmänhet. Endast ett fåtal forskare inom fältet hade möjlighet att genomföra sin forskning på ett systematiskt sätt och/eller inom en stabil och långsiktigt finansierad forskningsmiljö.

Situationen ändrades dock under 2000-talet. Denna period karakteriserades av ett ökat akademiskt intresse för invandras småföretagande. Bland forskarna inom fältet fanns en strävan att frigöra sig från den aktuella politiska agendan och prioritera de egna frågeställningarna och metoderna. Detta resulterade i att ett stort antal policykritiska texter publicerades; texter med en reflexiv inställning till såväl politiska agendor som forskningsagendor. Samtidigt började forskningsintresset att riktas mot tidigare försummade aspekter av invandras småföretagande, som till exempel invandrarkvinnors företagande, unga invandras företagande, samt invandras företagande inom högteknologiska sektorer. Fältet breddades under denna period även metodologiskt med omfattande kvantitativa kartläggningar, kvalitativa mikrostudier baserade på biografiska metoder, samt internationella komparativa studier. Den svenska kunskapsproduktionen utvecklades med hänsyn till den internationella forskningsfronten å ena sidan, och den etablerade svenska forskningen om småföretagande å andra sidan. Sedan början av 2000-talet har inte mindre än sex doktorsavhandlingar om invandras företagande försvarats vid svenska universitet och högskolor, därtill har ett större antal vetenskapliga artiklar publicerats i internationella vetenskapliga tidskrifter och antologier.

När det gäller de empiriska resultaten kan man sammanfattningsvis konstatera att det har varit vanligare bland utlandsfödda än bland svenskfödda att driva småföretag i Sverige, men att skillnaden har utjämnats. Utlandsfödda företagare driver företag i alla slags branscher, men oftare i tjänstesektorn, transport, hotell och restaurang. Att ha en pappa eller farfar som är företagare har en starkare positiv effekt på utlandsföddas benägenhet att starta företag jämfört med svenskfödda. Utlandsfödda är i genomsnitt högre utbildade och yngre jämfört med svenskfödda företagare. Det finns studier som visar på att faktorer på individnivå kan förklara skillnaderna mellan utlandsföddas och svenskföddas företagande, men många studier framhäver systematiska skillnader mellan inrikes och utrikes födda, som tyder på att det finns diskriminerande strukturer. En sådan skillnad är att utlandsfödda i genomsnitt tjänar mindre än svenskfödda företagare, vilket delvis kan bero på att utlandsföddas företagande ofta motiveras av begränsade möjligheter på arbetsmarknaden. Även på kreditmarknaden förekommer diskriminering, då invandrarföretagare har svårare att få banklån jämfört med svenskfödda företagare.

Utlandsfödda använder istället informella finansieringsvägar oftare än svenskfödda. De använder även informella nätverk i större utsträckning än formella jämfört med svenskfödda företagare. Utlandsfödda som slutar som företagare blir oftare arbetslösa, jämfört med svenskfödda. Forskning visar också att invandrare som är egenanställda har sämre ekonomisk situation än invandrare med reguljära anställningar. Utlandsföddas företagande ser därför inte ut att leda till bättre ekonomiska förhållanden för företagaren, jämfört med att vara anställd.

### Slutnoter kapitel 3.

1. Detta avsnitt bygger delvis på Slavnic (2007; 2010).
2. Det som Bel Habib riktar kritik mot brukar benämnas ”entreprenörskapskulturen” (*culture of enterprise*). För en översikt av dess uppkomst och utveckling se Marttila (2012, 2013).
3. Med stereotypisering och kulturell kategorisering menas att olika etniska grupper tenderar att tillskrivas vissa bestämda egenskaper, beteenden och värderingar.
4. Se även Wokanders bok från 2004 om hur invandrade företagare systematiskt diskrimineras av skattemyndigheterna.
5. NUTEK lades ner 2009. Frågor som handlar om företagande handläggs sedan dess istället av Tillväxtverket.
6. Kartläggningen inkluderar information såsom sysselsättning, omsättning/lönsamhet, tillväxt/utveckling, finansiering, marknad, export och konkurrens, nya affärsverksamheter, företagets samverkan, informationsteknologi (IT), internationalisering, företagets miljöarbete/syn på miljöfrågor, kompetensutveckling, tidsåtgång för myndighetskontakter, samt företagets strategier och konkurrenssituation.
7. Invandrare från Danmark, Finland, Tyskland, Grekland, Iran, Irak, Syrien, Libanon, Turkiet och Etiopien.
8. En organisation som bland annat ger stöd och råd till personer med invandrarbakgrund som vill starta och driva företag i Sverige.
9. Se även Ohlsson, Broomé och Bevelander (2010; 2012 och 2013).

## 4. Avslutande diskussion

De internationella och nationella översikterna visar på att forskning kring utlandsföddas, deras barns och etniska minoriteters företagande rymmer en mångfald av perspektiv och frågeställningar. En utgångspunkt för den internationella forskningen är att invandrarskapet i sig ger annorlunda förutsättningar för företagande, antingen genom hemlandets kultur, migrationserfarenhet, tillgång till nätverk eller stängda möjligheter på den reguljära arbetsmarknaden i mottagarlandet. I framför allt USA har forskningen ofta lyft fram fördelar med att tillhöra en etnisk gemenskap, exempelvis tillgång till arbetskraft, finansieringsmöjligheter eller en företagsvänlig kultur från hemlandet. Invandrarskapets fördelar i form av tillgång till en lokal etnisk marknad för varor och tjänster som efterfrågas av den egna etniska gruppen, och till transnationella nätverk för import och export, har också lyfts fram. Forskning på området har även visat på stora skillnader mellan olika grupper, men det råder ingen samsyn när det gäller hur denna variation i företagande bäst förklaras.

Efterhand, främst i Europa, har frågeställningarna breddats och inkluderat frågor kring hur samhällskontexten, dvs. ekonomiska, sociala och institutionella sammanhang påverkar villkoren för företagande. Forskningen tyder på att svårigheter på den reguljära arbetsmarknaden är en viktig anledning till att invandrare startar företag. I takt med att den specifika frågan om hur invandrarskapet hänger samman med företagandet utvecklas, ökar överlappningen med generell entreprenörskaps- och småföretagsforskning. I och med detta ställs även frågan om invandrarföretagande är annorlunda än inföddas företagande. Ett tydligt mönster som framträder är att det invandrarägda företaget ofta drivs inom branscher och på marknader med hög omsättning och låga vinster, vilket innebär långa arbetstider och hårda arbetsvillkor till låg ersättning.

Den breddade synen på invandrarföretagande innebär också att flera forskningsområden blir relevanta och att studier om exempelvis marknader, branscher, regelverk, global ekonomi, internationella relationer också blir relevanta för studier av

invandrarföretagande. Forskning om invandrares företagande intar en spännande position där allt fler traditionella forskningsdiscipliner möts. Det leder till att nya frågor ställs och att nya tvärvetenskapliga ansatser kan utvecklas.

