

## داستان کارآفرینان ایرانی در ایالات متحده ی آمریکا

تأثیر اخلاق و انسجام اجتماعی یا سخت‌کوشی گروهی فرهیخته

مؤلف: کرامت پورسلطان - دانشگاه ایالتی فراستبورگ

مترجم: ته‌مین‌ه مولانا

قسمت دوم

مهاجرین کارآفرین در مقایسه با ۱۱/۸ درصد افراد آمریکایی الاصل کارآفرین قرار دارند. دفتر آمار دست کم تا حدودی خلاف این را مشخص کرد و اظهار می‌کند ۲۲ درصد ایرانیان صاحب کسب و کارشان محسوب می‌شوند. در یک وب سایت، به مطلب اشاره شده که جامعه ی ایرانیان مقیم آمریکا ۲۸۰ موسسه ی عمده ملی را تاسیس نموده اند و ۴۰۰ نفر از این ایرانیان در بالاترین جایگاه های شغلی در شرکت های ملی آمریکا مستقر می‌باشند. همین وب سایت ادعا می کند مجموع مشارکت جامعه ی ایرانیان در اقتصاد ایالات متحده آمریکا تا ۴۰۰ میلیارد دلار تخمین زده شده است. کوتکین<sup>۱</sup>، در گزارش خود (۱۹۹۹)، دیدگاه های منفی پیرامون کارآفرینان مهاجر را باطل می کند.

وی می نویسد: نرخ تغییرات کارآفرینی حتی در لس آنجلس و شهرک های حومه ی آن بیشتر قلمداد می‌شوند. تحلیل جمعیت شناسان کالیفرنایی جیمز پی. آلن و اوژن ترنر<sup>۲</sup> تعیین کرده که نرخ های کارآفرینی به اسرائیلی ها، ایرانی ها، لبنانی ها، و میراث داران آمریکایی الاصل تعلق دارد. هرچند تعداد تقریبی خاورمیانه ای ها دی لس آنجلس به ۳۰۰/۰۰۰ تا ۴۰۰/۰۰۰ نفر می رسد، لیکن نفوذ آن ها قویاً در قلمرو صنایعی نظیر:

پوشاک، جواهر، نساجی، تولید، املاک و مستغلات، جزئی فروشی و پخش احساس می شود. لس آنجلس گردش متفاوتی را در پیش گرفته است. گرچه مهاجرین خاورمیانه آشکارا فقط ۷ درصد شرکت ها را در اختیار دارند و بخش بسیار اندکی از نیروی کار را در کارخانجات تهیه ی البسه تشکیل داده اند، ولی بالاترین موضع ها در صنایع منطقه ای تحت اختیار آن هاست و از این بین گس، بیسیسیو، جاناتان مارتین، تگ رگ، وی. سی. بی. جی<sup>۳</sup> مثال زدنی اند. هیچ نباشد، آن ها در صنعت نساجی حضور غالبی دارند، افزون بر ۱۲۰ شرکت ایرانی با کارآفرینان مالکیت کلیمی، مسلمان و مسیحی در رونق فروش صنایع نساجی لس آنجلس، از ۳۰۰ میلیون دلار در ۱۹۸۲ تا تقریباً ۲۰ میلیارد دلار امروز، کمک کرده اند. قابل توجه اینکه هرچند این گروه از لحاظ درصدی بزرگ نیستند اما در مجموع قدرت اقتصادی چشمگیری شمرده می شوند. جورج جی. بورجاس<sup>۴</sup> نیز تصویبی تیره از مهاجرین جدید ایالات متحده ارائه می نماید. طبق نظر وی، از ۱۹۹۰ مهاجرین اخیر یک تا سه سال کمتر مدرسه رفته و ۳۲ درصد کمتر از محلی ها درآمد داشتند. مجدداً، در مورد ایرانیان، ارقام متفاوت هستند.

ما مشاهده نمودیم که میزان تحصیلات بالایی داشتند علاوه بر این، آمارسال ۱۹۹۰ تایید می کند درآمد متوسط هر خانواده ی جامعه ی ایرانی ۵۵/۵۰۱ دلار یعنی بالای ۳۵/۴۹۲ دلار میانگین ملی بود.

