

Владан Д. Видицки<sup>1</sup>  
Универзитет у Новом Саду  
Филозофски факултет  
Одсек за социологију  
Нови Сад (Република Србија)

УДК 316.347  
005.32:331.556  
*Прејледни научни рад*  
Примљен 16/05/2020  
Измењен 12/06/2020  
Прихваћен 12/06/2020  
doi: [10.5937/socpreg54-26604](https://doi.org/10.5937/socpreg54-26604)

## КЛАСИЧНИ ПРИСТУПИ И САВРЕМЕНИ ТЕОРИЈСКИ МОДЕЛИ ОБЈАШЊЕЊА ЕТНИЧКОГ ПРЕДУЗЕТНИШТВА

Сажетак: Предмет овог рада је приказ и критичка анализа основних теорија етничког предузетништва насталих у оквиру социологије. Први део рада односиће се на првобитне теорије етничког предузетништва које су у раду означене као класични теоријски приступи, док ће други део рада бити посвећен савременим моделима објашњења етничког предузетништва. Чинило се оправданим изабрати у првом случају израз теоријски приступи због тога што је, у оквиру сваке од теорија, проблему приступано са једног специфичног становишта. С друге стране, термин модел је употребљен због чињенице да сваки од њих инкорпорира све теорије које су до тада настале и интегрише их у објашњењу процеса етничког предузетништва.

Кључне речи: етничко предузетништво, етнички ресурси, миграције

Проучавање односа између етничитета и предузетништва је интердисциплинарни проблем, на шта указује дисциплинарни плурализам истраживања у овој области (Robertson and Grant, 2016; Brettell and Alstatt, 2007; Schuetze and Antecol, 2006; Portes et al., 2002; Schinnar and Nayir, 2018). Ипак, посебно се истичу доприноси социологије због чега се неретко сматра да је етничко предузетништво социолошки феномен, као и да ову појаву најадекватније могу да објасне социолози. Због тога је циљ овог рада приказ основних теорија етничког предузетништва које су настале у социологији, чиме су занемарени доприноси других наука. Ово ограничење је прихватљиво само стога што су социолошки доприноси предмет овог рада. Међутим, свака друга, посебно емпиријска анализа овог феномена мора узети у обзир и доприносе других научних дисциплина.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> vladan.vidicki@gmail.com

<sup>2</sup> За преглед економских теорија које су допринеле разумевању етничког предузетништва в. (Aronson, 1991).

## Класични теоријски приступи етничком предузетништву

Најраније социолошке теорије које су настојале да укажу на однос између етничитета и предузетништва су културалистичка теорија, теорија недостатака, теорија етничких енклава и теза о блокираној покретљивости. У зависности од тога којим се моделом објашњења служе, све се могу класификовати у један од два теоријска приступа – културалистички и структуралистички. Поред поменутих, међу ране теорије спада и теорија посредничке мањине,<sup>3</sup> која представља покушај да се премосте ова два приступа. Због тога што се налазе у основи савремених теоријских модела о којима ће касније бити речи, наведени приступи могу да се означе као класични приступи.

### Културалистички приступ

Проучавање имигрантског предузетништва у социологији започето је, пре свега, унутар немачке традиције економске социологије (нем. *Wirtschaftssoziologie*) као не-намеравана последица проучавања капитализма.<sup>4</sup> Како би открили порекло капитализма, припадници ове традиције, попут Макса Вебера (Weber, 2005) и Вернера Зомбарта (Sombart, 2001), усмерили су пажњу на повезаност између социо-културних карактеристика одређене друштвене групе, окупљене на етничкој или религијској основи, и њеног економског успеха. Ови доприноси представљају основу за културалистичку теорију имигрантског предузетништва, која представља најстарије теоријско објашњење ове појаве.

Према културалистичкој теорији, предузетнички успех имиграната објашњава се специфичним карактеристикама културе етничке групе којој они припадају. То значи да одређени елементи културе, најчешће укореењени у традицији, подстичу или усмеравају припаднике етничке групе ка понашању које може да се окарактерише као предузетничко. Углавном се наводи како такве елементе чине културне вредности попут посвећености послу, штедљивости у свакодневном животу, спремности на преузимање ризика, унутаргрупне солидарности и лојалности, вредновања заједнице и сл. (Masurel et al., 2004, p. 79). Етничка култура са својим специфичним вредностима на овај начин обезбеђује значајне етничке ресурсе који охрабрују и олакшавају предузетничко понашање. Интересантно је да чланови етничких група најчешће постану свесни предности које њихова култура може да им понуди тек након доласка у ново окружење.

<sup>3</sup> У оригиналу енг. *middleman minority theory*.

<sup>4</sup> Немачка традиција економске социологије (нем. *Wirtschaftssoziologie*) је настала као покушај да се превазиђе раскорак између сукобљених страна нем. *Methodenstreit*-а, односно „битке за метод“, у којој су учествовали економисти који су заступали маргиналистичку теорију и припадници аустријске школе економије. Другим речима, традиција *Wirtschaftssoziologie* је требало да послужи као мост између теоријски и историјски оријентисаних економиста, тако што ће подразумевати и стварање аналитичких теорија и историјско истраживање. Поред Вебера и Зомбарта, овој традицији припадају и Карл Бухер (Karl Bücher), Георг Зимел (Georg Simmel) и Јозеф Шумпетер (Joseph Schumpeter) и др. (Swedberg, 1991).

Теорије које припадају културалистичком приступу могу да се поделе у две групе. У прву спадају ортодоксне културалистичке теорије, а оне почивају на уверењу да је пословни успех одређене имигрантске групе у директној вези са вредностима њихове културе. Реч је о претпоставци да је усвајање особина и вредности које доприносе предузетничком понашању у одређеним етничким групама укорено у сам процес социјализације (Yoo, 2013, p. 23). Након примарне социјализације, процес подстицања оваквог понашања може бити потпомогнут институционалним системом и животним стиливима тих група.<sup>5</sup> Ортодоксне теорије истичу употребу етничких ресурса, попут одређених етничких институција и организација, солидарности и сл., као и класних ресурса, попут људског капитала, начина производње, новца потребног за улагање и сл., као најважнијих фактора у предузетништву имиграната (Yoo, 2013, p. 24).

Другу групу чине реактивне културалистичке теорије, у којима се настанак културних карактеристика које промовишу предузетничке активности везује за процес адаптације имиграната у ново друштво. Према овим теоријама, поменуте културне карактеристике настају као облик адаптације на оскудне могућности у новом друштвеном контексту (Yoo, 2013, p. 26). Другим речима, за разлику од ортодоксних теорија које претпостављају да специфичне културне карактеристике представљају основу за предузетничко понашање, реактивне теорије говоре о предузетништву као о одговору одређених култура на ново друштвено-економско окружење. У том смислу, може се рећи да прве посматрају етницитет као предност, а друге као недостатак или хедникеп етничке групе.

Истраживачи су културалистичким теоријама замерали претерани фокус на културне карактеристике етничке групе приликом објашњења пословне предузимљивости њихових чланова. Другим речима, културалистички приступи су критиковани због тога што су, услед претераног истицања културних карактеристика групе, потпуно занемарили неке друге факторе који могу бити од значаја (Volery, 2007, p. 33). Такви фактори су они који долазе из друштва окружује које етничку групу и они се углавном односе на могућности самозапошљавања које се имигрантима у њему пружају. Теорије које су покушале да надоместе недостатак културалистичких објашњења, формирале су потпуно нови приступ имигрантском предузетништву који се назива структуралистички приступ.

### Структуралистички приступи

Структуралистичке приступе чине теорије које почивају на претпоставци да спољашње окружење имиграната игра одлучујућу улогу у њиховом потенцијалном предузетничком понашању. Под спољашњим окружењем мисли се, пре свега, на друштвену структуру и на могућности и ограничења која она може да постави пред имигранте приликом процеса њихове интеграције у нови друштвено-економски амбијент.

Теорије у оквиру овог приступа наводе како структурне карактеристике друштва најчешће ограничавају пословне активности имиграната, што њих усмерава ка самозапослењу као облику превладавања постојећих препрека (Fregetto, 2004, p. 260).

---

<sup>5</sup> Веберова теорија из Протестантске етике (Weber, 2005) представља типичан пример ортодоксне културалистичке теорије.

Теза о блокираној покретљивости је основа на којој почивају објашњења која разлоге предузетничког понашања имиграната налазе у институционалној и друштвеној дискриминацији.

Најпознатије објашњење у оквиру структуралистичког приступа понудила је теорија недостатака која почива на претпоставци да већина имиграната поседује неке отежавајуће околности или недостатке који им сметају након доласка у ново друштво, али који истовремено управљају њиховим понашањем.<sup>6</sup> На пример, недостатак људског капитала је препрека имигрантима у проналаску посла због тога што не познају језик, немају пословно искуства, не поседују одређене вештине или потребан ниво образовања и др. (Fregetto, 2004, p. 257).<sup>7</sup> Поред људског капитала, на друштвену покретљивост може да утиче и друштвена (не)моћ, као и дискриминација етничке групе од стране друштва домаћина.

Институционални облик дискриминације је најочљивији на тржишту рада. Само тржиште може да постави високе улазне баријере које се најчешће огледају у захтевима за формалним образовањем, одличним познавањем језика, поседовањем одређених докумената и сл.<sup>8</sup> Такође, политике великог броја држава према имигрантима онемогућавају легалне облике запослења у првих неколико година боравка када су недостаци највећи. С друге стране, неинституционални облици дискриминације препознају се у ситуацијама када „староседеоци” показују одређени степен дискриминације према етничкој групи којој мигрант припада, што може да доведе до социјалног искључивања те етничке групе како из друштвеног, тако и из економског живота заједнице (Masurel et al., 2004, p. 79). У том смислу, етничка дискриминација ствара културну баријеру која делује као структурална сила која блокира приступ отвореном тржишту, те практично „гура” мигранте у предузетништво.

Етничке групе које су мета било ког облика дискриминације углавном пате од хроничне незапослености која их усмерава или ка промени, односно прилагођавању друштву које их је примило, или ка samozапослењу (Light, 1979, p. 35).<sup>9</sup> Поред тога, одређени део припадника етничке групе може да се окрене и ка неким неформалним облицима запослења, који су најчешће у домену сиве или црне економије (Volery, 2007, pp. 32–33). Дакле, из угла теорије недостатака предузетничко понашање се посматра као одговор на маргинализован друштвени положај етничке групе којој

<sup>6</sup> Теорија недостатака (енг. *disadvantage theory*) може да се преведе и као теорија отежавајућих околности.