Forskningsområdet har präglats av livliga diskussioner kring betydelsen av kultur, etnicitet och aktörskap i relation till betydelsen av struktur, marknader och arbetsmarknad. Framväxten av perspektiv som betonar samspelet mellan individens/hushållets sociokulturella kontext och de strukturella förutsättningarna kan lätta på dessa spänningar. Samtidigt är det ofrånkomligt att forskningen kämpar med olika vetenskapliga utgångspunkter om vad som är viktigt och sant, och hur relationen mellan samhälle, grupp och individ bäst ska förstås. Även om det vore önskvärt att alla perspektiv beaktas samtidigt, så begränsas enskilda forskningsprojekt av de svårigheter som detta innebär.

De forskningsfrågor som fått störst utrymme i den internationella litteraturen har inriktats på etniska nätverk och etniskt kapital. Etniska nätverk har visat sig betydelsefulla för utlandsföddas företagande, men det finns egentligen inget som säger att utlandsföddas nätverk är viktigare än inföddas nätverk. Utlandsfödda och etniska minoriteter kan dock i vissa sammanhang utnyttja specifika resurser inom sina nätverk, vilket gör att de ibland har bättre förutsättningar för att starta företag. En skillnad mellan studier från USA och Sverige är att forskare i USA tenderar att betrakta etnicitet som gruppkaraktäristika som är relativt konstanta över tid, medan man i Sverige ser utländsk etnisk identitet mer på individnivå, skapat i relation till andra, och avtagande från en generation till nästa. I Sverige riktas intresset främst mot nätverk bland utlandsfödda och deras barn, medan man i USA ser på nätverk inom grupper som kan ha varit i landet i många generationer och inkluderar både nyanlända och flera generationer bakåt i tiden (såsom "Chinese", "Korean"). På en individuell nivå kan invandrarskapet innebära att ens (utländska) utbildning, erfarenheter och språkkunskaper inte värdesätts på arbetsmarknaden, vilket begränsar möjligheten att få anställning. Beroende på bakgrund, tillgångar i nätverket och erfarenheter av företagande kan därför eget företagande vara ett alternativ.

När det gäller skillnader mellan inföddas och utlandsföddas företagande har forskningen framför allt fokuserat på skillnader i andel företagare och i vilka branscher

man etablerar sig i. I USA är skillnaderna i andel företagare större än i Sverige, men i huvudsak är det samma branscher som verkar vara särskilt vanligt förekommande för invandrarföretagande: restaurang, taxi, detaljhandel, skönhetsvård (frisör, massage, etc.), och städning. Ofta har de utlandsfödda företagarna högre utbildning än vad som krävs och högre utbildning än infödda företagare i samma branscher. Eftersom de här branscherna har låg status, låga tillväxtpotentialer och långa arbetsdagar, tolkas överrepresentationen av högutbildade utlandsfödda, framför allt inom den europeiska forskningen, som ett tecken på diskriminering på arbetsmarknaden. Generellt sett karaktäriseras invandrarföretagandet av dåliga villkor och olika strategier för överlevnad. Studier i övriga Europa pekar på att nya grupper av invandrare och efterkommande generationer (dvs. barn och barnbarn till invandrare) intar nya branscher med högre vinster och utvecklingsmöjligheter, exempelvis inom IT-sektorn. I Sverige finns det dock ganska lite forskning av förändringarna över tid.

Effekter av förändringar i regelverk i branscher med många utlandsfödda blir särskilt intressant att studera i Sverige, som öppnat upp och underlättat för företagande i flera olika branscher. Det finns studier som inriktas på särskilda verksamheter men någon systematisk genomgång av konsekvensen av avreglering för invandrarföretagande finns inte. Det gäller både internationellt och i Sverige. Komparativa studier försvåras av att både migrationshistorien, och de ekonomiska och institutionella villkoren för företagande, skiljer sig mellan olika länder. Det saknas därmed också systematiska internationella översikter som skulle kunna belysa betydelsen av de strukturella förutsättningarna för invandrades företagande.

Studier som berör villkor för företagande visar på att invandrarföretagare många gånger möter hinder i form av formella finansieringsmöjligheter, men visar samtidigt att invandrarföretagare ofta har värdefulla tillgångar till finansiering och marknader genom sina nätverk. Studier som handlar om att skapa tillväxt i företagen, samt hur och varför företag läggs ner, är nya fält som är under utveckling. Generellt har forskningen i Sverige betonat företagandets baksidor, men inte i någon stor utsträckning studerat företagandet i branscher med större vinstmöjligheter. Det finns heller inte särskilt många studier som visar på vilket sätt som invandrades småföretag bidrar till ekonomisk utveckling.

Svenska studier har visat att utlandsfödda oftare anställer andra utlandsfödda, vilket skulle kunna bidra till att de anställda får arbetslivserfarenheter som är värdefulla för deras framtida möjligheter på arbetsmarknaden. Utifrån de studier som gjorts i Sverige är det dock svårt att dra slutsatser om hur företagandet leder till integration på den reguljära arbetsmarknaden. Här finns spännande utvecklingsmöjligheter för forskningen att studera vad invandrarföretagandet i sig innebär för integrationen av företagaren och dess anställda över tid.

Studier som analyserat åtgärder för att stimulera invandrades företagande har bland annat pekat på att dessa riskerar att stärka uppfattningen om skillnader mellan svenskfödda och invandrare, men det är svårt att dra några generella slutsatser utifrån enskilda projekt. Vi känner inte till några större studier om hur åtgärder riktade till invandrades företagande och företagsamhet generellt sett påverkar företagandet och dess villkor i Sverige.

Ytterligare några forskningsområden att utveckla är studier kring arbetsvillkor inom invandrades småföretag och för deras anställda, hur etniska nätverk används inom transnationella företag och företagande, bredare och fördjupade studier om relationen mellan invandrades småföretagande och informell ekonomi, samt invandrarkvinnors företagande. Tillgång till registerdata som kan knyta företagsägare både till faktorer på företagsnivå och på individnivå, samt till plats, bransch och marknad, ger forskningen i Sverige möjlighet att inta en framträdande position i den internationella forskningen kring invandrades företagande.

Denna översikt visar att många frågor har belysts men att forskningen i Sverige ofta har präglats av en inomvetenskaplig diskussion kring vilka perspektiv som är mest relevanta. I detta avslutande avsnitt har vi pekat på frågor som vi ser som viktiga att utveckla framöver inom forskningen kring invandrades företagande i Sverige.

Vilka policyrelevanta slutsatser kan vi dra utifrån vår forskningsgenomgång ovan? En slutsats är att vad gäller åtgärder för att stödja invandrades företagande bör dessa ses som en del av, inte som ett alternativ till, en övergripande politik för arbetsmarknadsintegration. Då forskningen visar att eget företagande ofta är ett

resultat av svårigheter på arbetsmarknaden, exempelvis när kompetens inte erkänns, är slutsatsen att många individer skulle få bättre förhållanden och vara mer produktiva på den reguljära arbetsmarknaden än i eget företagande.