## آیا تحصیلات دانشگاهی در موفقیت کسب و کار مؤثر است؟

چنانچه موفقیت را خوشبختی بدانیم، آنگاه پرسش ما معنادار خواهد شد. افزون بر این من مشتاق بودم بدانم تا چه حد تحصیلات قادر است نقش مثبتی در مخاطره ی آنان بیافریند. از بین همه ی پاسخ دهندگان برایم محقق گردید که تنها ۴۰ درصد تحصیلاتی مرتبط با کسب و کار دارند و ۵۸ درصد دیگر عنوان کردند که فاقد این گونه تحصیلات می باشند صرفاً از ۲ درصد هم پاسخی نگرفتم. شرکت کنندگان بر این باور بودند که جهت شروع کسب و کار برخورداری از تحصیلات مرتبط ضروری نیست.

ضمناً علاقمند بودم بدانم به طور دقیق تا چه حد موفقیت کسب و کار به تحصیلات دانشگاهی در رشته های کسب و کار بستگی دارد. جدول ۷ حاوی پاسخ به این سؤال است. افراد واجد تحصیلات (۸۶ درصد) عقیده داشتند توفیقاتشان به واسطه ی زمینه ی گسترده تر دانش تسهیل گردیده و (۱۴ درصد) فاقد هرگونه تحصیلات نیز موفقیت را تجربه کردند. اما در مورد شکست یا عدم حصول موفقیت در حد انتظار؟ میزان بیشتری (۵۸ درصد) افراد فارغ التحصیل دانشگاه، احتمالاً به دلیل توقع بالا، می پنداشتند که پایین تر از سطح موفقیت مطلوب قرار دارند. از میان افراد فاقد تحصیلات عالی فقط ۴۲ درصد گفتند در عملکرد کسب و کار موفقیتی

در ۱۹۸۰، اداره ی آمار اعلام کرد که جمعیت جامعه ی ایرانیان در ایالات متحده کمی بیش از ۱۲۸ هزار نفر است، که نخست در کالیفرنیا (۳۵ درصد)، سپس در نیویورک (۸ درصد) و آن گاه در تگزاس (۶ درصد) تمرکز داشتند. بالغ بر ۱۳۶ هزار ایرانی بین سال های ۱۹۸۰ و ۱۹۸۹ به ایالات متحده مهاجرت نمودند. در ۱۹۹۰، اداره ی آمار ۲۲۶ هزار ایرانی در ایالات متحده را مشخص کرد.

قسمت مهم تر اطلاعات، تغییر جهت تدریجی فعالیت های مورد مطالبه ی ایرانیان از هرنوع کسب و کار جزئی (غالباً خواروبار و سالن آرایش) گرفته تا تولید صنعتی را شامل می شد. با افزایش جمعیت، میزان کسب و کارهای جزئی نیز رو به فزونی گذارد.

## قایق نجات یا نرده بان ترقی

قایق نجات چیست؟ وسیله ای است تا فردی بازمانده از یک کشتی شکسته را برای کوتاه زمانی زنده نگه دارد. از طرف دیگر، یک نردبان بلندایی را فراهم می آورد و جایگاه استفاده کننده خود را بالا می برد. جداولی که در ادامه آمده اند، مؤید این موضوع هستند که ایرانیان ابتکارات خود را به صرف بقا اتخاذ نکردند. آن ها از طبقات پایین تر صعود کرده و اعتبار و موقعیت شان را ارتقاء دادند. گروه ایرانیان بی هیچ تردید از سایر مهاجرین متمایز هستند و البته این گروه از هر دو منابع غنی مالی و فکری بهره مند بود. من توجه شما را به بخش فکری آن جلب می کنم چون به هرحال طی تحقیق، جوایب اطلاعات مالی از کارآفرینان شرکت کننده نشدم.

## میزان تحصیلات جامعه ی ایرانیان

اداره ی آمار ایالات متحده ی آمریکا در ۱۹۹۰، اعلام کرد که درصد قابل توجهی از مهاجرین ایرانی در آمریکا (۷۷ درصد) از سطح تحصیلات دانشگاهی برخوردار می باشند. پیش از انقلاب ۱۹۷۹ در ایران، بیشترین تعداد دانشجویان خارج از کشور در سرتاسر دنیا مربوط به ایران بود. در ۱۹۷۷، شمار این دانشجویان به ۲۲۷/۴۹۷ نفر بالغ گردیده بود.