<sup>7</sup> Понекад имигранти могу да имају одређени степен образовања који је неопходан, али он може бити у новом друштву непризнат (Fregetto, 2004, p. 253).

<sup>8</sup> Под улазним баријерама у економској науци се подразумевају препреке које отежавају предузећима да уђу на одређено тржиште. Баријере могу да настану природно због карактеристика самог тржишта или могу да буду наметнуте од стране фирми које већ послују на тржишту, као и од стране државе (Bondarenko, 2019).

<sup>9</sup> Када је у питању етницитет, а поготово „раса”, промена је понекад немогућа. Неке физичке карактеристике, попут дужине косе, браде, пирсинга и сл., могуће је променити и на тај начин постати прихватљив послодавцима. Међутим, када је у питању боја коже, нагласак или религијско понашање, тада је „проблем” већ компликованији, ако не и нерешив. Лајт наводи како је још Вебер указао на склоност ка samozапослењу оних који се суочавају са религијском дискриминацијом на тржишту рада (Light, 1979, p. 35).

предузетник припада, чиме се нагласак ставља на структуралне елементе друштва као на пресудне (Dana, 1997, p. 58).

Теорије које су настале у оквиру структуралистичког приступа пате од занемаривања културних карактеристика етничке групе, док претерано наглашавају утицај друштвених фактора. Као мост између ова два екстрема настала је теорија посредничких мањина, која је на одређен начин узела у разматрање и културне и структуралне факторе.

### Теорија посредничке мањине

Термин посредничке мањине сковао је Хуберт Блејлок (Hubert Blalock) у познатој студији *Ка теорији о односима мањинских група* (Blalock, 1967).<sup>10</sup> Под посредничким мањинама подразумевају се предузетничке етничке групе које заузимају средишњи положај у одређеном друштву и обављају функцију медијације између доминантне групе и других мањинских субординисаних група (Karen and Saenz, 2008, p. 147). Иако је Блејлок сковао термин, потпуна разрада идеје о етничким групама које играју посредничку улогу догодила се у раду Едне Бонасич (Edna Bonacich) под називом „Теорија посредничке мањине” (Bonacich, 1973).

У поменутом раду Бонасич наводи да основно питање од којег треба поћи приликом анализе посредничких мањина гласи: због чега неке етничке групе имиграната постају посредничке мањине, а неке друге не? Један од разлога који треба узети у обзир јесте култура друштва из којег долазе имигранти. Одређене културе утичу на то да поједине групе буду предиспониране за заузимање посредничких положаја. Други разлог може да се тражи у блокираном приступу неким другим, најчешће вишим положајима у друштвеној хијерархији (Karen and Saenz, 2008). Међутим, Бонасич наводи да поред ових постоји још један разлог који је од пресудног значаја, а то је статус привременог боравка који карактерише све чланове посредничких мањина.<sup>11</sup> То значи да имигранти немају, барем не у почетку, намеру да се настане у друштву у које су имигрирали. Другим речима, они желе и планирају да се у једном моменту врате у земљу свог порекла (Bonacich, 1973, p. 584).<sup>12</sup>

Статус привременог боравка је најзначајнији предуслов за настанак посредничке мањине, због тога што он ствара читав низ економских и социјалних последица подстицајних за ову појаву. Економске последице резултирају из спремности на прековремени рад, оријентације ка штедњи, као и ка занимањима која су лако (територијално) преносива, за која нису потребна велика улагања и која обезбеђују акумулацију капитала у кратком року (Bonacich, 1973, p. 585). С друге стране, социјалне последице огледају се у високој стопи солидарности међу члановима етничке групе,

---

<sup>10</sup> Термин који је Блејлок употребио је енг. *middleman minorities*, што би на српски језик могло да се преведе као посредничке мањине.

<sup>11</sup> Бонасич у свом раду користи израз енг. *sojourners* који није могуће прецизно превести код нас. Под тим термином она подразумева појединце који тренутно бораве у одређеној земљи, а код којих постоји намера повратка у земљу порекла. Термин *sojourners* је изведена од енглеске речи *sojourn* која се на српски језик преводи као боравак.

<sup>12</sup> Иако неке етничке групе, попут Јевреја у САД, немају намеру да се врате у земљу свог порекла, за њих је карактеристична велика везаност за „домовину предака” (Bonacich, 1973, p. 585).

етничкој ендогамији, просторној сегрегацији и често високом степену организације заједнице која се опире асимилацији.<sup>13</sup> Све ово, сматра Бонасич, проистиче из њихове оријентације ка (повратку својој) домовини.

Групна солидарност коју имигранти развијају игра важну улогу у економском положају чланова посредничких група. Повлашћен економски третман добија се на основу породичних и етничких веза, регионалне припадности, дијалекта и вероисповести – „примордијална крвна веза обезбеђује основу за поверење... Солидарност се уноси у економске послове на два начина: она игра улогу у ефикасној дистрибуцији ресурса и помаже у контроли унутрашње конкуренције” (Bonacich, 1973, p. 586). Због статуса привременог боравка и јаким унутаргрупних веза, посредничке мањине развијају конкурентну предност. Цена рада се минимизира због тога што се ослањају на чланове породице и на своју етничку групу која је спремна да ради велики број сати за мало новца. Ови услови допуштају посредничким мањинама да успоставе доминантан економски положај.

Бонасич разматра и будућност посредничких мањина, односно она објашњава шта се дешава са намером имиграната да се врате у земљу порекла, која стоји у основи статуса привременог боравка. Један део имиграната на крају оствари овај циљ, уштеди довољно новца и врати се у своју домовину. Други део се ипак никада не врати и у том случају останак у земљи може да поприми два облика.<sup>14</sup> У првом, мигранти потпуно одбацују идеју о повратку у домовину и трајно се настањују. То најчешће подразумева постепену социјалну и економску интеграцију у друштво домаћина, да би на крају посредничка мањина потпуно нестала. Други облик подразумева да мигранти не одбаце у потпуности жељу за повратком, већ да она остане као циљ који поприма карактеристике мита (Bonacich, 1973, p. 593).

Теорија посредничке мањине претрпела је критике које се, пре свега, тичу претераног нагласка на рационалности друштва „домаћина” приликом заузимања непријатељског става према посредничкој мањини. За разлику од Бонасич, неки аутори (нпр. Stryker, 1974, p. 282) сматрају да је политичка конфигурација која влада у друштву значајан фактор који може да утиче на то да ли ће се развити антагонизам према посредничким мањинама. Такође, истраживања су показала да статус привременог боравка није значајна варијабла када је реч о предузетничким активностима миграната (Aldrich, 1980), као и да ови мигранти чешће остају да раде за другог власника него што се одлучују да започну сопствени посао (Ward, 1984). Другим речима, теорија посредничке мањине се критикује због тога што је пренагласила статус привременог боравка и зато што није узела у разматрање ризик од покретања сопственог посла, који је за имигранте често превелик (Waldinger et al., 1990, p. 43).

<sup>13</sup> Висок степен солидарности међу члановима посредничке мањине често утиче на то да их чланови друштва домаћина перципирају као клански организовану групу која се „не меша” са осталима, сматра да је супериорнија и труди се да остане другачија (Bonacich, 1973, p. 591). Због тога може да дође до различитих сукоба, углавном економске природе, између посредничких мањина и друштва у којем бораве.

<sup>14</sup> Разлози за останак могу да потичу из два извора. У првом случају, политичка ситуација у земљи порекла је неповољна и имигранти практично не могу да се врате иако то желе. У другом случају, велики пословни успех који мигранти остваре у земљи у којој бораве одвраћа их од идеје да се врате у земљу порекла (Bonacich, 1973).

## Савремени модели објашњења етничког предузетништва

Претходне теорије, које су означене као класичне, превазиђене су због тога што је свака од њих свој фокус усмеравала ка једној страни ове појаве. Због тога је у каснијем проучавању етничког предузетништва дошло до развоја два теоријска модела која су покушала да инкорпорирају елементе свих дотадашњих теорија (Volery, 2007, p. 34).

### Интерактивни модел

Објашњење етничког предузетништва, које је у литератури познато под називом интерактивни модел, понудио је амерички социолог Роџер Волдингер (Rodger Waldinger) са својим сарадницима. Приликом објашњења настанка етничког предузећа, интерактивни модел узима у обзир две димензије – структуру прилика и карактеристике етничких група (Waldinger et al., p. 21). Структуру прилика чине институционалне (формалне) карактеристике друштвено-економског окружења у којем функционишу имигрантске групе. Реч је, пре свега, о (1) условима на тржишту добара и услуга, (2) условима на тржишту рада, (3) могућностима за остваривање власништва и (4) правно-институционалном оквиру државе (Volery, 2007, p. 34).<sup>15</sup>

Услови на тржишту могу да се окарактеришу као добри уколико постоји велика потражња за производима и услугама које предузеће намерава да понуди, а да су притом улазне баријере на циљано тржиште ниске. Због тога, најчешће у почетку, имигранти налазе своју тржишну нишу у производима и услугама који имају национални предзнак земље порекла. Реч је о тзв. етничким добрима која у одређеном смислу представљају врсту егзотичног производа за којим постоји ограничено, али релативно поуздано интересовање у оквирима друштва у које су имигрирали.<sup>16</sup> Ова стратегија настаје у условима великих социо-културних разлика између етничке групе и друштва домаћина, које доводе до потребе за производима и услугама, попут прехранбених, културних производа и сл., које пружа дата етничка група (Waldinger et al., 1990, p. 23). За разлику од овог начина изласка на тржиште, имигрантима је у отвореним тржиштима најчешће блокиран приступ високим улазним баријерама у погледу економског и/или људског капитала (Volery, 2007, p. 34). Локални предузетници окупирају отворено тржиште, тако да имигрантима и у оквиру њих остају нише које настају на оним тржиштима која су недовољно снабдевена или напуштена,

---

<sup>15</sup> У оригиналној литератури се користи енглеска синтагма *access to ownership*, која у дословном преводу на српски језик значи приступ власништву. Међутим, она је у овом раду преведена као могућност за остваривање власништва.

<sup>16</sup> У контексту имигрантског предузетништва, под нишама се мисли на концентрисаност миграната унутар ограниченог броја занимања или делатности (Waldinger, 1994). Тржишта добара и услуга које нуди нека етничка група називају се још егзотичним тржиштима. У њима се нуде производи или услуге које су егзотичне домицилном друштву, нпр. индијска храна у западним друштвима.