Samma slutsatser som gäller matchning på arbetsmarknaden i stort, gäller även inom det egna företagandet. Många invandrarföretagare har högre utbildning och kvalifikationer än vad som krävs för företagets verksamhet. Stöd i att matcha individuella kvalifikationer mot företagande i "rätt" bransch skulle således kunna leda till starkare företag och bättre utnyttjande av resurser.

Företagsfinansiering och tillgång till krediter upplevs av många som ett stort problem, vilket också har uppmärksammats och olika åtgärder har föreslagits och implementerats. Här är det viktigt att åtgärderna inte fokuserar alltför mycket på uppstart, utan även inriktas mot utveckling och tillväxt i företagen. Många initiativ har syftat till att främja företagande som ett alternativ för utrikes födda. Ofta leder detta till att oförberedda individer blir egna företagare och fastnar i småskalig, mindre lönsam enpersonsverksamhet. Resurser borde också satsas på de utlandsfödda vars företag utvecklas, växer och nyanställer. Forskningen visar att företag som drivs av utlandsfödda i genomsnitt anställer fler personer, ofta personer med utländsk bakgrund. Ökat fokus på växande företag skulle därmed ha en positiv effekt på såväl sysselsättning som tillväxt.

Slutligen ser vi en outnyttjad potential i invandrares unika position mellan ursprungs- och mottagarsamhälle. En utmaning för politiken är därför att utnyttja denna potential genom att exempelvis stimulera samarbete och kunskapsutbyte mellan olika nätverk, mellan svenskfödda och utlandsfödda företagare, men även internationellt. Något som också skulle främja internationell företagsamhet och handel.



# Referenser

Abada, T., F. Hou och Y. Lu (2014) Choice or necessity: do immigrants and their children choose self-employment for the same reasons?. *Work, Employment & Society*, vol 28, s. 78-94.

Abbasian, S. och D. Yazdanfar (2015) Gender as a determinant of informal capital in the financing of small firms' start-ups: Swedish data. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 24, s. 249-267.

Abbasian, S. (2000) *Bosättningsmönster, eget företagande och integration*. Kulturgeografiska institutionen, Göteborgs universitet.

Abbasian, S. (2003) *Integration på egen hand. En studie av invandrade kvinnoföretagare i Sverige*. Doktorsavhandling. Institutionen för Ekonomisk Geografi. Uppsala universitet.

Abbasian, S. och D. Yazdanfar (2012) The Impact of Owner and Firm Characteristics on External Capital Acquisition at Start-up: Empirical Evidences from *Swedish Data*. *International Business Research*, vol. 2, s. 19.

Abbasian, S. och D. Yazdanfar (2013) Exploring the financing gap between native born women-and immigrant women-owned firms at the start-up stage: Empirical evidence from Swedish data. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, vol 5, s. 157-173.

Ahmadi, A. (2007) *Möten mellan institutioner som drivkraft för den entreprenöriella processen*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Ahmed, A., L. och M. Hammarstedt (2009) Ethnic discrimination in the market place for small business transfers. *Economics Bulletin*, vol. 29, s. 3050-3058.

Aldén, L. (2014) "Företagande bland utrikes födda – en översikt och en policydiskussion". <http://entreprenorskapsforum.se/wp-content/uploads/2014/06/F%C3%B6retagande-bland-utrikes-f%C3%B6dda-en-%C3%B6versikt-och-en-policydiskussion.pdf> (2015-02-25).

Aldén, L. och M. Hammarstedt (2014) *Discrimination in the credit market? Survey-based evidence of access to financial capital among self-employed immigrants*. Linnéuniversitetet, Växjö.

Aldrich, H. (1980). Asian shopkeepers as a middleman minority: a study of small businesses in Wandsworth, i Evans, A. och D. Eversley (red), *The inner city: employment and industry*. Heinemann for Centre for Environmental Studies, London, s. 389-407.

Aliaga-Isla, R. och A. Rialp (2013) Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, s. 819-844.

Alici, G. (2007) *Integration på arbetsmarknaden. En studie av personer med utländsk bakgrund*. Licentiatavhandling, Institutionen för arbetsvetenskap, Luleå tekniska universitet.

Almgren Mason, S. (2002) *Life in the Labyrinth. A Reflexive Exploration of Research and Politics*. Doktorsavhandling, Institutionen för kultur och media, Umeå universitet.

Altinay, L. och E. Altinay (2006) Determinants of ethnic minority entrepreneurial growth in the catering sector. *The Service Industries Journal*, vol. 26, s. 203-221.

Altinay, L. och E. Altinay (2008) Factors influencing business growth: the rise of Turkish entrepreneurship in the UK. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol.14, s. 24-46.

Altinay, L., E. Altinay, och J. Gannon, (2008). Exploring the relationship between the human resource management practices and growth in small service firms. *The Service Industries Journal*, vol. 28, s. 919-937.

- Andersson, L. (2011) Occupational choice and returns to self-employment among immigrants. *International Journal of Manpower*, vol. 32, s. 900-922.
- Andersson, L. och M. Hammarstedt (2010) Intergenerational transmissions in immigrant self-employment: Evidence from three generations. *Small Business Economics*, vol. 34, s. 261– 276.
- Andersson, L. och M. Hammarstedt (2011a), Utrikes födda företagande – trender, branscher, storlek och resultat. *Ekonomisk Debatt*, vol. 39, s. 31–39.
- Andersson, L. och M. Hammarstedt (2011b) Transmission of self-employment across immigrant generations: The importance of ethnic background and gender. *Review of Economics of the Household*, vol. 9, s. 555-577.
- Andersson, L. och M. Hammarstedt (2015) Ethnic Enclaves, Networks och Self Employment among Middle Eastern Immigrants in Sweden. *International Migration*, vol 53, s. 27-40.
- Andersson, P. (2005) *Self-employed immigrants in Sweden: Are they equally successful as natives?* Institutet för social forskning, Stockholms universitet.
- Andersson, P. (2006) *Four Essays on Self-Employment*. Doktorsavhandling, Nationalekonomiska institutionen, Stockholms universitet.
- Andersson, P. och E. Wadensjö (2004a) *Self-Employed Immigrants in Denmark and Sweden: A Way to Economic Self-Reliance?* IZA Discussion Papers Series, nr. 1280, IZA, Bonn.
- Andersson, P. och E. Wadensjö (2004b) *Why Do Self-Employed Immigrants in Denmark and Sweden Have Such Low Incomes?* IZA Discussion Papers Series, nr. 1280, IZA, Bonn.
- Andersson Joona, P. och E. Wadensjö (2012) Being employed by a co-national: A cul-de-sac or a short cut to the main road of the labour market?. *Journal of International Migration and Integration*, vol. 13, s. 99-120.
- Andersson Joona, P. (2010) Exits from self-employment: Is there a native-immigrant difference in Sweden? *International Migration Review*, vol. 44, s. 539–559.