در ۱۹۷۹، تنها در ایالات متحده، با ۵۱/۳۱۰ دانشجو، ایران رتبه ی اول را میان ملیت های خارجی به خود اختصاص داده بود. بدیهی است که همزمان هزاران دانشجو نیز به تحصیل در دانشگاه ها و مدارس عالی داخل ایران به تحصیل اشتغال داشتند. تلاطم انقلاب این اشخاص تحصیل کرده را به بیرون از ایران و ورای محیط انقلابی روانه ساخت. گروه زیادی ایالات متحده را برگزیدند و این همان نکته ای است که میزان تحصیلات بالای جامعه ی ایرانیان مقیم آمریکا را توجیه می کند. (جدول ۶)

جدول ۶ (سطح تحصیلی جامعه ی کسب و کار ایرانی)

درصد	سطح تحصیلی
۰/۵	ابتدایی
۱۷	دیپلستان
۷۹	دانشگاه (دو مورد یا درجه ی دکتر)
۳/۵	بدون پاسخ

آمار ۱۹۹۰، در خصوص میزان تحصیلات دانشگاهی (۷۷ درصد) با یافته های این تحقیق مطابقت دارند (۷۹ درصد). ما می دانیم که ۴۵ درصد از کل جمعیت ایالات متحده آمریکایی نوع تحصیلات بالای دیپلستان ندارند و میزان تحصیلات جامعه ی ایرانی اساساً بالاتر است. طبق آمارسال ۴۳/۱۹۹۰ درصد از ایرانیان در جایگاه حرفه ای و مدیریتی، ۳۵ درصد در فعالیت های فنی و اجرایی، ۱۰ درصد در خدمات مختلف قرار دارند و الباقی در مزرعه داری، هنر، و سایر مشاغل گوناگون انتشار یافته اند. مرکز مطالعات مهاجرت، باحمایت مالی نهاد محافظه کار فدراسیون بهسازی مهاجرت<sup>۵</sup>، با کارآفرینان مهاجر در موضع مخالفت قرار دارد. به طوری که بررسی های آن ها مشخص می کند، در سال ۱۹۹۷، فقط ۱۱/۳ درصد از

نداشتند.

جدول ۷: (رابطه‌ی میان تحصیلات دانشگاهی و توفیق در کسب و کار)

مجموع %	بدون تحصیلات دانشگاهی %	با تحصیلات دانشگاهی %	مجموع %	بدون تحصیلات دانشگاهی %	با تحصیلات دانشگاهی %
بسیار موفق	۱۰۰	۷۱	۱۰۰	۱۴	۸۶
ناموفق	۱۰۰	۵۹	۱۰۰	۴۲	۵۸

در همین راستا، جنبه‌ی دیگر کشف این بود که تا چه حد تحصیلات در حوزه‌ی کسب و کار در موفقیت بنگاه‌های اقتصادی شان سودمند بوده، تنها ۴۱ درصد از آنانی که رضایت فراوان از حرفه‌ی خویش داشتند، در کالج کسب و کار را آموخته بودند و باقیمانده ۵۹ درصد، گرچه تحصیلات دانشگاهی داشتند با فقدان آموزش مرتبط با کسب و کارشان روبه‌رو بودند. چطور چنین حالتی ممکن می‌شد؟ چرا به طور کلی، تحصیلات دانشگاهی سهم بزرگتری بر مسیر شغلی فرد دارد ولی آموزش کسب و کار نه؟ تعبیر من این گونه است:

در هنگام راه‌اندازی یک واحد کسب و کار، بنیانگذار تشکیلات می‌تواند توصیه و مشاوره‌ی خبرگانی نظیر حسابداران، متخصصین امور مالیاتی، حقوقدانان، کارشناسان فنی، و افراد دایره‌ی فروش را تقاضا و دریافت کند.