са малом економијом обима, тржишта која су нестабилна или неизвесна, или већ поменута тржишта етничких добара и услуга (Waldinger et al., 1990, p. 25–27).<sup>17</sup>

Када је реч о приступу власништву, односно могућностима имиграната да остваре неки облик власништва, оно зависи од два фактора. Први је број слободних послова у одређеној делатности, односно број предузећа које воде домаћи предузетници. Имигранти углавном улазе у области где постоји недовољан број предузећа на тржишту, из којих се домаћи предузетници повлаче, или у области нових индустрија где постоји шанса за samozапослење. Други фактор који утиче на могућност остваривања власничког права јесте званична државна политика према имигрантима, која обухвата сет политика које се односе на услове уласка у земљу и боравак, могућност и начин отварања и вођења предузећа и сл. Међу државама постоје значајне разлике у политици према мигрантима, што битно утиче на одлуке имиграната да започну сопствени посао (Waldinger et al., 1990).

Наведене структуре прилика, у садејству са етничким ресурсима, потенцијално могу да доведу до успеха једног етничког предузећа. Етничитет се у контексту етничких послова, а у оквиру интерактивног модела, одређује као „скуп веза и регуларних образаца интеракције међу људима који деле заједничко порекло или миграционо искуство” (Waldinger et al., 1990, p. 33). Скуп етничких веза представља погодан извор вредних и ретких ресурса који недостају имигрантима, а које они не могу да добију из неких других неетничких ресурса, најчешће због блокираног приступа. Имигранти се ослањају на етничке мреже још у премиграционој фази, током процеса прикупљања информација о планираној дестинацији, могућностима за запошљавање, становању и сл.<sup>18</sup> Након доласка, они помоћ и информације о могућностима за запошљавање траже и од припадника своје етничке групе (Waldinger et. al, 1990).<sup>19</sup>

<sup>17</sup> Због високих улазних баријера или блокираног приступа, имигранти често своје пословне активности усмеравају и ка неформалном сектору економије (Kloosterman et al., 1998). Алехандро Портес (Alejandro Portes) и Саскија Сасен (Saskia Sassen) су указали на везу између обима неформалне економије и раста имиграције, наводећи да имигрантске групе пружају радну снагу потребну за ове активности, као и простор у оквиру којег ће се оне развијати. Поред тога, имигрантске групе их веома често и иницирају, захваљујући предузетничким аспирацијама њихових чланова (Portes and Sassen, 1987, p. 48).

<sup>18</sup> Због информација о смештају и пословима, које струје етничким мрежама, догађа се већа концентрација имиграната одређене етничке припадности у оквиру конкретних занимања и насеља. Волдингер и сарадници наводе како на овај начин настаје „просторно-професионални гето” (Waldinger et al., 1990: 35).

<sup>19</sup> Први посао углавном пронађу у неком постојећем етничком предузећу, чије пословно окружење им у тој фази и највише одговара. Објашњење разлога због којег имигранти настоје да у почетној фази раде у неком етничком предузећу ослања се на теорију недостатака, односно на претпоставку да су недостаци које имигранти имају највећи при самом доласку у одређено друштво. Због тога не чуди што у већини случајева пристају на услове за рад који се налазе испод просека у датом друштву. Етничко, односно имигрантско предузеће је „место на којем се не води много рачуна о сатници, на којем се плата исплаћује ‚на руке’ или ‚испод стола’, и у којем се машине користе и за личну употребу” (Waldinger et al., 1990, p. 39).

У постмиграционој фази, етничке мреже остају важни проводници информација, али се тада информације тичу дозвола, закона, слободних локала, неких ствари око самог управљања предузећем и око пословних партнера који су поуздани (V. Moret, 2015).

Поред информација, етничке мреже пружају имигрантима и поверење које је веома важно за њихове економске активности. Поверење у своју етничку групу утиче на склоност имиграната да етничка припадност буде један од најзначајнијих фактора приликом избора пословног партнера, било да је реч о снабдевачима, добављачима, радницима у предузећу и сл. (Yoo, 2013). Волдингер наводи како су трансакцијски трошкови нижи у предузећима у којима постоји основа за поверење. Уз поверење, јаке етничке мреже обезбеђују и друштвену контролу која је од пресудног значаја за пружање финансијских позајмица члановима етничке групе (Waldinger, 1993).

Етнички ресурси добијени из етничких мрежа представљају, заправо, врсту социјалног капитала коју Алехандро Портес дефинише као ресурсе добијене на основу веза које надилазе породичне оквири.<sup>20</sup> Овај теоретичар посматра социјални капитал као „очекивања у вези са делањем у оквиру заједнице, која утичу на економске циљеве и понашање чланова у складу са тим циљевима, чак иако та очекивања нису оријентисана ка економској сфери” (Portes and Sensenbrenner, 1993, p. 1323). Под очекивањима заједнице мисли се на присвајање вредности, реципроцитет у трансакцијама, ограничену солидарност и обавезујуће поверење.<sup>21</sup>

Када се све наведено узме у обзир, интерактивни модел претпоставља да структура прилика, у оквиру које етнички посао функционише у садејству са специфичним карактеристикама етничке групе (традиција, култура и мрежа односа), утиче на стратегију коју ће етнички предузетници применити (Volery, 2004, p. 34). Етничке стратегије практично настају из „адаптација етничких предузетника на ресурсе који су им доступни”, док се темеље на карактеристикама које њихова група поседује (Waldinger et al., 1990, p. 46). Волдингер и сарадници закључују своју теорију идентификавањем неколико проблема са којима се суочавају етнички предузетници приликом покретања и вођења предузећа: (1) прикупљање информација потребних за оснивање и опстанак предузећа, (2) прикупљање капитала који је потребан за започињање или за проширење посла, (3) стицање вештина које су потребне за вођење предузећа, (4) регрутовање и управљање ефикасним, поштеним и јефтним радницима, (5) одржавање односа са клијентима и снабдевачима, (6) преживљавање велике конкуренције и (7) заштита сопствене групе од политичких напада. Када је реч о борби са конкуренцијом, што је посебно важан проблем, постоји неколико начина решавања исте – (1) самоексплоатација, (2) проширење посла (корак уназад или корак унапред у ланцу производње) или отварање више продавница,

---

<sup>20</sup> Портес прави разлику између три поимања социјалног капитала. Прво форсира социјални капитал као извор друштвене контроле, друго као извор погодности добијених из породичних веза и треће као извор ресурса који долазе из веза које нису породичне (Portes A., 1998).

<sup>21</sup> У овом раду се неће детаљно разматрати све карактеристике социјалног капитала, због тога што је предмет рада ограничен на теоријски приказ доминантних теорија етничког предузетништва. Више о социјалном капиталу у контексту предузетништва имигрантских група види Portes and Sensenbrenner, 1993.

(3) финансирање или подржавање етничких трговачких удружења и (4) успостављање савезништва преко брачних веза (Waldinger et al., 1990).

Интерактивни модел је доживео велику популарност међу истраживачима који се баве етничким предузетништвом, иако је претрпео и значајне критике. Бонасич наводи да је перспектива коју нуди овај модел „прокапиталистичка”, што поткрепљује тврдњом да се објашњење процеса етничког предузетништва представља као резултат сила на страни понуде, тачније карактеристика етничке групе, као и сила које делују на страни тражње, мислећи притом на структуру прилика (Bonacich, 1993, p. 686). На тај начин се занемарује шири (политички) институционални оквир који, према њеном мишљењу, може да креира ситуацију у којој имигрантима не преостаје неки други облик интеграције на тржиште рада осим самозапослења (Nestorowicz, 2012, p. 48). Поред овога, неки истраживачи (нпр. Pütz, 2003) замерају интерактивном моделу и претерани фокус на структуралне факторе, због чега овај модел није у стању да објасни зашто предузетници различито реагују на исту структуру прилика.<sup>22</sup> Поред тога, Волдингер и сарадници критикују и начин на који се разумеју етнички ресурси. Наводи се како су занемарене две кључне ствари које су битне када су у питању ресурси: (1) чињеница да заједнице имиграната нису хомогене, и (2) да чланови имигрантских група могу да имају другачије етничко порекло, односно да долазе из различитих друштава, што онда може да утиче на њихову међусобну различитост у погледу културе и традиције (Nestorowicz, 2012, p. 48).

#### Модел комбиноване укореењености

Модел комбиноване укореењености представља још један интерактивни приступ у објашњењу имигрантског предузетништва, који фокусира однос између имигрантских предузетника, с једне, и структуре прилика на различитим нивоима анализе, с друге стране. Овај модел настао је као покушај да се понуди теоријска подлога за проучавање разлика у заступљености имигрантског предузетништва међу различитим државама (Vinogradov, 2008, p. 57).

Сам појам укореењености није нов у проучавању имигрантског предузетништва.<sup>23</sup> Истраживачи су укореењеност углавном користили како би указали на неке социјалне карактеристике етничке групе, које имигрантима служе за експлоатацију

<sup>22</sup> Овај проблем могао би да се реши уколико би аналитички оквир интерактивног модела био појачан теоријама које би фокусирале циљеве и стратегије актера оријентисаних ка акцији. Он је даље разрађен у моделу који спаја интерактивни модел са предузетничким процесом (види у Volery, 2007).

<sup>23</sup> Појам укореењености је са појавом нове економске социологије осамдесетих година 20. века постао веома значајан приликом објашњења различитих типова економских појава, те се од тада често користио и у истраживањима фокусираним на област предузетништва. Иако потиче од Карла Полањија (Karl Polanyi), појам укореењености у (нову) економску социологију уводи Марк Грановетер (Mark Granovetter) (види Vidicki, 2016). Према Грановетеру, укореењеност подразумева да на економско делање појединаца, као и на веће економске обрасце попут економских институција, детерминисања цена на тржишту и сл., утичу мреже друштвених односа (Granovetter, 1985).