- Andersson Joona, P. (2011) The native-immigrant income gap among the self-employed in Sweden. *International Migration*, vol. 49, s. 118-143.
- Barrett, G., T. Jones och D. McEvoy (2003) United Kingdom: severely constrained entrepreneurialism, i Rath, J. och R Kloosterman (red) *Immigrant entrepreneurs: Venturing abroad in the age of globalization*. Oxford: Berg, s. 101-122.
- Barrett, G., T. Jones, D. McEvoy, mfl. (2002) The economic embeddedness of immigrant enterprise in Britain. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 8, s. 11-31.
- Barrett, G., T. Jones och D. McEvoy (2001) Socio-economic and policy dimensions of the mixed embeddedness of ethnic minority business in Britain. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, s. 241-258.
- Basu, A., och E. Altinay (2002) The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses. *International small business journal*, vol. 20, 371-393.
- Basu, A. och A. Goswami (1999a) Determinants of South Asian entrepreneurial growth in Britain: a multivariate analysis. *Small Business Economics*, vol.13, s. 57-70.
- Basu, A. och A. Goswami (1999b) South Asian entrepreneurship in Great Britain: factors influencing growth. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 5, s. 251-275.
- Basu, A. (1998) An exploration of entrepreneurial activity among Asian small businesses in Britain. *Small Business Economics*, vol. 10, s. 313-326.
- Baycan, T., M. Sahin och P. Nijkamp (2012) The urban growth potential of second-generation migrant entrepreneurs: A sectoral study on Amsterdam. *International Business Review*, vol. 21, s. 971-986.
- Baycan-Levent, T., E. Masurel och P. Nijkamp (2006) Gender differences in ethnic entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, vol 6, s. 173-190.

Beaujot, R., P. Maxim och J. Zhao (1994) Self-employment among immigrants: a test of the blocked mobility hypothesis. *Canadian Studies in Population*, vol. 21, s. 81-96.

Beckers, P. och B. Blumberg (2013) Immigrant entrepreneurship on the move: a longitudinal analysis of first-and second-generation immigrant entrepreneurship in the Netherlands. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 25, s. 654-691.

Bevelander, P., B. Carlson, och M. Rojas (1997) *I krusbärsländets storstäder. Om invandrare i Stockholm, Göteborg och Malmö*. Stockholm: SNS Förlag.

Björnsson, B. (2002) *En bank även för kvinnor? Småföretagares erfarenheter av rådgivningsmöten i bank*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Göteborgs universitet.

Bonacich, E. och J. Modell (1980) *The economic basis of ethnic solidarity: Small business in the Japanese American community*: University of California Press, Los Angeles.

Bonacich, E. (1973) A theory of middleman minorities. *American sociological review*, vol. 38, s. 583-594.

Borjas, G. (1986) *The self-employment experience of immigrants*. National Bureau of Economic Research, Cambridge, Massachusetts.

Brüderl, J., P. Preisendörfer och R. Ziegler (1992) Survival chances of newly founded business organizations. *American sociological review*, vol. 57, s. 227-242.

Chaganti, R. och P. Greene (2002) Who are ethnic entrepreneurs? A study of entrepreneurs; ethnic involvement and business characteristics. *Journal of Small Business Management*, vol. 40, s. 126-143.

Clark, K. och S. Drinkwater (1998) Ethnicity and self-employment in Britain. *Oxford Bulletin of Economics och Statistics*, vol. 60, s. 383-407.

Clark, K. och S. Drinkwater (2000) Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, vol. 7, s. 603-628.

Cobas, J. (1986) Paths to Self-Employment among Immigrants An Analysis of Four Interpretations. *Sociological Perspectives*, vol. 29, s. 101-120.

Collins, J. (2003) Cultural diversity and entrepreneurship: Policy responses to immigrant entrepreneurs in Australia. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 15, s. 137-149.

Collins, J. och A. Low (2010) Asian female immigrant entrepreneurs in small and medium-sized businesses in Australia. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22, s. 97-111.

Constant, A. och K. Zimmermann (2006) The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike?. *Small Business Economics*, vol. 26, s. 279-300.

Dalhammar, T. och T. E. Brown (2005) *Industrial effects on resource acquisition: Immigrant enterprise in Kista, Stockholm*. CESIS, Electronic Working Paper Series. Paper No. 56. Kungliga tekniska högskolan, Stockholm.

Dallafar, A. (1994) Iranian women as immigrant entrepreneurs. *Gender & Society*, vol. 8, s. 541-561.

Darin, K. (2006) Invandrarkvinnors företagande: En studie av mötet mellan roller och strukturer, i Gunnarsson E., A. Neergard och A. Nilsson (red) *Kors och tvärs*. Normal, Stockholm, s. 316-331.

Dhaliwal, S. och Kangis P. (2006) Asians in the UK: gender, generations and enterprise. *Equal Opportunities Internationa*, vol. 25, s. 92-108.

Drori, I., B. Honig och M. Wright (2009) Transnational entrepreneurship: An emergent field of study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, vol. 33, s. 1001-1022.

Efendic, N., F.W. Andersson och K. Wennberg (2015) Growth in first- and second-generation immigrant firms in Sweden. *International Small Business Journal*, vol. 33, s. 537-561.

Eliasson, T. 2014. *Empirical Essays on Wage Setting and Immigrant Labor Market Opportunities*. Doktorsavhandling. Nationalekonomiska institutionen, Uppsala universitet.

- Ekberg, J. och M. Hammarstedt (1999) Egenföretagande bland invandrare. *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, årg. 5, nr. 3, s. 207-217.
- Fairlie, R.W och B.D. Meyer (1996) Ethnic and racial self-employment differences och possible explanations. *Journal of Human Resources*, vol. 31, s. 757-793.
- Feldman, J. (2006) The limits and possibilities of ethnic entrepreneurship: the case of ICT firms in Sweden. *International Journal on Multicultural Societies*, vol. 8, s. 84-101.
- Gonzalez-Gonzalez, J M., F D. Bretones, V. Zarco, mfl. (2011) Women, immigration and entrepreneurship in Spain: A confluence of debates in the face of a complex reality. *Women's Studies International Forum*, Elsevier, vol. 34, s. 360-370.
- Greene, P G. och J S. Butler (1996) The minority community as a natural business incubator. *Journal of Business Research*, vol. 36, s. 51-58.
- Greene, P G. (1997) A Resource-based Approach to Ethnic Business Sponsorship: A Consideration of Ismaili-Pakistan Immigrants. *Journal of Small Business Management*, vol. 35, s. 58-71.
- Haberfellner, R. (2003). Immigrant entrepreneurs; venturing abroad in the age of globalization, i Kloosterman, R. och J. Rath (red) *Austria: Still a highly regulated economy*. Berg, Oxford and New York, s. 213-31.
- Habib, H B. (2001) "Mångfalden döljer proletariat". *Dagens Nyheter*, 21 februari 2001.
- Hammarstedt, M. (2001) Immigrant self-employment in Sweden – its variation and some possible determinants. *Entrepreneurship and Regional Development An International Journal*, vol. 13, s. 147-161.
- Hammarstedt, M. (2004) Self-Employment Among Immigrants in Sweden – An Analysis of Intragroup Differences. *Small Business Economics*, vol. 23, s. 115-126.
- Hammarstedt, M. (2006) The predicted earnings differential and immigrant self-employment in Sweden. *Applied Economics*, vol. 38, s. 619-630.