بنابراین، سایر کارشناسان به سهولت کاستی وی را در آموزش کسب و کار جبران می‌نمایند و این رویه سبب می‌گردد تا صاحبان کسب و کار از ضرورت برخورداری از دانش کسب و کار معاف شوند و تنها بهره‌مندی از یک نوع بیش و بصیرت برایشان کفایت کند.

روشن است که کارآفرینان لزوماً به خوبی در کسب و کار متبحر و مطلع نیستند. به هر حال، گروه بزرگ (۷۹ درصد) پاسخ دهندگان فاقد آموزش کسب و کار، نهایتاً عواقب نقصان در علم کسب و کار خود را لمس کرده و از شکست شکایت کردند. اقلیتی (۲۹ درصد) نیز از اشخاصی که شکایت می‌کردند از آموزش کسب و کار برخوردار بودند.

به وضوح، در زمان بهره‌برداری، اصول فراگرفته شده در کلاس‌های کسب و کار تاثیر مثبتی بر اداره‌ی یک کسب و کار در پی دارد. خلاصه‌ای اینکه، یک فرد می‌تواند بدون بهره‌مندی از شالوده‌ی آموزش کسب و کار، موسسه‌ای را راه‌اندازی کند، اما در دنیای تجارت و بازرگانی امروز، اهمیت چنین آموزش‌هایی انکارناپذیر است.

دلایل جهت شروع کسب و کار کارآفرینان، انبوهی از دلایل را برای آغاز یک کسب و کار دارند. جدول ۸ بر این عناوین متمرکز می‌شود. نشریه‌ی ایالات متحده امروز<sup>۱۴</sup> (۱۹۹۱) نتایج یک ارزیابی را منتشر کرد و استقلال را فاکتور مهمی در خوداشتغالی معرفی نمود. ۳۸ درصد از کسانی که مشاغل شرکتی خویش را رها کرده بودند، دلیل گرایش به خویش فرما بودن را مطرح نمودند. در این تحقیق، استقلال توجیه بسیار مهم فرد جهت آغاز کسب و کار محسوب می‌شد. تعدادی از پاسخ‌های خاص‌تر، به علت‌های زیر اشاره کردند: ادامه‌ی سنت خانوادگی، محدودیت در گزینه‌های مشاغل، تمایل به داشتن ارتباط با ایرانیان دیگر، علاقه‌ی وافر به حوزه‌ی تخصصی خود، ناتوانی در کار کردن برای دیگران، بهره‌بردن از اوقات فراغت خود و خانواده.

عادت به کار سخت نیز علتی دیگر برای شروع کسب و کار عنوان شد که البته صحت نظریه‌ی فروید را مبنی بر اینکه که یکی از مهمترین راه‌های حصول به تجارب انسانی، کار است مورد تایید قرار می‌دهد.

از زمره‌ی صاحب نظران، ایوان لایت چنین استدلال کرد<sup>۱۵</sup> هر چه مشقت‌ها و ناکامی‌هایی که مهاجرین در مسیر اقتصادی تجربه می‌کنند بیشتر باشد، احتمال اینکه آن‌ها جویای فرصت‌های جایگزین از طریق خوداشتغالی باشند هم به مراتب بیشتر می‌گردد. (کارآفرینان مهاجر ۱۹۹۷، صفحه ۴)

جدول ۸- (دلایل شروع کسب و کار)

دلیل شروع کسب و کار	بسیار مهم %	بی‌اهمیت %
بی‌حوصله از شغل پیشین	۲۴	۲۶
دسترسی به سرمایه	۲۱	۴۳
مایوس از شغل پیشین	۲۹	۴۵
تشویق از سوی خانواده	۳۱	۴۱
برخورداری از تخصص ویژه	۳۹	۲۳
شرایط غریب نواز	۴۵	۱۲
عادت به سخت‌کوشی	۷۳	۴
عدم اشتغال	۱۹	۵۹
درآمد بالاتر	۲۴	۶
استقلال	۷۴	۴

پاسخ دهندگان بر اهمیت یک جمعیت بزرگتر تاکید داشتند تا اهمیت عدم اشتغال خودشان. به عبارت ساده، ۵۹ درصد پاسخ دهندگان موافق فاکتور «عدم اشتغال» بوده و آن را دلیل چندان مهمی برای شروع کسب و کار تلقی نکردند.

