

Katarzyna Andrejuk



**PRZEDSIĘBIÓRCY
UKRAJŃSCY
W POLSCE** **STRUKTURA
I SPRAWSTWO
W PROCESIE
OSIEDLENIA**

**PRZEDSIĘBIORCY
UKRAIŃSCY
W POLSCE**

Katarzyna Andrejuk

**PRZEDSIĘBIORCY
UKRAIŃSCY
W POLSCE**

STRUKTURA I SPRAWSTWO
W PROCESIE OSIEDLENIA

Wydawnictwo IFiS PAN
Warszawa 2017

Wydanie publikacji zostało częściowo sfinansowane ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/D/HS6/03430.

Recenzja wydawnicza

dr hab., prof. Uniwersytetu SWPS Izabela Grabowska

prof. dr hab. Juliusz Gardawski

Redaktor

Barbara Gruszka

Projekt okładki

Andrzej Łubniewski

Copyright © by Author and Wydawnictwo IFiS PAN

ISBN 978-83-7683-153-4

Wszelkie prawa zastrzeżone.

Żadna część niniejszej publikacji nie może być reprodukowana, przechowywana jako źródło danych i przekazywana w jakiegokolwiek formie zapisu bez pisemnej zgody posiadacza praw.

Cytowanie: Katarzyna Andrejuk (2017), *Przedsiębiorcy ukraińscy w Polsce. Struktura i sprawstwo w procesie osiedlenia*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.

Wydawnictwo Instytutu Filozofii i Socjologii PAN

00-330 Warszawa, ul. Nowy Świat 72

e-mail: publish@ifispan.waw.pl

www.ifispan.waw.pl

Spis treści

| | |
|---|-----|
| Podziękowania | 9 |
| Wstęp | 11 |
| 1. Struktura i sprawstwo w konceptualizacjach przedsiębiorczości oraz migracji | 13 |
| 2. Znaczenie kategorii osiedlenia w badaniach migracyjnych | 21 |
| 3. Struktura pracy | 32 |
| | |
| Część I. UJĘCIA TEORETYCZNE I METODOLOGICZNE | 39 |
| Rozdział I. Kategorie przedsiębiorcy, działalności gospodarczej, samozatrudnienia. Zakreślenie pola badawczego w świetle wieloznaczności pojęć | 41 |
| 1. Przedsiębiorca i różnorodność podmiotowego sprawstwa z perspektywy historycznej | 41 |
| 2. Przedsiębiorca, działalność gospodarcza oraz pojęcia pokrewne i bliskoznaczne w polskim porządku prawnym | 51 |
| 3. Pojęcia używane w pracy | 55 |
| | |
| Rozdział II. Działalność gospodarcza imigrantów w świetle wybranych badań i koncepcji teoretycznych | 58 |
| 1. Ujęcia teoretyczne przedsiębiorczości imigrantów – od logiki diaspory do logiki transnarodowości | 59 |
| 2. Poza przedsiębiorczością imigrantów. Inne ujęcia różnorodności kulturowej w biznesie | 80 |
| 3. Działalność gospodarcza w polskim kontekście społeczno-kulturowym | 85 |
| 4. Czego brakuje w dotychczasowych ujęciach teoretycznych? Propozycja koncepcji wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigranckiej ... | 102 |
| | |
| Rozdział III. Imigranci ukraińscy w Polsce w kontekście trendów mobilności międzynarodowej z Ukrainy. Przegląd badań | 109 |
| 1. Migracje międzynarodowe Ukraińców – historia i terażniejszość | 109 |
| 2. Kształtowanie się wzorów aktywności zarobkowej Ukraińców na polskim rynku pracy | 116 |
| 3. Przemiany wzorów migracji i aktywności ekonomicznej Ukraińców w Polsce: rola uproszczonego systemu zatrudniania oraz konfliktu rosyjsko-ukraińskiego ... | 123 |
| 4. Państwo i społeczeństwo wysyłające wobec emigracji Ukraińców | 128 |
| 5. Podsumowanie | 130 |
| | |
| Rozdział IV. Metody badawcze | 131 |