- Hammarstedt, M. och G. Shukur (2009) Testing the home-country self-employment hypothesis on immigrants in Sweden. *Applied Economic Letters*, vol. 16, s. 745-748.
- Hart, D M. och Z J. Acs (2011) High-tech immigrant entrepreneurship in the United States. *Economic development quarterly*, vol. 25, s. 116-129.
- Hasselbladh, H., E. Bejerot och R A. Gustafsson (2008) *Bortom New Public Management: Institutionell transformation i svensk sjukvård*. Lund: Academia Adacta.
- Hedberg, C. och K. Pettersson (2012) Disadvantage, Ethnic Niching or Pursuit of a Vision? Motives of Immigrant Women Care Entrepreneurs in the Ageing Swedish Society. *Journal of International Migration and Integration*, vol. 13, s. 423-440.
- Hjerm, M. (2001) Företagande, vägen till fattigdom eller frälsning för invandrare?, i Rosing A., C Råberg och E Sundin (red) *Marginalisering eller integration? Invandrades företagande i svensk retorik och praktik – En forskningsrapport*. Stockholm: NUTEK.
- Hjerm, M. (2004) Immigrant Entrepreneurship in the Swedish Welfare State. *Sociology*, vol. 38, s. 739–756.
- Högberg, L, T. Schölin, M. Ram, och T. Jones (2014) Categorising and labelling entrepreneurs: Business support organisations constructing the Other through prefixes of ethnicity and immigrantship. *International Small Business Journal*, publicerad online 21 November 2014.
- Hood, C. (1995) The 'New Public Management' in the 1980s: Variations on a theme. *Accounting, Organizations & Society*, vol. 20, s. 93-109.
- Hultman, H. (2013) *Liv och arbete i pizzabranschen*, Lund: Arkiv förlag.
- Jones, T., G. Barrett och D M. McEvoy (2000) Market potential as a decisive influence on the performance of ethnic minority business, i Rath J (red) *Immigrant businesses: The economic, political and social environment*. Palgrave Macmillan, s. 37-53.
- Jones, T., M. Ram, M., och P. Edwards (2006). Shades of grey in the informal economy. *International journal of sociology and social policy*, vol. 26, s. 357-373.



- Jones, T., S. Mascarenhas-Keyes och M. Ram (2012) The ethnic entrepreneurial transition: recent trends in British Indian self-employment. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 38, s. 93-109.
- Jones, T., M. Ram, P. Edwards, A. Kiselinchev och L. Muchenje (2014) Mixed embeddedness and new migrant enterprise in the UK. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 26, s. 500-520.
- Khosravi, S. (1999) "Displacement and entrepreneurship: Iranian small businesses in Stockholm". *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 25, s. 493-508.
- Khosravi, S. (2001) Klass och social status bland iranska företagare, i Rosing A, C Råberg och E Sundin (red) *Marginalisering eller integration? Invandrades företagande i svensk retorik och praktik – En forskningsrapport*. NUTEK, Stockholm.
- Klinthäll, M., och S. Urban (2010) Kartläggning av företagande bland personer med utländsk bakgrund i Sverige, i Engstrand, Å-K (red) *Möjligheternas marknad: En antologi om företagare med utländsk bakgrund*. Tillväxtverket, Stockholm, s. 107-130.
- Kloosterman, R. (2010) Matching opportunities with resources: a framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22, s. 25-45.
- Kloosterman, R. och J. Rath (2001) Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, s. 189-201.
- Kloosterman, R. och J. Rath (2010) Shifting landscapes of immigrant entrepreneurship, in OECD: *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*. OECD Publishing, Paris, s. 101-123.
- Kloosterman, R., J. Van Der Leun J. och Rath (1999) Mixed embeddedness:(in) formal economic activities and immigrant businesses in the Netherlands. *International journal of urban and regional research*, vol. 23, s. 252-266.
- Kloosterman, R. (2010) Matching opportunities with resources: a framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 22, s. 25-45.

- Kloosterman, R. och J. Rath (2003) Introduction, i R. Kloosterman och J. Rath (red) *Immigrant Entrepreneurs: Venturing Abroad in the Age of Globalization*. Berg, Oxford and New York, s. 1-16.
- Kremel, A., D. Yazdanfar, och S. Abbasian (2014) Business networks at start-up: Swedish native-owned and immigrant-owned companies. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 22, s. 307-325.
- Lange, A. (2005) *Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet*. NUTEK, Stockholm.
- Leung, M W. (2001) Get IT going: New ethnic Chinese business. The case of Taiwanese-owned computer firms in Hamburg. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol 27, s. 277-294.
- Leung, M W. (2002) From four-course Peking duck to take-away Singapore rice: an inquiry into the dynamics of the ethnic Chinese catering business in Germany. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 8, s. 134-147.
- Light, I. (1972) *Ethnic enterprise in America: Business and welfare among Chinese, Japanese, and Blacks*. University of California Press, Los Angeles.
- Light, I. (1984) Immigrant and ethnic enterprise in North America. *Ethnic and Racial Studies*, vol. 7, s. 195-216.
- Light, I. och Gold SJ. (2000) *Ethnic economies*. San Diego: Academic Press.
- Light, I. Bhachu, P. och Karageorgis, S. (1993) Migration networks and immigrant entrepreneurship, i Light, I. och Bhachu, P. (red) *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital, and Ethnic Network*. Transaction Publishers, New Brunswick, s. 25-49.
- Ljungar, E. (2007) *Levebröd eller entreprenörskap? Om utlandsfödda personers företagande i Sverige*. Doktorsavhandling, Sociologiska institutionen, Stockholms universitet.
- Lundquist, C. (2006a) Att vara sin egen. Unga företagare med utländsk bakgrund – villkor och strategier. *Integrationsverket och NUTEK*, R2006:03.

Lundquist, C. (2006b) Villkor och strategier för unga företagare med utländsk bakgrund. Handlingsvillkor, förhållningssätt samt resurser för unga företagare med utländsk bakgrund. Integrationsverket och NUTEK, Rapport 2006:08, Stockholm.

Lundqvist, C. (2010) *Möjligheternas horisont. Etnicitet, utbildning och arbete i ungas berättelser om karriärer*. Doktorsavhandling, Institutionen för Samhälls- och välfärdsstudier, Linköpings universitet.

Länsstyrelsen i Stockholms Län (2006) *Entreprenörer utan kapital*. Länsstyrelsen i Stockholms Län, Rapport 2006:23, Stockholm.