این حکم در تقابل با یافته‌های بهاید (۲۰۰۰) به نظر می‌رسد، بهاید به این مسئله اشاره می‌کند: کمتر انتظار می‌رود، افراد با تامین کافی و برخوردار از مشاغل با دستمزد مکفی، کسب و کار خود را راه‌اندازی کنند. دلیلش نیز در برداشتن هزینه‌ی گزاف چنین فرصتی برای آن‌ها بود. ولیکن، همین اکثریت (۵۹ درصد) که با نظریه‌ی عدم اشتغال به عنوان یک علت بسیار مهم جهت آغاز کسب و کار مخالف بودند، خود از تحصیلات ممتازی بهره‌مند بوده و نمی‌توانستند بدون کار بمانند. هزینه‌ی فرصت برای این گروه مطمئناً بالا بوده است. معلوم می‌شود که آمادگی و صلاحیت زیاد برای کارآفرینان شرکت‌کننده در ارزیابی، فاقد یک تاثیر معنادار بود.

### زمینه‌ی خوداشتغالی در سرزمین مبدأ

مطلب دیگری که تصادفاً در حین مرورنوشجات سایر پژوهشگران با آن مواجه شدیم، وجود میزان بالای زمینه‌ی خوداشتغالی در سرزمین خاستگاه مهاجرین است.

این استدلال می‌تواند برای سایر گروه‌های مهاجرین توضیح صحیحی باشد، اما کارآفرینان ایرانی کسانی واجد پیشینه‌ی خوداشتغالی نبودند و یا حداقل نه آن نسلی که به ایالات متحده آمریکا مهاجرت کرد. آنان با مشاغل تعریف شده از سوی دولت انطباق یافته، از طریق جریان ثابت سرمایه‌ی حاصل از صادرات نفت هم حمایت می‌شدند، پس کل این نسل به گونه‌ای پرورانیده شده بود که دولت را به عنوان منبع اصلی کار می‌نگرید. نسل مذکور خود را در میانه‌ی آشفتگی یافت. در پاسخ به این پرسش که: «آیا این اولین تجربه‌ی شما در عرصه‌ی کسب و کار است؟»

۶۰ درصد پاسخ مثبت، ۳۸ درصد پاسخ منفی داده و تنها ۲ درصد پرسش را بی‌جواب گذاردند. این ارقام در تطابق با نظریات بید قرار دارند. این به ما کمک می‌کند تا درک کنیم چگونه شمار گسترده‌ای از افراد بدون تجربه‌ی قبلی در کسب و کار قادرند فرصت‌هایی جهت اقدام به فعالیت اقتصادی بیابند. بهاید به تفصیل آورده که: «معدودی از مؤسسان شرکت‌هایی که بررسی نموده‌ام تجربه‌ی ژرفی در رشته‌ی خودشان دارا بودند.»

### همبستگی اجتماعی

من هیچ مدرکی دال بر همبستگی میان کارآفرینان ایرانی نیافتیم. پژوهش دیگری (پسار، ۱۹۹۵) نیز، فرضیه‌ی همبستگی آئینی را تکذیب نمود. جدول بعدی گواه روشنی از فقدان چنین همبستگی را نمایش می‌دهد. عملاً، یک نشریه‌ی فارسی زبان در ایالت مریلند (تهران پست) مرتباً از ایرانیان به خاطر نشان ندادن همبستگی گلایه می‌کند.

من فرض می‌کنم احتمال به دنبال این گونه همبستگی، قائل شدن الویت در استخدام برای افراد هموطن، رقابت در دایره‌ای بسته، و زنجیره‌ی محدود تأمین‌کنندگان، گریز ناپذیر است. در بنگاه‌های اقتصادی که من ملاحظه کردم، این قبیل رفتارهای انحصار طلبانه‌ی را نیافتیم. ایرانیان اگر آرشیتکت باشند، مشتریانی از هر مبدأ ممکن را می‌طلبند. اگر فروشگاه داشته باشند، خواروبار مشتریانی از هر سطح و سبک زندگی را پذیرا هستند، و اگر اهل مشاغل خدماتی باشند، غیرایرانیان با ایرانیان برایشان یکسان شمرده می‌شوند.