| | |
|---|---------|
| Część II. SAMOZATRUDNIENIE A OSIEDLENIE – PERSPEKTYWA MAKROSPÓŁECZNA | 141 |
| Rozdział V. Polityczne i prawne uwarunkowania samozatrudnienia Ukraińców w kontekście dostępu migrantów do rynku pracy | 143 |
| 1. Polityczne strategie wspierania samozatrudnienia cudzoziemców z państw trzecich z perspektywy Unii Europejskiej | 144 |
| 2. Rozwój polskiej polityki imigracyjnej i jego znaczenie dla regulowania aktywności zarobkowej cudzoziemców | 149 |
| 3. Cudzoziemcy jako osoby zarządzające w spółkach osobowych lub kapitałowych | 152 |
| 4. Cudzoziemcy jako osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą | 157 |
| 5. Zasady zatrudniania cudzoziemców z perspektywy firm imigranckich | 164 |
| 6. Wpływ prawa o obywatelstwie i dostępności naturalizacji na możliwości prowadzenia działalności gospodarczej | 167 |
| 7. Podsumowanie | 170 |
| Rozdział VI. Procesy samozatrudnienia imigrantów ukraińskich w kontekście tendencji osiedleńczych | 174 |
| 1. Ukrainizacja migracji osiedleńczych do Polski. Dane urzędowe na temat imigrantów długoterminowych | 174 |
| 2. Imigranci osiedleńczy z Ukrainy – znaczenie polskiego pochodzenia | 183 |
| 3. Dynamika rejestracji firm Ukraińców w Polsce | 186 |
| 4. Branże wybierane przez imigrantów ukraińskich. Jak wpisują się w trendy ogólnopolskie? | 192 |
| 5. Podsumowanie | 194 |
| CZĘŚĆ III. SAMOZATRUDNIENIE A OSIEDLENIE – PERSPEKTYWA MIKROSPÓŁECZNA | 197 |
| Rozdział VII. Początek projektu migracyjnego. Podmiotowe sprawstwo w obliczu nowych możliwości i ograniczeń | 199 |
| 1. Przyczyny migracji | 200 |
| 2. Początkowy etap obecności na rynku pracy | 234 |
| 3. Podsumowanie | 246 |
| Rozdział VIII. Znaczenie refleksyjności dla działań sprawczych: przemiany tożsamości migracyjnej | 249 |
| 1. Relacje wewnątrz społeczności Ukraińców w Polsce | 250 |
| 2. Społeczeństwo przyjmujące z perspektywy Ukraińców – postawy wobec imigrantów i różnice kulturowe | 259 |
| 3. Subiektywne poczucie przynależności narodowej i jego zmiany w czasie | 276 |
| 4. Doświadczenie naturalizacji i braku naturalizacji | 281 |
| 5. Podsumowanie | 289 |

| | |
|--|---------|
| Rozdział IX. Typy działalności biznesowej. Zróżnicowanie relacji struktury i sprawstwa w aktywnościach przedsiębiorczych imigrantów | 290 |
| 1. Działalność gospodarcza jako strategia uzyskania prawa do pobytu w Polsce | 292 |
| 2. Działalność gospodarcza jako forma narzucona przez <i>quasi</i> -pracodawcę | 305 |
| 3. Działalność gospodarcza w ramach wolnego zawodu oraz jako dodatkowa aktywność zawodowa | 312 |
| 4. Działalność gospodarcza jako uwłasnowolnienie i wyjście z drugorzędnego segmentu rynku pracy | 317 |
| 5. Działalność gospodarcza jako zwielokrotnienie możliwości biznesowych w różnych krajach – perspektywa migracji elit | 324 |
| 6. Podsumowanie | 328 |
| Rozdział X. Sprawcze przeciwdziałanie marginalizacji na rynku pracy: zasoby transnarodowe jako strategie maksymalizacji zysku | 332 |
| 1. Kapitalizowanie kompetencji kulturowych: oferta usług lub towarów „etnicznych” | 333 |
| 2. Kierowanie oferty do klientów i kontrahentów etnicznych | 338 |
| 3. Wykorzystanie sieci imigranckich w procesie zatrudniania | 347 |
| 4. Podsumowanie | 359 |
| Rozdział XI. Definiowanie strukturalnych barier w biznesie i potencjału rozwojowego. Poczucie sprawstwa jako zaleta samozatrudnienia | 362 |
| 1. Pozytywne strony prowadzenia działalności gospodarczej | 363 |
| 2. Międzynarodowe różnice w poziomie korupcji jako główny wyznacznik ocen warunków prowadzenia działalności gospodarczej | 370 |
| 3. Główne bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej | 376 |
| 4. Przyczyny zawieszania i zamykania biznesów imigranckich | 392 |
| 5. Plany na przyszłość | 396 |
| 6. Podsumowanie | 399 |
| Rozdział XII. Zakończenie | 403 |
| Lista rozmówców | 415 |
| Spis tabel i wykresów | 423 |
| Bibliografia | 425 |
| Akty prawne polskie..... | 449 |
| Orzeczenia sądów i trybunałów RP | 450 |
| Akty prawne i dokumenty polityczne UE..... | 450 |
| Summary. Ukrainian Entrepreneurs in Poland. Structure and Agency in the Settlement Process | 453 |