Länsstyrelsen Östergötland (2003) *Att vara företagare och invandrare i Östergötland. Intervjuundersökning med 39 företagare*. Länsstyrelsen Östergötland, Linköping.

Ma Z, S. Zhao, T. Wang, mfl. (2013) An overview of contemporary ethnic entrepreneurship studies: themes and relationships. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, vol. 19, s. 32-52.

Marttila, T. (2012) *The culture of enterprise in neoliberalism: specters of entrepreneurship* Routledge, London.

Marttila, T. (2013) Whither governmentality research? A case study of the governmentalization of the entrepreneur in the French epistemological tradition. *Historical Social Research/Historische Sozialforschung*, s. 293-331.

Mason, S. och A. Ålund (2001) *Perceptions of Self-employment Policies and Practices*. Slutrapport för projektet "Self-employment activities concerning women and minorities – their success or failure in relation to social citizenship policies". Umeå universitet.

Masurel, E., P. Nijkamp och G. Vindigni (2004) Breeding places for ethnic entrepreneurs: a comparative marketing approach. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 16, s. 77-86.

Masurel, E., P. Nijkamp, M. Tastan, mfl. (2002) Motivations and performance conditions for ethnic entrepreneurship. *Growth and Change*, vol. 33, s. 238-260.

McEvoy, D. och K. Hafeez (2009) Ethnic enclaves or middleman minority? Regional patterns of ethnic minority entrepreneurship in Britain. *International Journal of Business and Globalisation*, vol. 3, s. 94-110.

Metcalf, H. (1996) *Asian self-employment: the interaction of culture and economics in England*. Policy Studies Institute, London.

Mung, E. och T. Lacroix (2003) France: The Narrow Path, in Kloosterman R. och J. Rath (red) *Immigrant Entrepreneurship: Venturing Abroad in the Age of Globalisation*. Berg, Oxford, s. 173-194.

Najib, A B. (1994) *Immigrant Small Businesses in Uppsala. Disadvantage in Labour Market and Success in Small Business Activities*. Doktorsavhandling, Kulturgeografiska institutionen, Uppsala universitet.

Najib, A B. (1997) Invandrarföretagande. Inte enbart pizzerior, i Persson, B. (red) *Småföretagande, Entreprenörskap och jobben. Ett forskningsfält i förändring*, Rådet för arbetslivsforskning, Stockholm.

Najib, A B. (1999a) Invandrarföretagande. Livsverk eller påtvingad lösning?, i Olsson E (red) *Etnicitetens gränser och mångfald.*: Carlsson Bokförlag, Stockholm, s. 123-155.

Najib, A B. (1999b) Invandrarföretagande – några grundläggande fakta, i SOU (1999:49) *Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt*: Kulturdepartementet.

Najib, A B. (1999c) *Myten om invandrarföretaget. En jämförelse mellan invandrarföretagande och övrigt företagande i Sverige*. NUTEK, Stockholm.

Najib, A B., A. Weström och H. Levin (2001) *Invandrades företagande i Sverige: Kartläggning och analys*. NUTEK, Stockholm.

Ndofor, H A. och R L. Priem (2011) Immigrant entrepreneurs, the ethnic enclave strategy, and venture performance. *Journal of Management*, vol. 37, s. 790-818.

Nordlund, S. (1999a) Invandrarföretagande i Sverige – en historisk tillbakablick, i SOU (1999:49) *Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt*: Kulturdepartementet, Stockholm.

Nordlund, S. (1999b) Kommentarer eller synpunkter rörande insatser för att åstadkomma lika behandling av rörelseidkare oavsett etnisk och kulturell bakgrund, i SOU (1999:49) *Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt*: Kulturdepartement.

NUTEK (2002:9) *Företagens villkor och verklighet. Dokumentation och svarsöversikt*. NUTEK, Stockholm.

NUTEK (2003:2) *Företagens villkor och verklighet. Miljöarbete i småföretag – en ren vinst?* NUTEK, Stockholm.

NUTEK (2003:4) *Företagens villkor och verklighet. Tillväxt i småföretag*. NUTEK, Stockholm.

NUTEK (2003:6), *Företagens villkor och verklighet. Småföretags förväntningar på ett svenskt EMU-inträde*. NUTEK, Stockholm.

NUTEK (2003:7) *Företagens villkor och verklighet. Kvinnors företagande – format av samhället*. NUTEK, Stockholm.

NUTEK (2004:1) *Företagens villkor och verklighet. IT i småföretag: Regionala skillnader i användningen av IT*. NUTEK, Stockholm.

NUTEK (2005:6) *Den invandrade tillväxtkraften. Sammanfattning av rapporten: Utrikesfödda småföretagares villkor och verklighet*. NUTEK, Stockholm.

Näsman, B. (2000) *Pappas flickor ... : entreprenöriella processer i kvinnoföretagandets tillkomst*. Doktorsavhandling, Företagsekonomiska institutionen, Stockholms universitet.

Ohlsson, H., P. Broomé, och P. Bevelander (2010) *The self-employment of immigrants and natives in Sweden: To what extent is it the 'immigrant group' or the 'labour market context' that affects the self-employment of individuals in Sweden?* (No. 4976) IZA Discussion Paper Series, nr.4976. IZA, Bonn.

Ohlsson, H., P. Broomé och P. Bevelander (2011) *Egenföretagande bland invandrare och svenskfödda i Sverige-en flernivåanalys*. *Ekonomisk Debatt*, vol. 39, s. 37-52.

Ohlsson, H., P. Broomé och P. Bevelander (2012) Self-employment of immigrants and natives in Sweden—a multilevel analysis. *Entrepreneurship & Regional Development*, 24(5-6), 405-423.

Ohlsson, H., P. Broomé och P. Bevelander (2013) Egenföretagande i Sverige—Vilken roll spelar branschen?. *Arbetsmarknad & Arbetsliv*, vol 19, s. 39-52.

Panayiotopoulos, P.I. (2006) *Immigrant Enterprise in Europe and the USA*. Routledge, New York.

Pettersson, K. (2002) *Företagande män och osynliggjorda kvinnor – diskursen om Gnosjö ur ett könsperspektiv*. Doktorsavhandling, Kulturgeografiska institutionen, Uppsala universitet.

Pettersson, K. och C. Hedberg (2013) Moving out of ‘their places’? – Immigrant women care entrepreneurs in Sweden. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, vol. 19, s. 345-361.

Phizacklea, A. och M. Ram (1995) Ethnic entrepreneurship in comparative perspective. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 1, s. 48-58.

Pio, E. (2007) Enterprising Indian Women in New Zealand. *Handbook of research on ethnic minority entrepreneurship: A co-evolutionary view on resource management*, Edward Elgar, Cheltenham, s. 744-753.

Portes, A. och J. Sensenbrenner (1993) Embeddedness and immigration: Notes on the social determinants of economic action. *American journal of sociology*, vol. 98, s. 1330-1350.

Portes, A. och M. Zhou (1992) Gaining the upper hand: Economic mobility among immigrant and domestic minorities. *Ethnic and Racial Studies*, vol. 15, s. 491-522.