### ترکیب آئینی/ نژادی کارمندان

در کل ۳۲ درصد از شرکت‌کنندگان مشخص کردند که تمامی کارمندانشان ایرانی بوده و مابقی از دیگر نژادها یا آئین‌ها آمدند.

جدول ۹ این ترکیب نژادی را معلوم می‌نماید. جدول نشان می‌دهد که اکثر کارمندان موسسات ایرانی را آمریکائی‌های سفید پوست تشکیل می‌دهند. هر زمان که یک آمریکائی سیاه‌گفتگو کرده همین را عنوان نموده است. بدنیست این توضیح داده شود که پیشتر در ایران، غالب اوقات یک فرد آمریکائی یا اروپائی مفهوم «سفید» را داشت.

واژه‌ی خارجی ندرتا و برای هندی، عرب، و حتی چینی به کار برده می‌شد. این گروه‌های نژادی به واسطه‌ی ملیت‌های خاصشان متمایز شده و به مثابه خارجیان به آن‌ها نگاه می‌کردند. از بین اسپانیائی‌ها، مکزیکی‌ها اکثریت گروه را تشکیل می‌دهند.

از بین اهالی خاور دور، کره‌ای‌ها اکثریت گروه را می‌سازند.

در برخی مشاغل ظریف و عملیات دقیق ژاپنی‌ها، فیلیپینی‌ها، و تا حدودی ویتنامی‌ها برای کار استخدام می‌گردند. در طبقه‌ی «سایرین» برجسته‌ترین گروه‌های آئینی هندی‌ها، پاکستانی‌ها، مصری‌ها، موروکوئی‌ها، و بعضی اروپائی‌ها به چشم می‌خورند.

- 1-Ivan light
- 2-Ethic Enclaves
- 3-Roger Waldinger
- 4-Patricia Pessar
- 5-Andrew Yuengert
- 6-Longenecker, Moore, Petty
- 7-Amar V. Bhide
- 8-Fortune 500
- 9-Federation for Immigration Reform
- 10-Kotkin
- 11-James P. Allen & Eugene Turner
- 12-Guess, Bisou-Bisou, Jonathan Martin, Tag Rag TBCBG
- 13-George J. Borjas
- 14-US Today

- References
- Bhide, Amar V., (2000). The Origin and Evolution of New Businesses. New York: Oxford University Press.
- Gendron, George, (1996). "What Gender Gap", Inc. 18(8), 11.
- "Immigrant Entrepreneurs", (1997). Research Perspectives on Migration, 1(2).
- Kotkin, Joel, (1999). "Immigrant Entrepreneurs", Los Angeles Times, web version.
- Labor Department Reports, (1992) and (1994).
- Light, Ivan, and Sanchez, Angel, (1987). "Immigrant Entrepreneurs in 272 SMSAs", Sociological Perspectives, 30(4).
- Longenecker, Justin G., Carlos W. Moore, and J. William Petty, (2000). Small Business Management: An Entrepreneurial Emphasis. Cincinnati: South-Western College Publishing.
- Pessar, Patricia R., (1994). "The Exclusive Enclave: Ethnicity, Class, and Nationality among Latino Entrepreneurs in Greater Washington, DC", Human Organization, 54(4). 123 "Poll: Most like being own boss", (1991). USA Today, May 6.
- Report by Iran Interest Section in Washington, DC, (2000).
- Thomas, Paulette, (2003). "Immigrant Entrepreneurs Slide from the Top Spot", Wall Street Journal website.
- Timmons, Jeffrey A., (1994). New Business Ventures and the Entrepreneur, Burr Ridge, IL. Irwin.
- Waldinger, Roger, et. als. ed., (1990). Ethnic Entrepreneurs: Immigrant Business in Western Industrial Societies. Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Yuengert, Andrew M., (1995). "Testing Hypotheses of Immigrant Selfemployment", The Journal of Human Resources, 30(1).