Podziękowania

W trakcie prac nad książką otrzymałam wsparcie od wielu osób, które mam przyjemność tutaj wymienić. Bardzo dziękuję profesorowi Józefowi Niżnikowi, kierownikowi Zespołu Studiów Europejskich Instytutu Filozofii i Socjologii PAN za zachęty do publikowania wyników badań oraz stworzenie przyjaznej atmosfery, sprzyjającej pracy akademickiej. Serdecznie dziękuję recenzentom wydawniczym książki, profesor Izabeli Grabowskiej oraz profesorowi Juliuszowi Gardawskiemu, za życzliwe podejście oraz wnikliwe komentarze na temat tekstu. Jestem bardzo wdzięczna dr. Piotrowi Binderowi za wiele ważnych, wartościowych uwag do pierwszej wersji pracy.

Analizy przedstawione w książce stanowią rezultat prac badawczych w ramach grantu „Sonata” Narodowego Centrum Nauki (decyzja numer DEC-2013/09/D/HS6/03430), którym kierowałam w latach 2014-2017. W rozprawie wykorzystałam wywiady sfinansowane w ramach powyższego grantu oraz dodatkowe wywiady, które przeprowadziłam w ramach badania własnego. Chciałabym wyrazić wielką wdzięczność moim rozmówcom, Ukraincom rozwijającym firmy w Polsce, którzy poświęcili mi swój czas w nadziei, że przyczyni się to do lepszego zrozumienia tej społeczności imigranckiej. Część wywiadów przeprowadzili doktoranci Szkoły Nauk Społecznych IFiS PAN, Andriy Korniychuk oraz Olena Oleksiyenko, którym bardzo dziękuję za wysiłek włożony w pracę.

Dziękuję również koleżankom i kolegom z IFiS PAN oraz OBM UW, z którymi odbyłam liczne inspirujące rozmowy, chciałabym wymienić zwłaszcza: dr Joannę Fominę, dr Annę Janicką, dr hab. Pawła Kaczmarczyka, dr Joannę Nestorowicz, prof. Rafała Smoczyńskiego. Składam wyrazy wdzięczności pani Barbarze Gruszce z Wydawnictwa IFiS PAN za opiekę redaktorską nad książką. Dziękuję mojej rodzinie za kibicowanie pracy, której się podjęłam. Specjalne podziękowania kieruję do mojej Mamy za wsparcie, w tym za uwagi na temat części poświęconych regulacjom prawnym.

Podziękowania

Pierwsze analizy zjawiska ukraińskiego samozatrudnienia w Polsce prezentowałam na kilku konferencjach i seminariach. Podczas tych wystąpień uzyskałam komentarze i zachęty, które zainspirowały mnie do dalszej pracy. Cennym doświadczeniem były dla mnie: konferencja Komitetu Badań nad Migracjami PAN w Łagowie w październiku 2015 r.; konferencja Council for European Studies w Filadelfii w kwietniu 2016 r.; konferencja IMISCOE w Pradze w lipcu 2016 roku. Wstępne wyniki prac opublikowałam również w artykułach akademickich. Artykuł „Co skłania imigrantów do zakładania własnych firm? Analiza procesu samozatrudniania i rozwijania przedsiębiorstw etnicznych na przykładzie społeczności Ukraińców w Polsce” ukazał się „Studiach Migracyjnych – Przeglądzie Polonijnym” nr 3/2016. Niektóre wątki tego artykułu, w uszczegółowionej i rozwiniętej formie, pojawiają się w tej książce. Część rozdziału piątego (V.3 oraz V.4) stanowi z kolei zmienioną, poszerzoną i uaktualnioną wersję artykułu „Prawne uwarunkowania tworzenia i rozwijania przedsiębiorstw przez cudzoziemców w Polsce” („Polityka Społeczna” nr 3/2016). Książka prezentuje stan prawny na 30 czerwca 2017 r.

Wstęp

Samozatrudnienie imigrantów to zjawisko dość nowe w polskiej rzeczywistości społecznej. Zagadnienia przedsiębiorczości w Polsce, rozumianej jako rozwijanie własnych biznesów, od niespełna trzech dekad pojawiają się regularnie jako temat badań społecznych – zainteresowanie to wynikało z transformacji ustrojowej i przejścia do gospodarki rynkowej. Równolegle w ostatnich latach znaczenia nabiera inne zjawisko: wzrost migracji do Polski, w szczególności międzynarodowa mobilność zarobkowa i studencka cudzoziemców z państw byłego Związku Radzieckiego. Obecnie największą grupę imigrancką w Polsce stanowią Ukraińcy, przy czym jest to społeczność ulegająca w ostatnich latach dynamicznym zmianom. Przeobrażenia te można wyjaśniać, odwołując się do dychotomii migracji stałych i tymczasowych (lub cyrkulacyjnych), o charakterze rejestrowanym i nierejestrowanym, związanych z legalną aktywnością zarobkową lub działalnością w szarej strefie. Zmieniające się formy uczestnictwa w rynku pracy mogą być wyrazem głębszych transformacji w zbiorowości imigracyjnej. Zagadnienia przedsiębiorczości imigrantów warto analizować na przykładzie społeczności napływowej, w której procesy uczestnictwa w polskim rynku pracy osiągają relatywnie największą skalę. Społeczność ukraińska stanowi fascynujący przedmiot badań socjologicznych także z uwagi na jej znaczenie dla ugruntowywania nowego zjawiska polskiej wielokulturowości.