неопходних ресурса приликом оснивања и држања одређеног предузећа. Другим речима, укореењеност у мигрантске социјалне мреже посматрана је као значајан извор ресурса на које се имигранти ослањају приликом започињања одређеног посла. На овај начин, истраживачи су на укореењеност гледали из перспективе понуде, као на значајан фактор у објашњењу разлика у склоности ка предузетништву различитих етничких група (Kloosterman and Rath, 2001, p. 2). Међутим, овакво схватање укореењености је једнострано због тога што потпуно игнорише перспективу тражње, односно шири социо-економски и институционални контекст у који су, такође, имигранти на неки начин укореењени. Због тога одређени теоретичари (Kloosterman et al., 1999) уводе нови концепт који називају комбинована укореењености.<sup>24</sup>

Заговорници модела комбиноване укореењености наводе како је приликом објашњења имигрантског предузетништва важно „разумети социо-економски положај имиграната предузетника посредством разматрања не само њихове конкретне укореењености у имигрантске социјалне мреже, већ и њихове много апстрактније укореењености у социо-економско и политичко институционално окружење земље у коју су се населили” (Kloosterman and Rath, 2001, p. 2). То значи да, на пример, пораст имигрантског предузетништва у неком делу града или целом граду, држави или пак економском сектору, може да се лоцира на пресеку промена социо-културних оквира, с једне стране, и трансформација урбаних економија и институционалног оквира, с друге (Kloosterman et al., 1999, p. 7).<sup>25</sup>

Велику улогу и у моделу комбиноване укореењености има структура прилика. Из перспективе тражње, структура прилика је битна због тога што и на овој страни морају да постоје прилике које су приступачне, а онда и перципиране и искоришћене од стране будућих предузетника (Kloosterman and Rath, 2001, p. 2). Облик структуре прилика диктирају нише којима имигранти имају приступ. Институције, попут система социјалне заштите, организација тржишта, правила и регулације, утичу на структуру прилика. Сами предузетници „не одговарају само на статичне структуре прилика, него су у могућности да их мењају и обликују кроз иновативно понашање и тиме стварају могућности које до тада нису постојале” (Kloosterman and Rath, 2001, p. 4).

Тржиште је централно за разумевање структуре прилика. Потенцијални предузетници проналазе и стварају прилике управо на тржиштима, те је због тога стање на тржишту веома битно. Примера ради, ако због свеприсутне економије обима на тржишту успевају само велике компаније, шансе за нове предузетнике су веома мале. Како би започели посао, предузетницима би био потребан приступ значајним количинама новца и другим ресурсима, као што је радна снага и сл.<sup>26</sup> Иако нам делује

---

<sup>24</sup> Енг. *mixed embeddedness*.

<sup>25</sup> Резултати истраживања, које су спровели Разин и Лајт, показали су да се ефекти које на етничко предузетништво има интеракција између простора и етничитета огледају у степену samozапослења, односно да постоје просторне варијације када је реч о степену samozапослења одређених етничких група (Razin and Light, 1998, p. 356). То значи да утицај економског окружења на етничко предузетништво не зависи само од локалне економске структуре, већ да важну улогу имају и особине локалне имигрантске заједнице, као што је локација етничких мрежа и сл.

<sup>26</sup> У напредним економијама се чинило да ће нови облици производње потпуно истиснути samozапослење на маргине. Међутим, samozапослење је доживело своју експанзију у

да су тржишта напредних економија мање-више слична, то не значи да су структуре прилика исте у различитим регионима или градовима у истој држави. Тржишта, а самим тим и структуре прилика, су несумњиво друштвени феномени и због тога су укоренењени у шире друштвене контексте, који могу да се разликују у зависности од временске и просторне димензије (Kloosterman and Rath, 2001, p. 6).<sup>27</sup>

Две димензије структуре прилика су од посебног значаја за разумевање процеса „уметања” и друштвене покретљивости имиграната предузетника. Прва димензија односи се на приступачност самог тржишта, а друга обухвата потенцијал за његов раст (Kloosterman and Rath, 2001, p. 6).

Модел комбиноване укоренењениости разматра утицај различитих скупова фактора који обликују и структуре прилика на три нивоа – националном, регионалном или урбаном, и локалном или кварталском нивоу. Уколико се врши поређење имиграната у истом граду, али у два различита кварта, тада није потребно узети у обзир и градски и национални ниво анализе, због тога што се претпоставља да он има исте карактеристике. Међутим, ако поредимо имигранте предузетнике у различитим локалним срединама различитих држава, онда би требало узети у обзир сва три нивоа, јер се претпоставља да је приступачност и потенцијал за раст тржишта под утицајем сила сва три нивоа и да су те силе различите (Kloosterman and Rath, 2001, p. 6).

Када је реч о националном нивоу, потребно је разматрати законе, правила и регулације које националне институције прописују, а које пружају оквир за деловање предузетника.<sup>28</sup> Такође, на овом нивоу велику улогу има и национална култура, односно ставови друштва према предузетништву, одређеним занимањима или професијама уопште. Регионални или градски ниво је следећи који треба узети у обзир приликом објашњења имигрантског предузетништва. У оквиру њега, урбане и економске политике утичу на предузетнике тако што обликују тржишта и често подстичу оријентацију ка специфичним економским активностима.<sup>29</sup>

---

мануфактурном и услужном сектору. У напредним економијама и даље имамо доминацију неколико великих компанија, али мала предузећа такође функционишу у појединим делатностима. Неке нове околности довеле су до потребе за малим предузећима, попут фрагментације тржишта која је утицала на потрошачке преференције ка индивидуалистичким (нпр. мода) и специфичнијим производима (Kloosterman and Rath, 2001, p. 5).

<sup>27</sup> Дакле, предузетници се суочавају са различитим карактеристикама тржишта, у зависности од времена и простора. Уколико желимо да истражимо имигрантско предузетништво међу различитим државама, морамо упоређивати ове разлике у структури прилика и међу тржиштима у којима постоји потенцијал за отварање нових предузећа.

<sup>28</sup> Националне институције одређују, примера ради, минималну зараду, услове и правила која регулишу предузетништво за оне који нису грађани те земље. Такође, на овом нивоу се одређује и шта је оно што је подложно комодификацији, односно шта је утрживо.

<sup>29</sup> Процеси глобализације довели су до настанка „глобалног мозаика регионалних економија” (Scott, 1999), у којем је од пресудног значаја за преживљавање да региони поседују неку специфичност, односно да се фокусирају на активности које је другима теже да прекопирају. Урбани региони у напредним економијама постају и „дистинктивни социо-економски миљеи (нови индустријски дистрикти) са специфичном оријентацијом ка одређеним економским активностима” (Kloosterman and Rath, 2001, p. 8).

Трећи ниво анализе односи се на квартаве, односно одређене делове града, због тога што се приступ тржиштима и њихов потенцијал за раст могу међусобно разликовати. Другим речима, обрасци просторне дистрибуције унутар једног града у великој мери могу да утичу на структуру потрошачког тржишта, што је посебно значајно за анализу имигрантског предузетништва (Kloosterman and Rath, 2001).<sup>30</sup>

Концепт комбиноване укорееености је доживео значајне критике. У литератури се обично наводи како овај модел не објашњава ништа више од интерактивног модела (Peters, 2002). Поред тога, замера му се недостатак историјске перспективе у смислу да се модел не фокусира на темпорални аспект појаве. Другим речима, модел комбиноване укорееености не разматра развој предузетништва одређене етничке групе током времена. На крају, критика је упућена и самом концепту „комбинована укореееност”, који се сматра недовољно јасним и одређеним (Razin, 2002). Аутори овог модела су и сами признали да он захтева даљу разраду и елаборацију.

### Закључак

Теорије које су класификоване у класичне теоријске приступе оствариле су велики допринос, а и данас постоје заговорници културалистичког и структуралистичког приступа, као и теорије посредничке мањине. Многа истраживања своју теоријску основу и сада проналазе управо у овим теоријама (нпр. Aldrich, 1980; Basu and Altinay, 2002; Sahin et al., 2006). Међутим, то не значи да су ова објашњења довољна за разумевање етничког предузетништва. Она су превазиђена и критикована управо због тога што се служе једнофакторским објашњењима или се превише усмеравају ка једном аспекту ове комплексне појаве.

Када је реч о савременим моделима, они инкорпорирају претпоставке класичних приступа и њима додају нове скупове претпоставки, чиме се гради теоријски модел који настоји да разуме феномен у својој целости. Интерактивни модел и модел комбиноване укорееености су веома слични, јер се оба базирају на интерактивном односу између карактеристика етничке групе и структуре прилика, с тим што комбиновани модел структуру прилика посматра на три нивоа. Међутим, оба модела су у методолошком смислу остала на дескриптивном нивоу и сваком од њих недостаје даља разрада и емпиријска валидација.<sup>31</sup>

---

<sup>30</sup> Квартови су посебно значајни због тога што се у оквиру њих развијају социјалне мреже, које представљају извор социјалног капитала од велике важности за имигрантско предузетништво (Kloosterman and Rath, 2001, р. 9). На овом нивоу, концепт комбиноване укорееености посебно долази до изражаја због тога што истовремено указује на укореееност предузетника у социјалне мреже, с једне, и структуру тржишта у којем функционишу, с друге стране.

<sup>31</sup> Када је реч о емпиријској валидацији, постоје методолошка ограничења која се односе на тешкоће приликом операционализације варијабли, као и начина њиховог мерења (Fregetto, 2004). Због тога се приликом истраживања етничког предузетништва највише користе квалитативни методи, а посебно метод студије случаја и дубински интервју. Овај проблем би можда могао да се реши применом експлораторно-секвенцијалног комбинованог метода у којем би, након квалитативног истраживања, могао да се конструише инструмент за мерење значајних варијабли.

Етничко предузетништво остаје научно релевантан проблем, због тога што он добија на својој актуелности посебно данас у ери савремених миграција и знатно олакшане просторне мобилности. Етничка економија је значајна за државе које представљају дестинацију миграната, али поред тога посебну пажњу овом феномену би требало да посвете и оне државе које, услед својих специфичних социо-економских карактеристика, представљају емиграциона подручја. Због свега тога потребно је да социологија као наука систематизује своја знања о етничком предузетништву, као и да усаврши методолошке алате за његову анализу. Тиме би допринела како разумевању ове појаве, тако и демонстрацији свог апликативног карактера.

Vladan D. Vidicki<sup>1</sup>  
University of Novi Sad  
Faculty of Philosophy  
Department of Sociology  
Novi Sad (Serbia)

## CLASSICAL APPROACHES AND CONTEMPORARY THEORETICAL MODELS OF EXPLAINING ETHNIC ENTREPRENEURSHIP

*(Translation In Extenso)*

**Abstract:** The subject of this paper is a review and critical analysis of the basic sociological theories of ethnic entrepreneurship. The first part of the paper will refer to the original theories of ethnic entrepreneurship, classified as classical theoretical approaches, while the second part will be dedicated to contemporary theoretical models of ethnic entrepreneurship. In the first case, it seemed justified to choose the term theoretical approaches since within each of the theories the problem was approached from a specific point of view. On the other hand, the term “model” is used as each of them incorporates all the theories that have emerged so far and integrates them into explanatory models of the process of ethnic entrepreneurship.