جدول ۹- (درصد گروه های آئینی و نژادی در استخدام کارآفرینان ایرانی)

گروه آئینی	درصد
سفید آمریکائی	۳۵
اسپانیائی	۲۷
اهالی خاور دور	۶
سایرین	۲۲
مجموع	۱۰۰

### رقبا چه کسانی اند؟

طبق جدول ۱۰، این اجتماع، مهاجرین سایر گروه های نژادی را به منزله ی رقیب خود نمی پندارد، در عین حال ادعای بزرگتری داشته و خود را در رقابت اقتصادی با موسسات آمریکائی های سفید می بیند. آشکارا، ایرانیان بدل به شهروندان اصلی در امریکا گردیده اند آنان از داشتن اجتماعات بومی، شغلی و هم مسکونی اجتناب می ورزند. هدف عمده برای این اشخاص نه خودشان شان، نه دیگر گروه های آئینی و نژادی بلکه موسسه و تشکیلات اقتصادی می باشد که ناشی از اعتماد به نفس و غرور آن هاست. این موضوع را بسیاری در توضیحات اضافه ضمیمه ی پاسخنامه ها مطرح نموده بودند.

### انواع رقابت کسب و کار

جدول ۱۱ پیرامون انواع و منشأ رقابت کسب و کار است. چنین نیست که در همه ی عرصه های کسب و کار، سطح و مقدار یکسانی از فشار رقابتی ایجاد شود.

جدول ۱۰- (گروه های مهم رقیبان)

گروه آئینی	درصد
آمریکائی های سفید	۴۹
سایر ایرانی ها	۳۱
خاور دوری ها	۷
عرب	۲.۵
هندی و پاکستانی ها	۲
اسپانیائی ها	۲
بدون پاسخ و متفرقه	۶/۵
مجموع	۱۰۰

جدول ۱۱- (انواع و سرچشمه ی رقابت کسب و کار)

نوع فعالیت	میان ایرانی ها %	میان موسسه %	میان گروه ها %
محصول صنعتی	۵۰	۵۰	۰
جزئی	۳۴	۴۶	۲۰ متغیر
عمده فروشی	۲۷	۲۷	۴۶ غالباً عرب، هندی، اسپانیائی
خدمات مالی	۲۸	۲۲	۴۰ غالباً عرب، خاور دوری ها
حمل و نقل	۰	۶۵	۲۵ متغیر
پژوهش و نوآوری	۰	۰	۱۰۰ متغیر
کارهای هنری	۴۰	۲۵	۲۵ متغیر
تعمیرات	۲۴	۴۴	۲۲ متغیر
ساخت و ساز	۰	۵۰	۵۰ متغیر

### نتیجه گیری

ما یک دسته از کارآفرینان را بررسی نمودیم. مکتوبات موجود درخصوص این کارآفرینان یک چهارچوب فکری برابمان بوجود آورد. بالغ بر دو هزار کارآفرین ایرانی مقیم ایالات متحده ی امریکا موضوع این تحقیق بودند. ما فهمیدیم کارآفرینان ایرانی، در قالب گروهی با تحصیلات عالی، در طیف گسترده ای از مخاطرات کسب و کار فعال هستند که در ۴۸ ایالت یافت می شوند.

جامعه ی بزرگی از ایرانیان پایگاهی جهت شروع یک کسب و کار برایشان فراهم آورده اند. تاکنون، ارتباط با دیگر گروه های نژادی، مشتریان و نیز شانس بقای خود را به دست آورده اند. ما دلایل آن ها، از جمله برخورداری از استقلال، به منظور آغاز کسب و کار را کشف کردیم. اکثریت این کارآفرینان فاقد هرگونه تجربه ی قبلی کسب و کار بودند.

این پژوهش مانند سایر تحقیقات نظیر، دارای محدودیت هایی می باشد. چنانچه بیش از ۲۰ درصد به ارزیابی پاسخ داده بودند، نتیجه ی کلی دقیق تر و صحیح تری میسر می گردید. "زمان" مؤلفه ی مهمی است. اطلاعات گذشته نمی تواند برای حال کاربرد داشته باشد. بر اساس یک بانک اطلاعاتی اصلاح و به روز شده، قصدم براین است تا ارزیابی را تکرار کنم. نتایجی که به دست می آیند احتمالاً متفاوت از آنچه در این جا ارائه کردم خواهند بود.