Pripp, O. (1994) *Att vara sin egen. Om småföretagande bland invandrare – mönster, motiv och möten*. Stockholm: Mångkulturellt centrum, Sveriges Invandrarinstitut och Museum.

Pripp, O. (2001a) *Företagande i minoritet. Om etnicitet, strategier och resurser bland assyrier och syrianer i Södertälje*. Doktorsavhandling i etnologi. Stockholm: Mångkulturellt centrum, Botkyrka.

- Pripp, O. (2001b) Strategier och organisering bland assyriska och syrianska företagare, i Rosing A, C. Råberg och E. Sundin (red) *Marginalisering eller integration? Invandrades företagande i svensk retorik och praktik – Enforskningsrapport NUTEK*, Stockholm.
- Raes, S. (2000) Regionalisation in a globalising world: The emergence of clothing sweatshops in the European union, i Rath, J. (red) *Immigrant Businesses*. Palgrave Macmillan, Basingstoke, s. 20-36.
- Ram, M. och T. Jones (2008a) Ethnic minority businesses in the UK: An Overview. *Migrações Journal-Special Issue on Immigrant Entrepreneurship*, vol. 3, s. 61-71.
- Ram, M. och T. Jones (2008b) Ethnic-minority businesses in the UK: a review of research and policy developments. *Environment and planning. C, Government & policy*, vol. 26, s. 352.
- Ram, M., och D. Smallbone (2003) Policies to support ethnic minority enterprise: the English experience. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 15, s. 151-166.
- Ram, M., T. Jones, T. Abbas och S. Carter (2004) Breaking Out of Survival Businesses: The Management of Growth and Development in the South Asian Restaurant Trade, i Marlow S, Patton D och Ram M (red) *Managing labour in small firms*. Routledge, London, s. 109-132.
- Ram, M., N. Theodorakopoulos och T. Jones (2008) Forms of capital, mixed embeddedness and Somali enterprise. *Work, Employment & Society*, vol. 22, s. 427-446.
- Rath, J. och R. Kloosterman (2000) Outsiders' business: a critical review of research on immigrant entrepreneurship. *International Migration Review*, vol. 34, s. 657-681.
- Rath, J. (2000). Introduction: immigrant businesses and their economic, politico-institutional and social environment, i Rath, J. *Immigrant businesses. The economic, political and social environment*. Palgrave Macmillan, New York, s.1-19.
- Rath, J. (2002) Needle games. A discussion of mixed embeddedness, i J Rath (red), *Unravelling the Rag Trade, Immigrant Entrepreneurship in Seven World Cities*. Berg, Oxford, s. 1-28.

Rath, J., och A. Swagerman (2015) Promoting Ethnic Entrepreneurship in European Cities: Sometimes Ambitious, Mostly Absent, Rarely Addressing Structural Features. *International Migration*, vol. 54, s. 152-166.

Razin, E. (2002) Conclusion The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 8, s. 162-167.

Rezaei, S. (2007) Breaking out: The Dynamics of immigrant owned businesses. *Journal of Social Sciences*, vol. 3, 94-105.

Robinson, J., L. Blockson och S. Robinson (2007) Exploring stratification and entrepreneurship: African American women entrepreneurs redefine success in growth ventures. *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 613, s. 131-154.

Rojas, M. (1993) *Iransk, latinamerikansk och polsk företagungsverksamhet i Malmöhus län 1989-1992*. Ekonomisk-historiska institutionen, Lunds universitet.

Rojas, M. (2001) *Gemenskap och företagande. Företagande bland invandrare och minoriteter i USA*. Timbro/CVV, Stockholm.

Rusinovic, K. (2006) *Dynamic entrepreneurship: first and second-generation immigrant entrepreneurs in Dutch cities*: Amsterdam University Press.

Saxenian, A. (2002) Silicon Valley's new immigrant high-growth entrepreneurs. *Economic development quarterly*, vol. 16, s. 20-31.

Sepulveda, L., S. Syrett och F. Lyon (2011) Population superdiversity and new migrant enterprise: The case of London. *Entrepreneurship & Regional Development*, vol. 23, s. 469-497.

Slavnic, Z. (2001) Informell ekonomi och välfärdssamhället i omvandling, i Rosing A, C Råberg och E Sundin (red) *Marginalisering eller integration? Invandrades företagande i svensk retorik och praktik. En forskningsrapport*. NUTEK, Stockholm.

Slavnic, Z. (2004) *Immigrant and Small Business Research in Sweden. An Overview*. ThemES. Linköping university press, Linköping.



- Slavnic, Z. (2007). *Forskning och politik relaterat till småföretagande bland invandrare i Sverige*. Länsstyrelsen Östergötland, Rapport Nr: 2007:21, Linköping.
- Slavnic, Z. (2010) Invandras småföretagande i Sverige – en kritisk skildring av forskningsfältets utveckling, i Engstrand, Å-K (red) *Möjligheternas marknad: En antologi om företagare med utländsk bakgrund*. Tillväxtverket, Stockholm, s. 131-162.
- Slavnic, Z. (2013) Immigrant Small Business in Sweden: A Critical Review of the Development of a Research Field. *Journal of Business Administration Research*, vol. 2, s. 29-42.
- Lundstrom, L. och A. Stevenson (2001) *Patterns and Trends in Entrepreneurship / SME Policy and Practice in Ten Economies*. Swedish Foundation for Small Business Research [Forum för småföretagsforskning]
- SOU(1996:55) *Påväg till egenföretagande*. Stockholm: Arbetsmarknadsdepartementet.
- SOU (1999:49) *Invandrare som företagare. För lika möjligheter och ökad tillväxt*. Stockholm: Kulturdepartementet.
- SOU (2003:17) *Diskrimineras invandrarföretagare i Sverige? En empirisk studie av småföretagskonkurser under 1990-talet*. Rapport från Integrationspolitiska maktutredningen.
- Stein, P. (2000) *Invandrarna – de nya svenska entreprenörerna. En undersökning av invandrarföretagens villkor i Sverige*. Stockholm: Svensk Handel.
- Stevenson, L. och A. Lundström (2001) *Patterns and Trends in Entrepreneurship / SME Policy and Practice in Ten Economies*. Swedish Foundation for Small Business Research, Örebro.
- Tillväxtverket (2014) *Mångfald i näringslivet - Företagens villkor och verklighet 2014*. Tillväxtverket, Stockholm.
- Tsai, W. och S. Ghoshal (1998) Social capital and value creation: The role of intrafirm networks. *Academy of management journal*, vol. 41, s. 464-476.
- Urban, S., och Z. Slavnic (2008) Rekommodifieringen av taxibranschen – förändring av ekonomiska förhållanden och etnisk sammansättning. *Dansk Sociologi*, vol. 19, s. 75-94.

van Tubergen, F. (2005) Self-Employment of Immigrants: A Cross-National Study of 17 Western Societies. *Social forces*, vol. 84, s. 709-732.