**Keywords:** ethnic entrepreneurship, ethnic resources, migrations

Studying relations between ethnicity and entrepreneurship is an interdisciplinary problem, which is indicated by disciplinary pluralism of research in this field (Robertson and Grant, 2016; Brettell and Alstatt, 2007; Schuetze and Antecol, 2006; Portes et al., 2002; Schinnar and Nayir, 2018). Still, the contributions of sociology are particularly emphasized and that is why it is often considered that ethnic entrepreneurship is a sociological phenomenon, as well as that this phenomenon may be most adequately explained by sociologists. That is why this paper is aimed to review basic theories of ethnic entrepreneurship which were propounded in sociology, thus neglecting the contributions of other sciences. This limitation is acceptable only because sociological contributions are the subject of this paper. However, every second, particularly empirical, analysis of this phenomenon must also take into account the contributions of other scientific disciplines.<sup>2</sup>

---

<sup>1</sup> vladan.vidicki@gmail.com

<sup>2</sup> For the review of economic theories that have contributed to the understanding of ethnic entrepreneurship see (Aronson, 1991).

## Classical theoretical approaches to ethnic entrepreneurship

The earliest sociological theories which attempted to point to the relation between ethnicity and entrepreneurship are the cultural theory, the disadvantage theory, the theory of ethnic enclaves, and the thesis of blocked mobility. Depending on the explanation model they use, all of them can be classified into one of two theoretical approaches – cultural or structural. Apart from the above-mentioned ones, early theories also include the middleman minority theory<sup>3</sup> which represents an attempt to bridge these two approaches. Because they are in the basis of the contemporary theoretical models which will be discussed later, the above-mentioned approaches may be labelled as classical.

### Cultural approach

Studying immigrant entrepreneurship in sociology began, first of all, within the German tradition of economic sociology (German *Wirtschaftssoziologie*) as an unintended consequence of studying capitalism.<sup>4</sup> In order to discover the origin of capitalism, the representatives of this tradition, such as Max Weber (Weber, 2005) and Werner Sombart (Sombart, 2001), focused their attention to the relation between socio-cultural characteristics of a social group gathered on an ethnic or religious bases, and its economic success. These contributions constitute the basis of the cultural theory of immigrant entrepreneurship, which represents the oldest theoretical explanation of this phenomenon.

According to the cultural theory, the entrepreneurship success of immigrants is explained by specific characteristics of the culture of the ethnic group they belong to. It means that certain elements of culture, most often embedded in tradition, encourage or direct members of an ethnic group to behave in such a manner as to be characterized as entrepreneurial. It is primarily asserted that such elements consist of cultural values such as job commitment, thrift in everyday life, willingness to take risks, inter-group solidarity and loyalty, community evaluation etc. (Masarel et al., 2004, p. 79). Thus ethnic culture with its specific values ensures substantial ethnic resources which encourage and facilitate entrepreneurial behaviour. It is interesting that members of ethnic groups most frequently become aware of the advantages their culture may offer only after they arrive in a new environment.

The theories that belong to the cultural approach may be divided into two groups. The first group includes the orthodox cultural theories which are founded on the belief that the business success of an immigrant group is directly related to the values of their culture.

---

<sup>3</sup> Originally in English, *middleman minority theory*.

<sup>4</sup> The German tradition of economic sociology (German *Wirtschaftssoziologie*) emerged as an attempt to bridge the gap between the conflicting sides – German *Methodenstreit*, or “method dispute” which involved the economists advocating the marginal theory, and the representatives of the Austrian school of economics. In other words, the tradition of *Wirtschaftssoziologie* was intended to serve as a bridge between theoretically and historically oriented economists by implying the creation of analytical theories and historical research. Apart from Weber and Sombart, other representatives of this tradition are Karl Bücher, Georg Simmel, Joseph Schumpeter and others (Swedberg, 1991).

It is an assumption that the adoption of characteristics and values contributing to entrepreneurial behaviour in certain ethnic groups is embedded in the socialization process itself (Yoo, 2013, p. 23). After primary socialization, the process of encouraging such behaviour may be supported by the institutionalized system and life styles of those groups.<sup>5</sup> The orthodox theories emphasize the use of ethnic resources such as certain ethnic institutions and organizations, solidarity etc., as well as class resources, such as human capital, method of production, and money necessary for investments etc., as the most important factors in immigrant entrepreneurship (Yoo, 2013, p. 24).

The second group is made of reactive cultural theories, in which the emergence of cultural characteristics promoting entrepreneurial activities is related to the adaptation process of immigrants in a new society. According to these theories, the above-listed cultural characteristics emerge as a form of adaptation to scarce opportunities in a new social context (Yoo, 2013, p. 26). In other words, unlike the orthodox theories which assume that specific cultural characteristics constitute the basis of entrepreneurial behaviour, the reactive theories speak about entrepreneurship as a response of certain cultures to the new social-economic environment. In that respect, it may be said that the former see ethnicity as an advantage, while the latter see it as a disadvantage or a handicap of an ethnic group.

Researchers have criticized the cultural theories because of their excessive focus on the characteristics of an ethnic group in explaining business entrepreneurship of its members. In other words, the cultural approaches have been criticized because, due to the excessive emphasis on the cultural characteristics of a group, they completely neglected some other factors that might be of significance (Volery, 2007, p. 33). Such factors are those that come from the society surrounding an ethnic group and they mainly refer to self-employment opportunities offered to immigrants in it. The theories attempting to compensate for the lack of cultural explanations have formed an entirely new approach to immigrant entrepreneurship which is called a structural approach.

### Structural approaches

The structural approaches are made of the theories founded on the assumption that the external environment of immigrants plays the decisive role in their potential entrepreneurial behaviour. The external environment refers primarily to the social structure and the opportunities and limitations it may place before immigrants in the process of their integration in the new socio-economic ambience.

The theories within this approach state that structural characteristics of a society most often limit business activities of immigrants, which directs them to self-employment as a way of overcoming the existing obstacles (Fregetto, 2004, p. 260). The thesis of blocked mobility is the basis of the explanations which find reasons of entrepreneurial behaviour of immigrants in institutional and social discrimination.

The best-known explanation within the structural approach is provided by the disadvantage theory which relies on the assumption that the majority of immigrants have some aggravating circumstances or deficiencies that stand in the way after their arrival in a new

---

<sup>5</sup> Weber's theory from *The Protestant Ethic* (Weber, 2005) represents a typical example of the orthodox cultural theory.

society, but at the same time govern their behaviour.<sup>6</sup> For example, the lack of human capital is an obstacle to immigrants when looking for a job because they cannot speak a language, have no business experience, do not possess certain skills or the necessary degree of education etc. (Fregetto, 2004, p. 257).<sup>7</sup> Apart from human capital, social mobility may also be affected by social (lack of) power, as well as by discrimination of an ethnic group by the host society.

The institutional form of discrimination is most pronounced in the labour market. The market itself may place high entry barriers which are most frequently reflected in the requirements for formal education, excellent language knowledge, possession of certain documents etc.<sup>8</sup> Furthermore, the politics of a large number of countries towards immigrants prevent legal forms of employment in the first several years of their stay, when the disadvantages are the biggest. On the other hand, non-institutional forms of discrimination are recognized in the situations when “natives” show a certain degree of discrimination to the ethnic group a migrant belongs to, which may lead to social exclusion of that ethnic group both from social and economic life of the community (Masurel et al., 2004: 79). In that respect, ethnic discrimination creates a cultural barrier that acts as a structural force blocking access to the open market and practically “pushes” migrants into entrepreneurship.

Ethnic groups which are the target of any form of discrimination mostly suffer from chronic unemployment that directs them either towards change, i.e. adaptation to the society that received them, or towards self-employment (Light, 1979, p. 35).<sup>9</sup> In addition, a certain number of members of an ethnic group may also turn to some informal forms of employment which are most frequently in the domain of gray or black economy (Volery, 2007, pp. 32–33). Therefore, from the perspective of the disadvantage theory, entrepreneurial behaviour is seen as an answer to the marginalized social position of an ethnic group an entrepreneur belongs to, thus laying an emphasis on the structural elements of the society as being crucial (Dana, 1997, p. 58).

The theories emerging within the structural approach suffer from the neglect of cultural characteristics of an ethnic group, while excessively emphasizing the impact of social factors. As a bridge between these two extremes there is the middleman minority theory which in a certain manner considers both cultural and structural factors.

---

<sup>6</sup> The disadvantage theory can also be translated as the theory of aggravating circumstances.

<sup>7</sup> Immigrants may sometimes have a certain degree of education that is necessary, but it may be unrecognized in the new society (Fregetto, 2004, p. 253).

<sup>8</sup> Entry barriers in economic science refer to those obstacles that make it difficult for enterprises to enter a market. Barriers may appear in a natural way due to the characteristics of the market itself or may be imposed by the companies already operating in the market, as well as by the government (Bondarenko, 2019).

<sup>9</sup> When it comes to ethnicity, in particular to the “race”, the change is sometimes impossible. Some physical characteristics, such as hair or beard length, piercing etc. can be changed and in that way someone may become acceptable to employers. However, when it comes to the skin colour, accent or religious behaviour, the “problem” is more complicated and even insoluble. Light quotes that Weber already indicated the inclination towards self-employment of those facing religious discrimination in the labour market (Light, 1979, p. 35).

### Middleman minority theory

The term “middleman minorities” was coined Hubert Blalock in his famous study *Toward a Theory of Minority-Group Relations* (Blalock, 1967).<sup>10</sup> The term “middleman minorities” refers to entrepreneurial ethnic groups which take the central position in a society and perform the function of mediation between the dominant group and other subordinated minority groups (Karen and Saenz, 2008, p. 147). Although it was Blalock who coined the term, the whole idea of ethnic groups which play a mediation role was elaborated in the work by Edna Bonacich entitled *Middleman Minority Theory* (Bonacich, 1973).