Västra Götalandsregionen (2006) *Vem är företagare i Västra Götaland? Rapport tillväxt och utveckling*. Västra Götalandsregionen, Göteborg.

Volery, T. (2007) Ethnic entrepreneurship: a theoretical framework, i Dana, L-P, *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: A Co-Evolutionary View On Resource Management*. Edward Elgar, Cheltenham, s. 30-41.

Wadensjö, E. (1972) *Immigration och samhällsekonomi*. Studentlitteratur, Lund

Waldinger, R., H. Aldrich, R. Ward, mfl. (1990) *Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies*. Sage, Newbury Park, California.

Waldinger, R. (1995) The 'other side' of embedded ness: A case-study of the interplay of economy and ethnicity. *Ethnic and Racial Studies*, vol. 18, s. 555-580.

Waldinger, R. (2001) The Immigrant Niche in Global City-regions: Concept, Patterns, Controversy, i Scott A (red) *Global City-regions: Trends, Theory, Policy*. Oxford: Oxford University Press, s.299-322.

Wang, C L. och L. Altinay (2012) Social embeddedness, entrepreneurial orientation and firm growth in ethnic minority small businesses in the UK. *International Small Business Journal*, vol. 30, s. 3-23.

Wang, Q. (2009) Gender, ethnicity, and self-employment: a multilevel analysis across US metropolitan areas. *Environment and planning. A*, vol. 41, s. 1979-1996.

Wang, Q. (2010) Immigration and ethnic entrepreneurship: A comparative study in the United States. *Growth and Change*, vol. 41, s. 430-458.

Wilson, K.L. och A. Portes (1980) Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami. *American journal of sociology*, vol. 86, s. 295-319.

Wokander, M. (2004) *Skattmasens Manifest: inspiration för skattebetalare*. Efron & dotter, Saltsjö-Duvnäs.

Västra Götalandsregion (2006). "Vem är företagare i Västra Götaland? Rapport tillväxt och utveckling." Västra Götalandsregion.

- Yazdanfar, D. och S. Abbasian (2015) Gender and the use of external business advice: a Swedish study. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, vol. 7, s. 105-124.
- Yazdanfar, D., S. Abbasian och P. Brouder (2015) Business advice strategies of immigrant entrepreneurs in Sweden. *Baltic Journal of Management*, vol. 10, s. 98-118.
- Yazdanfar, D., och S. Abbasian (2012) Ethnicity and acquisition of external capital at start-up stage: differences between small native Swedish–and immigrant-owned firms. *International Journal of Business and Globalisation*, vol. 9, s. 442-460.
- Yazdanfar, D., och S. Abbasian (2013a). Ethnicity and the pattern of capital acquisition at start-up stage: differences between small Swedish native and immigrant-owned firms. *International Journal of Business and Globalisation*, vol. 10, s. 357-371.
- Yazdanfar, D., och S. Abbasian (2013b) The determinants of informal capital in the financing of small firms at start-up: An ethnic comparison of small firms in Sweden. *International Journal of Economics and Finance*, vol. 5, s. 62-72.
- Yazdanfar, D., och S. Abbasian (2014) Debt financing among native and immigrant-owned firms: empirical evidence from Swedish small business at start up stage. *World Review of Entrepreneurship, Management and Sustainable Development*, vol. 10, s. 422-434.
- Yuengert, A M. (1995) Testing hypotheses of immigrant self-employment. *Journal of human resources*, vol.30, s. 194-204.
- Ålund, A. (2003) Ethnic Entrepreneurs and Other Migrants in the Wake of Globalization. *International Review of Sociology*, vol. 13, s. 77–86.

# Förteckning över tidigare Delmi-publikationer

Rapport och Policy Brief 2014:1, *Radikala högerpartier och attityder till invandring i Europa*, av Mikael Hjerm och Andrea Bohman.

Rapport och Policy Brief 2015:1, *Internationell migration och remitteringar i Etiopien* av, Lisa Andersson.

Kunskapsöversikt 2015:2, *Politiska remitteringar*, av Emma Lundgren Jörum och Åsa Lundgren.

Kunskapsöversikt 2015: 3, *Integrationspolitik och arbetsmarknad*, av Patrick Joyce.

Kunskapsöversikt 2015:4, *Migration och företagens internationalisering*, av Andreas Hatzigeorgiou och Magnus Lodefalk.

Rapport och Policy Brief 2015: 5, *Svenskt medborgarskap: reglering och förändring i ett skandinaviskt perspektiv*, av Mikael Spång.

Rapport och Policy Brief 2015:6, *Vem blir medborgare och vad händer sen? Naturalisering i Danmark, Norge och Sverige*, av Pieter Bevelander, Jonas Helgertz, Bernt Bratsberg och Anna Tegunimataka.

Kunskapsöversikt 2015:7, *Kategoriernas dilemman*, av Per Strömblad och Gunnar Myrberg.

Rapport och Policy Brief 2015:8, *Valet och Vägen: Syriska flyktingar i Sverige*, av Emma Jörum Lundgren.

Rapport och Policy Brief 2015:9, *Arbetskraft från hela världen*, av Catharina Calleman (red.), Petra Herzfeld Olsson (red.).

Kunskapsöversikt 2016:1, *Alla tiders migration!*, av Dick Harrison.

Rapport och Policy Brief 2016:2, *Invandringens arbetsmarknadseffekter*, av Mattias Engdahl.

Rapport och Policy Brief 2016:3, *Irreguljär migration och Europas gränskontroller*, av Ruben Andersson.

Kunskapsöversikt 2016:4, *Diaspora – ett begrepp i utveckling*, av Erik Olsson.

Kunskapsöversikt 2016:5, *Migration within and from Africa*, av Aderanti Adepoju.

Rapport och Policy Brief 2016:6, *Invandring, mediebilder och radikala högerpopulistiska partier i Norden*, av Anders Hellström och Anna-Lena Lodenius.

Entreprenörskap och egenföretagande framhålls ofta som betydelsefulla faktorer när det gäller såväl tillväxt som sysselsättning och integration. I denna kunskapsöversikt presenteras och diskuteras befintlig forskning om invandrades företagande, och forskningsfältets utveckling, både i Sverige och internationellt. I översikten redogörs för drivkrafterna bakom invandrades företagande och vad som karakteriserar utlandsfödda företagare vad gäller utbildning, finansiering, överlevnad, sysselsättning och branschfördelning.

Kunskapsöversikten är skriven av Martin Klinthäll, Zoran Slavnić och Susanne Urban, forskare vid Linköpings universitet, samt Craig Mitchell och Tobias Schölin, forskare vid Lunds universitet.

Delegationen för migrationsstudier - Delmi - är en oberoende kommitté som initierar studier och förmedlar forskningsresultat som underlag till framtida migrationspolitiska beslut och för att bidra till samhällsdebatten.



STATENS OFFENTLIGA  
UTREDNINGAR

Delegationen för  
Migrationsstudier  
Ju 2013:17