In her work Bonacich states that the basic question from which to begin in analyzing middleman minorities is: Why do some ethnic groups of immigrants become middleman minorities and others do not? One of the reasons to take into account is the culture of the society immigrants come from. Certain cultures make some groups predisposed for assuming middleman positions. Another reason may be sought in blocked access to some other, most frequently higher positions in the social hierarchy (Karen and Saenz, 2008). However, Bonacich asserts that, besides these reasons, there is yet another one of crucial significance, and that is the status of temporary residence characterizing all members of middleman minorities.<sup>11</sup> It means that immigrants do not intend, at least in the beginning, to settle down in the society to which they immigrated. In other words, they want and plan to return to the country of their origin at some point of time (Bonacich, 1973, p. 584).<sup>12</sup>

The status of temporary residence is the most important precondition for the emergence of a middleman minority because it creates a whole series of economic and social consequences that encourage this phenomenon. Economic consequences result from willingness to work overtime, savings orientation, as well as occupations which are easily (geographically) transferable, as they do not require big investments and ensure the accumulation of capital in a short period of time (Bonacich, 1973, p. 585). On the other hand, social consequences are reflected in a high solidarity rate among members of an ethnic group, ethnic endogamy, spatial segregation and often a high degree of organization of the community resisting to assimilation.<sup>13</sup> All this, according to Bonacich, derives from their orientation towards (returning to) their homeland.

---

<sup>10</sup> The term used by Blalock is *middleman minorities*, which could also be translated into Serbian as mediation minorities.

<sup>11</sup> In his work Bonacich uses the term *sojourners*, which is difficult to translate precisely into Serbian. She uses that term to refer to those individuals who currently live in a certain country, but intend to return to the country of their origin. The term *sojourners* is derived from the word *sojourn* which is translated as “stay” into Serbian.

<sup>12</sup> Although some ethnic groups, such as Jews in the USA, do not intend to return to the country of their origin, they are characterized by great attachment to the “homeland of their ancestors” (Bonacich, 1973, p. 585).

<sup>13</sup> A high degree of solidarity among members of the middleman minority frequently leads to the members of the host society being perceived as a clan-style organized group which “does not mix” with others, considers itself to be superior and tries to remain different (Bonacich, 1973, p. 591). That is why various conflicts may occur, of mainly economic character, between middleman minorities and the society they reside in.

Group solidarity developed by immigrants plays an important role in the economic position of the members of middleman groups. A privileged economic treatment is obtained on the basis of family and ethnic connections, regional affiliation, dialect and religion – “primordial blood connection ensures the basis for trust... Solidarity is introduced in economic affairs in two ways: it plays a role in the efficient distribution of resources and helps in the control of internal competition” (Bonacich, 1973, p. 586). Because of the status of temporary residence and strong intra-group connections, middleman minorities develop a competitive advantage. The price of labour is minimized because they rely on the members of their family and on their ethnic group which is ready to work a large number of hours for a small amount of money. These conditions allow middleman minorities to establish a dominant economic position.

Bonacich also considers the future of middleman minorities, i.e. she explains what happens to the immigrants’ intention of returning to the country of their origin which is in the basis of the status of temporary residence. One part of immigrants finally achieves this goal by saving enough money and returning to their homeland. Another part, however, never returns and in that case the stay in the country may assume two forms.<sup>14</sup> In the first one, migrants completely reject the idea of returning to their homeland and take permanent residence. It mostly involves gradual social and economic integration into the host society so that in the end a middle minority will disappear completely. The second form implies that migrants do not fully reject the idea of their return, but it remains a goal assuming the characteristics of a myth (Bonacich, 1973, p. 593).

The middleman minority theory was exposed to criticism which primarily refers to the excessive emphasis on the rationality of the “host” society in taking a hostile attitude towards the middleman minority. Unlike Bonacich, some authors (e.g. Stryker, 1974, p. 282) think that political configuration prevailing in the society is an important factor which may decide whether antagonism will arise towards middleman minorities. Moreover, studies have shown that the status of temporary residence is not an important variable when it comes to entrepreneurial activities of migrants (Aldrich, 1980), as well as the fact that these migrants more often continue to work for a business owner rather than decide to start their own business (Ward, 1984). In other words, the middleman minority theory is criticized because it overemphasized the status of temporary residence and did not consider the risk of starting one’s own business which is sometimes too high for immigrants (Waldinger et al., 1990, p. 43).

### Contemporary models of explaining ethnic entrepreneurship

The previous theories, labelled as classical, have been outdated because each of the focused on one aspect of this phenomenon. That is why in the subsequent study of ethnic entrepreneurship two theoretical models were developed attempting to incorporate the elements of all the theories until then (Volery, 2007, p. 34).

---

<sup>14</sup> The reasons for staying may come from two sources. In the first case, the political situation in the country of origin is unfavourable and immigrants practically cannot return although they would like to. In the second case, great business success achieved by migrants in the country they reside in discourages them from the idea to return to the country of their origin (Bonacich, 1973).

### Interactive model

The explanation of ethnic entrepreneurship, which is known as the interactive model in literature, was offered by American sociologist Roger Waldinger with his associates. In the explanation of the emergence of an ethnic enterprise, the interactive model considers two dimensions – the opportunity structure and the characteristics of ethnic groups (Waldinger et al., p. 21). The opportunity structure is made of institutional (formal) characteristics of the social-economic environment inside which groups of immigrants function. Those are, first of all, (1) conditions in the market of goods and services, (2) conditions in the labour market, (3) opportunities for achieving ownership and (4) legal-institutional framework of a country (Volery, 2007, p. 34).<sup>15</sup>

Market conditions may be characterized as good if there is high demand for products and services an enterprise intends to offer, while entry barriers to the target market are low. That is why, most frequently in the beginning, immigrants find their market niche in the products and services with a national connotation of the country of their origin. Those are so-called ethnic goods which, in a sense, represent a kind of an exotic product in which there is limited, but relatively reliable interest within the society to which they immigrated.<sup>16</sup> This strategy emerges in the conditions of big socio-economic differences between an ethnic group and a host society leading to the need for products and services such as food products, cultural products etc., offered by the given ethnic group (Waldinger et al., 1990, p. 23). Unlike this manner of entering a market, immigrants' access to open markets is most often blocked by high entry barriers regarding economic and/or human capital (Volery, 2007, p. 34). Local entrepreneurs occupy open markets so that, even within them, immigrants have only niches emerging in those markets which are insufficiently supplied or abandoned, with a small economy of scale, the markets which are unstable or uncertain, or the above-mentioned markets of ethnic goods and services (Waldinger et al., 1990, pp. 25–27).<sup>17</sup>

When it comes to access to ownership, i.e. the opportunities of immigrants to achieve a form of ownership, it depends on two factors. The first one is the number of vacant jobs in a certain activity, i.e. the number of enterprises run by domestic entrepreneurs. Immigrants mostly enter those fields with an insufficient number of enterprises in the market from which domestic entrepreneurs withdraw, or in the field of new industries with a chance for self-employment. The second factor affecting the possibility of achieving the ownership right is the official country politics to immigrants, which includes a set of

---

<sup>15</sup> The original literature uses the English syntagm *access to ownership*. However, which in this paper it is not used literally, but is translated as an opportunity to achieve ownership.

<sup>16</sup> In the context of immigrant entrepreneurship, niches refer to the concentration of migrants within a limited number of occupations or activities (Waldinger, 1994). The markets of goods and services offered by an ethnic group are also called exotic markets. They offer products or services which are exotic in a domicile society, e.g. Indian food in Western societies.

<sup>17</sup> Due to high entry barriers or blocked access, immigrants often direct their business activities towards the informal economic sector as well (Kloosterman et al., 1998). Alejandro Portes and Saskia Sassen indicate the relation between the scope of informal economy and the increasing immigration, stating that immigrant groups provide the workforce necessary for these activities, as well as the space within which they will develop. Moreover, immigrant groups very often initiate them, thanks to entrepreneurial aspirations of their members (Portes and Sassen, 1987, p. 48).

policies regarding the conditions for entering the country and residing in it, the possibility and method of establishing and running an enterprise etc. There are substantial differences among the countries in the politics towards migrants, which significantly affects the decisions of immigrants to start their own business (Waldinger et al., 1990).

The above-listed opportunity structures, in synergy with ethnic resources, may potentially lead to success of one ethnic enterprise. In the context of ethnic jobs and in within the framework of the interactive model, ethnicity is determined as a “set of connections and regular patterns of interaction among people who want to share their mutual origin or migration experience” (Waldinger et al., 1990: 33). A set of ethnic connections is a suitable source of valuable and rare resources that immigrants lack, which may be obtained from some other non-ethnic resources, most often due to blocked access. Immigrants rely on ethnic networks as early as in the pre-migration stage, during the process of collecting information about the planned destination, employment opportunities, accommodation and so on.<sup>18</sup> After their arrival they ask for help and information about employment opportunities from the members of their ethnic group as well (Waldinger et al., 1990).<sup>19</sup> In the post-migration stage, ethnic networks remain important information conductors, but in that case information refers to permits, free premises, some matters regarding the management of an enterprise and reliable business partners (see Moret, 2015).

Apart from information, ethnic networks also provide immigrants with the trust which is quite important for their economic activities. The trust in one's ethnic group affects the tendency of immigrants that ethnic affiliation is one of the most important factors in the choice of a business partner, no matter whether that is a provider, supplier, enterprise employee etc. (Yoo, 2013). Waldinger states that transactional costs are lower in those enterprises with a basis for trust. Apart from trust, strong ethnic networks also ensure social control which is of crucial importance for granting financial loans to the members of an ethnic group (Waldinger, 1993).

Ethnic resources obtained from ethnic networks represent a type of social capital defined by Alejandro Portes as resources obtained on the basis of the connections going beyond family frameworks.<sup>20</sup> This theoretician sees social capital as “expectations

---

<sup>18</sup> Because of the information about accommodation and jobs exchanged in ethnic networks, there is a higher concentration of immigrants of certain ethnic affiliation within specific occupations and settlements. Waldinger et al state that in this manner a “spatial-occupational ghetto” is created (Waldinger et al., 1990, p. 35).

<sup>19</sup> They find their first job mainly in an existing ethnic enterprise whose business environment suits them most in that stage. The explanation of the reasons why immigrants tend to work in an ethnic enterprise in the initial stage relies on the disadvantage theory, i.e. the assumption that the immigrants' disadvantages are the greatest at the moment of their arrival in a society. That is why it is not surprising that in most cases they accept to work in the conditions which are below the average in the given society. An ethnic i.e. immigrant enterprise is a “place where the hourly rate is not taken much care of, where wages are paid in case or “under the counter” and where machines are also used for private purposes” (Waldinger et al., 1990, p. 39)

<sup>20</sup> Portes distinguishes three ways of understanding social capital. The first is focused on social capital as a source of social control; the second as a source of opportunities obtained from family connections, and the third as a source of resources coming from the connections outside the family (Portes A., 1998).

in relation to acting within the community, which impact economic goals and behaviour of members in line with those goals, even if such expectations are not oriented towards the economic sphere” (Portes and Sensenbrenner, 1993, p. 1323). Community expectations refer to the adoption of values, reciprocity in transactions, limited solidarity and binding trust.<sup>21</sup>

Taking into account the above-mentioned, the interactive model assumes that the opportunity structure within which an ethnic job functions in synergy with specific characteristics of an ethnic group (tradition, culture and network of relations), impacts the strategy to be applied by ethnic entrepreneurs (Volery, 2004, p. 34). Ethnic strategies practically emerge from “adaptations of ethnic entrepreneurs to available resources”, while being founded on the characteristics of their group (Waldinger et al., 1990, p. 46). Waldinger et al conclude their theory by identifying several problems faced by ethnic entrepreneurs when establishing and running an enterprise: (1) collecting information necessary for establishing and survival of an enterprise, (2) collecting capital necessary for starting or expanding business, (3) gaining skills necessary for running an enterprise, (4) recruiting and managing efficient, honest and inexpensive workers, (5) maintenance of relations with clients and suppliers, (6) surviving fierce competition and (7) protecting one’s own group from political assaults. When it comes to combating competition, which is a particularly important issue, there are several ways of resolving it – (1) self-exploitation, (2) expansion of business (one step backward or one step forward in the production chain) or opening several shops, (3) financing or supporting ethnic trade associations and (4) establishment of an alliance through marital relations (Waldinger et al., 1990).

The interactive model became quite popular among the researchers dealing with ethnic entrepreneurship, although it suffered substantial criticism. Bonacich states that the perspective offered by this model “pro-capitalist”, which she supports with the claim that the explanation of the process of ethnic entrepreneurship is represented as a result of the forces on the offer side, more precisely the characteristics of an ethnic group, as well as the forces acting on the demand side, having in mind the opportunity structure (Bonacich, 1993, p. 686). In that way a broader (political) institutional framework is neglected which, according to her opinion, may create a situation where immigrants are not left any other form of integration in the labour market except for self-employment (Nestorowicz, 2012, p. 48). Moreover, some researchers (e.g. Pütz, 2003) also criticize the interactive model because of its excessive focus on structural factors, due to which this model is unable to explain why entrepreneurs respond differently to the same opportunity structure.<sup>22</sup> In addition, Waldinger et al also criticize the way in which ethnic resources are understood.

---

<sup>21</sup> This paper will not elaborate further all the characteristics of social capital because the subject of the paper is limited to the theoretical review of dominant theories of ethnic entrepreneurship. For more about social capital in the context of entrepreneurship of immigrant groups see Portes and Sensenbrenner, 1993.

<sup>22</sup> This problem could be solved if the analytical framework of the interactive model is reinforced by theories which would focus on goals and strategies of the action-oriented actors. It is further elaborated in the model that combines the interactive model with the entrepreneurial process (See in Volery, 2007).

It is stated that two key matters important in relation to resources have been neglected. (1) the fact that immigrant communities are not homogeneous, and (2) members of immigrant groups may have a different ethnic origin, i.e. they may come from different societies, which may affect their mutual diversity regarding culture and tradition (Nestorowicz, 2012, p. 48).

#### Model of combined embeddedness

The model of combined embeddedness represents yet another interactive approach in explaining immigrant entrepreneurship, which is focused on the relation between immigrant entrepreneurs, on one side, and the opportunity structure at different levels of analysis, on the other side. This model emerged as an attempt to offer a theoretical foundation for studying differences in the representation of immigrant entrepreneurship among different countries (Vinogradov, 2008, p. 57).

The notion of embeddedness itself is not new in the research of immigrant entrepreneurship.<sup>23</sup> The researchers have used embeddedness mainly to point to some social characteristics of an ethnic group which serve immigrants for the exploitation of necessary resources for establishing and maintaining an enterprise. In other words, embeddedness in migrants' social networks is seen as an important source of resources immigrants rely on when starting a business. In this way, the researchers have seen embeddedness from the perspective of offer, as an important factor in explaining differences in the inclination of different ethnic groups towards entrepreneurship (Kloosterman and Rath, 2001, p. 2). However, this understanding of embeddedness is one-sided because it completely ignores the perspective of demand, i.e. a broader socio-economic and institutional context in which immigrants are somehow embedded as well. That is why some theoreticians (Kloosterman et al., 1999) introduce a new concept they call "combined embeddedness".<sup>24</sup>

The advocates of the model of combined embeddedness state that when explaining immigrant entrepreneurship it is important to "understand the socio-economic position of immigrant entrepreneurs through considering not only their concrete embeddedness in immigrant social networks, but also their much more abstract embeddedness in the socio-economic and political institutional environment of the country they settled in" (Kloosterman and Rath, 2001, p. 2). That means, for example, that an increase in immigrant entrepreneurship in a part of town or the whole town, country or economic sector may be located at the intersection of changes in socio-cultural frameworks, on one side,

---

<sup>23</sup> With the emergence of new economic sociology in the 1980s, the notion of embeddedness became very important in the explanation of various types of economic phenomena, and since then it has also been used frequently in the studies focused on the domain of entrepreneurship. Although it was originally used by Karl Polanyi, the notion of embeddedness, the notion of embeddedness in (new) economic sociology was introduced by Mark Granovetter (see Vidicki, 2016). According to Granovetter, embeddedness implies that the economic activities of individuals, as well as larger economic patterns such as economic institutions, price determination in the market etc. are affected by the networks of social relations (Granovetter, 1985).

<sup>24</sup> English, *mixed embeddedness*.

and transformations of urban economies and the institutional framework, on the other side (Kloosterman et al., 1999: 7).<sup>25</sup>

The opportunity structure also plays a great role in the model of combined embeddedness. From the perspective of demand, the opportunity structure is important because on this side there must be opportunities which are accessible, and the also perceived and used by future entrepreneurs (Kloosterman and Rath, 2001, p. 2). The form of the opportunity structure is dictated by the niches to which immigrants have access. Institutions such as the social welfare system, market organization, rules and regulations, affect the opportunity structure. Entrepreneurs themselves “do not respond only to static opportunity structures, but are able to change and shape them through innovative behaviour, thus creating opportunities which did not exist until then” (Kloosterman and Rath, 2001, p. 4).

The market is central in understanding the opportunity structure. It is in the markets that potential entrepreneurs find and create opportunities, and that is why the condition in the market is quite important. For example, if due to the omnipresent economy of scale only large companies succeed in the market, the chances for new entrepreneurs are quite slim. In order to start business, entrepreneurs would need access to substantial amounts of money and other resources, such as manpower etc.<sup>26</sup> Although it seems to us that the markets in advanced economies are more or less similar, it does not mean that opportunity structures are the same in different regions or town in the same country. Markets, and along with them opportunity structures, are undoubtedly social phenomena and that is why they are embedded in broader social contexts which may differ depending on the dimensions of time and space (Kloosterman and Rath, 2001: 6).<sup>27</sup>

Two dimensions of the opportunity structure are particularly important for understanding the process of “embedding” and social mobility of immigrant entrepreneurs. The first dimension refers to accessibility of the market itself, while the second one includes the potential for its growth (Kloosterman and Rath, 2001, p. 6).

---

<sup>25</sup> The results of the research conducted by Razin and Light show that the effects of the interaction between space and ethnicity on ethnic entrepreneurship are reflected in the degree of self-employment, i.e. that there are space variations when it comes to the degree of self-employment of some ethnic groups (Razin and Light, 1998, p. 356). That means that the effect of the economic environment on ethnic entrepreneurship does not depend only on the local economic structure, but the characteristics of a local economic community, such as the location of ethnic networks etc., also have an important role.

<sup>26</sup> In advanced economies it seemed that new forms of production would completely displace self-employment to the margins. However, self-employment underwent expansion in the manufacturing and service sector. In advanced economies we still have the domination of several large companies, but small enterprises also function in individual activities. Some new circumstances have led to the need for small enterprises, such as market fragmentation that directed consumer preferences towards individualistic ones (e.g. fashion) and more specific products (Kloosterman and Rath, 2001, p. 5).

<sup>27</sup> Therefore, entrepreneurs face various market characteristics, depending on time and space. If we want to explore immigrant entrepreneurship among different countries, we must compare these differences in the structure of opportunities and among the markets with the potential for opening new enterprises.

The model of combined embeddedness considers the impact of different sets of factors which also shape opportunity structures at three levels – national, regional/urban, and local/neighbourhood. When comparing immigrants in the same city, but in two different neighbourhoods, it is not necessary to take into account both urban and national levels of analysis because they are assumed to have the same characteristics. However, if we compare immigrant entrepreneurs in different local environments of different countries, all three levels should be taken into account because it is assumed that accessibility and potential for the market growth are under the influence of the forces at all three levels and that the forces are different (Kloosterman and Rath, 2001, p. 6).

Speaking of the national level, it is necessary to consider laws, rules and regulations which are stipulated by national institutions and which provide a framework for the acting of entrepreneurs.<sup>28</sup> Furthermore, at this level a large role is played by national culture as well, i.e. the attitudes of the society towards entrepreneurship, certain occupations and professions in general. The regional or urban level is the next to be considered when explaining immigrant entrepreneurship. Within it, urban and economic policies affect entrepreneurs by shaping the markets and often encouraging orientation towards specific economic activities.<sup>29</sup> The third level of the analysis refers to neighbourhoods, i.e. certain parts of the city, because access to markets and their growth potential may be mutually different. In other words, patterns of spatial distribution inside a city can affect the structure of the consumer market to a large scale, which is particularly important for the analysis of immigrant entrepreneurship (Kloosterman and Rath, 2001).<sup>30</sup>

The concept of combined embeddedness has been substantially criticized. In the literature, it is usually stated that this model does not explain anything more than the interactive model does (Peters, 2002). Moreover, it is criticized because of its lack of historical perspective in the sense that the model is not focused on the temporal aspect of the phenomenon. In other words, the model of combined embeddedness does not consider the development of entrepreneurship of a certain ethnic group through time. In the end, the very concept of “mixed embeddedness” was criticized because it is considered to be insufficiently clear or defined (Razin, 2002). Even the authors of this model admitted that it entailed further discussion and elaboration.

---

<sup>28</sup> National institutions determine, for example, the minimum wage, conditions and rules regulating entrepreneurship for those who are not residents of that country. Moreover, at this level it is also determined what is subject to commodification i.e. what is marketable.

<sup>29</sup> Globalization processes have led to the emergence of a “global mosaic of regional economies” (Scott, 1999) in which it is of crucial importance for survival if regions have a specific feature, i.e. if they focus on the activities which others find more difficult to copy. Urban regions in advanced economies also become “distinct socio-economic milieus (new industrial districts) with a specific orientation towards certain economic activities” (Kloosterman and Rath, 2001, p. 8).

<sup>30</sup> Neighbourhoods are particularly important because within them social networks develop, representing a source of social capital of great significance to immigrant entrepreneurship (Kloosterman and Rath, 2001: 9). At this level, the concept of combined embeddedness is manifested especially because it simultaneously points to the embeddedness of entrepreneurs in social networks, on one side, and the structure of the market they function in, on the other side.

## Conclusion

The theories classified as classical theoretical approaches have made a large contribution and even today there are advocates of the cultural and structural approaches, as well as the middleman minority theory. Even nowadays numerous studies find their theoretical foundations in these theories (e.g. Aldrich, 1980; Basu and Altinay, 2002; Sahin et al., 2006). However, it does not mean that these explanations are sufficient for understanding ethnic entrepreneurship. They are outdated and criticized just because they use single-factor explanations or are excessively oriented towards one aspect of this complex phenomenon.

Speaking of contemporary models, they incorporate the assumptions of the classical approaches and add new sets of assumptions to them, and that is how the theoretical model is constructed striving to understand the phenomenon on the whole. The interactive model and the model of combined embeddedness are quite similar because both of them are based on the interactive relation between the characteristics of an ethnic group and the opportunity structure, where the combined model observes the opportunity structure at three levels. However, both models remain at the descriptive level methodologically speaking, and each of them lacks further elaboration and empirical validation.<sup>31</sup>

Ethnic entrepreneurship remains a scientifically relevant problem because it is increasingly current particularly today, in the era of modern migrations and quite facilitated spatial mobility. Ethnic economy is significant to the countries which are the migrants' destinations, but, in addition, special attention to this phenomenon should also be paid by those countries which, due to their specific socio-economic characteristics, represent emigration regions. Because of all this, sociology as a science should systematize its knowledge about ethnic entrepreneurship, as well as improve methodological tools for its analysis. In such way, it would contribute both to the understanding of this phenomenon and to the demonstration of its applicative character.

## REFERENCES / ЛИТЕРАТУРА

- Aldrich, H. E. (1980). Asian Shopkeepers as a Middleman Minority: a Study of Small Businesses in Wandsworth. In A. Evans, & D. Eversley (Eds) *The Inner City: Employment and Industry* (pp. 389–407). London: Heinemann.
- Aronson, R. L. (1991). *Self-Employment: A Labor Market Perspective*. Ithaca: ILR Press.
- Basu, A., & Altinay, E. (2002). The interaction between culture and entrepreneurship in London's immigrant businesses. *International Small Business Journal*, 20, 371–393. [doi: 10.1177/0266242602204001](https://doi.org/10.1177/0266242602204001)
- Blalock, H. M. (1967). *Toward a Theory of Minority-Group Relations*. New York: John Wiley & Sons.

---

<sup>31</sup> When it comes to empirical validation, there are methodological limitations regarding the difficulties in the operationalization of variables, as well as the method of their measurement (Fregetto, 2004). That is why in researching ethnic entrepreneurship qualitative methods are mostly used, in particular the case study method and in-depth interview. This problem could potentially be solved through the application of an exploratory-sequential combined method in which, after the qualitative research, an instrument for measuring important variables could be constructed.

- Bonacich, E. (1973). A Theory of Middleman Minorities. *American Sociological Review*, 38 (5), 583–594. [doi: 10.2307/2094409](https://doi.org/10.2307/2094409)
- Bonacich, E. (1993). The Other Side of Ethnic Entrepreneurship: A Dialogue with Waldinger, Aldrich, Ward. *International Migration Review*, 27 (3), 685–692. <https://doi.org/10.1177/019791839302700324>
- Bondarenko, P. (2019, January 9). *Barriers to entry*. Retrieved 5. May 2020, from Encyclopedia Britannica: <https://www.britannica.com/topic/barriers-to-entry>
- Brettell, C. B., & Alstatt, K. E. (2007). The Agency of Immigrant Entrepreneurs: Biographies of the Self-Employed in Ethnic and Occupational Niches of the Urban Labor Market. *Journal of Anthropological Research*, 63 (3), 383–397. [doi: 10.3998/jar.0521004.0063.304](https://doi.org/10.3998/jar.0521004.0063.304)
- Dana, L.-P. (1997). The Origins of Self-Employment in Ethno-cultural Communities: Distinguishing Between Orthodox Entrepreneurship and Reactionary Enterprise. *Canadian Journal of Administrative Sciences*, 14 (1), 52–68. <https://doi.org/10.1111/j.1936-4490.1997.tb00118.x>
- Fregetto, E. (2004). Immigrant and Ethnic Entrepreneurship: a U.S. Perspective. In H. P. Welsch, *Entrepreneurship: The Way Ahead* (pp. 253–268). New York and London: Routledge.
- Granovetter, M. (1985). Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness. *American Journal of Sociology*, 91 (3), 481–510. <https://doi.org/10.1002/9780470755679.ch5>
- Karen, D. M., & Saenz, R. (2008). Middleman minorities. In D. A. William, *International Encyclopedia of the Social Sciences, 2nd edition* (pp. 147–148). Detroit: Thomson Gale.
- Kloosterman, R., & Rath, J. (2003). *Immigrant entrepreneurs: venturing abroad in the age of globalization*. Michigan: Berg: Berg.
- Kloosterman, R., van der Leun, J., & Rath, J. (1998). Across the border: immigrants economic opportunities, social capital and informal business activities. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 24 (2), 249–268. <https://doi.org/10.1080/1369183X.1998.9976632>
- Kloosterman, R., van der Leun, J., & Rath, J. (1999). Mixed Embeddedness. (In)formal economic activities and immigrant business in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23 (2), 253–267. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00194>
- Light, I. (1979). Disadvantaged Minorities in Self-Employment. *International Journal of Comparative Sociology*, XX (1–2), 31–45. <https://doi.org/10.1163/156854279X00157>
- Masurel, E., Nijkamp, P., & Vindigni, G. (2004). Breeding places for ethnic entrepreneurs: a comparative marketing approach. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 16 (1), 77–86. <https://doi.org/10.1080/0898562042000205045>
- Moret, J. (2015). Cross-border mobility, transnationality and ethnicity as resources: European Somalis' post-migration mobility practices. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 42 (9), 1–18.
- Nestorowicz, J. (2012). Immigrant Self-employment: Definitions, Concepts and Methods. *Central and Eastern European Migration Review*, 1 (1), 37–55.
- Peters, N. (2002). Mixed embeddedness: does it really explain immigrant enterprise in Western Australia? *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8 (1/2), 32–53. <https://doi.org/10.1108/13552550210423705>

- Portes, A. and J. Sensenbrenner (1993). Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*, 98 (6): 1320–1350.
- Portes, A. (1998). Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology. *Annual Sociology*, 24: 1–24.
- Portes, A., Haller, W. J., & Guarnizo, L. E. (2002). Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation. *American Sociological Review*, 67 (2), 278–298.
- Portes, A., & Sassen, S. (1987). Making it Underground: Comparative Material on the Informal Sector in Western Market Economies. *American Journal of Sociology*, 93 (1), 30–61. <https://doi.org/10.1086/228705>
- Pütz, R. (2003). Culture and Entrepreneurship – Remarks on Transculturality as Practice. *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 94 (5), 554–563. <https://doi.org/10.1046/j.1467-9663.2003.00282.x>
- Razin, E. (2002). The economic context, embeddedness and immigrant entrepreneurs (Conclusion). *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 8(1/2), 162–167. <https://doi.org/10.1108/1355255021042806>
- Robertson, D. W., & Grant, P. R. (2016). Immigrant entrepreneurship from a social psychological perspective. *Journal of Applied Social Psychology*, 46 (7), 394–409. <https://doi.org/10.1111/jasp.12369>
- Sahin, M., Nijkamp, P., & Baycan-Levent, T. (2006). Migrant Entrepreneurship from the Perspective of Cultural Diversity. *Serie Research Memoranda 0016*.
- Scott, A. (1999). *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*. Oxford: Oxford University Press.
- Schinnar, R. S., & Nayir, D. Z. (2018). Immigrant Entrepreneurship in an Emerging Economy: The Case of Turkey. *Journal of Small Business Management*, 57 (2), 559–575.
- Schuetze, H. J., & Antecol, H. (2006). Immigration, Entrepreneurship and the Venture Start-up Process. In S. Parker, *The Life Cycle of Entrepreneurial Ventures. International Handbook Series on Entrepreneurship*, vol 3. (pp. 107–135). Boston: Springer.
- Sombart, W. (2001). *The Jews and Modern Capitalism*. Kitchener: Batoche Books.
- Stryker, S. (1974). “A Theory of Middleman Minorities”: A Comment. *American Sociological Review*, 39(2), 281–282.
- Swedberg, R. (1991). Major Traditions of Economic Sociology. *Annual Review Sociology*, 17, 251–276. <https://doi.org/10.1146/annurev.so.17.080191.001343>
- Vidicki, V. (2016). Occurrence, development and renewal of economic sociology. *Sociološki pregled* 50 (4), 571–600. [doi: 10.5937/socpreg1604571V](https://doi.org/10.5937/socpreg1604571V) [In Serbian]
- Vinogradov, E. (2008). *Immigrant entrepreneurship in Norway (Doctoral thesis)*. Bodo Graduate School of Business.
- Volery, T. (2007). Ethnic Entrepreneurship: a Theoretical Framework. In L. P. Dana, *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship* (pp. 30–41). Gheltenham and Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Waldinger, R. (1993). The Two Sides of Ethnic Entrepreneurship. *International Migration Review*, 27(3), 692–701.
- Waldinger, R., Aldrich, H., & Ward, R. (1990). *Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Industrial Societies (Vol. 1)*. London: Sage Publications.

- Ward, R. (1984). Minority Settlement and the Local Economy. In B. Roberts, R. Finnegan, & D. Gallie, *Approaches to Economic Life: Economic Restructuring, Employment, and the Social Division of Labor* (pp. 198–212). Manchester: ESCR and Manchester University Press.
- Weber, M. (2005). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London and New York: Routledge.
- Yoo, J.-K. (2013). *Korean Immigrant Entrepreneurs: Networks and Ethnic Resources*. New York and London: Routledge.