Badanie społecznych aspektów funkcjonowania firm imigranckich to również analiza procesu osiedlania się w nowym kraju. Mobilność międzynarodowa jest coraz łatwiejsza, ale nie eliminuje to psychologicznej potrzeby stabilizacji i trwałości, stanowiącej uniwersalny element kondycji ludzkiej. Choć współczesne badania zjawiska migracji koncentrują się na możliwościach życia w przestrzeniach transnarodowych, jakie umożliwia rozwój technologii i środków komunikowania na odległość, równie ważnym aspektem życia społecznego imigrantów jest dążenie do osiedlenia, czyli znalezienia stałego miejsca pobytu będącego centrum interesów życiowych. Stabilizacja zawodowa,

satysfakcjonująca pozycja na rynku pracy i poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego mogą determinować chęć pozostania na stałe w kraju imigracji.

Pytania badawcze rozważane w książce dotyczą zagadnień samozatrudnienia w szerszej perspektywie karier zawodowych imigrantów oraz procesu stabilizacji pobytu w kraju przyjmującym. Kwestie te można podzielić na trzy zasadnicze grupy. Poruszają one temat samozatrudnienia w kontekście obecności imigrantów na rynku pracy, pochodzenia kulturowego właścicieli firm oraz osiedlania w kraju przyjmującym. Te trzy zagadnienia są ze sobą silnie powiązane: obecność właścicieli firm na polskim rynku pracy nie może być analizowana w oderwaniu od ich imigranckiego pochodzenia; osiedlanie się w Polsce może być determinowane zarówno przez czynniki związane z rynkiem pracy, jak też przez pochodzenie kulturowe cudzoziemców.

Po pierwsze, celem badania było poznanie mechanizmów wejścia na rynek pracy w przypadku imigrantów rozwijających własne biznesy. Interesuje mnie, czy jest to pierwszy etap drogi zawodowej w Polsce, czy też kolejny, i jakie są charakterystyczne ścieżki zawodowe prowadzące do samozatrudnienia w kraju przyjmującym. Jakie są motywacje, uwarunkowania i okoliczności zakładania firm przez Ukraińców w Polsce? Jaki jest kontekst społeczny i instytucjonalny rozwijania biznesów imigranckich? Jaka jest rola samozatrudnienia w kontekście drogi zawodowej imigrantów w państwie przyjmującym?

Ważnym tematem pracy jest też kapitalizacja pochodzenia kulturowego imigrantów w prowadzonej działalności gospodarczej. Bycie imigrantem może być ograniczeniem, ale może również pełnić rolę pozytywną, dzięki specyficznym umiejętnościom imigrantów, ich dostępie do unikatowych zasobów i sieci społecznych. Jak pochodzenie z innego kraju wpływa na rozwijanie działalności gospodarczej, wybierane branże i sposoby prowadzenia biznesu? Jakiego znaczenia ma integracja ze społeczeństwem przyjmującym, a jakie akcentowanie odmienności kulturowej?

Kolejnym obszarem badawczym jest znaczenie doświadczenia rozwoju własnej firmy dla trwałości pobytu imigranta w Polsce. Jaką rolę odgrywa specyficzny etap kariery zawodowej, którym jest prowadzenie własnego biznesu, w procesie osiedlania się w kraju przyjmującym? Jak doświadczenie stabilizacji pobytu w Polsce przejawia się w subiektywnych narracjach imigrantów, a jak obrazują je dane obiektywne, na przykład na temat statusów prawnych samozatrudnionych cudzoziemców?

Praca stanowi również pogłębiony opis procesu adaptacji cudzoziemców i rozpowszechniania się nowych form ich uczestnictwa w rynku pracy w specyficznym i wyjątkowym momencie społecznym. Polska jest krajem emigracyjno-imigracyjnym. W 2016 roku GUS po raz pierwszy odnotował dodatnie saldo

migracji definitywnych – na pobyt stały (GUS 2017). Więcej osób imigrowało z innych państw do Polski niż emigrowało z Polski za granicę. Kraj przyjmuje coraz więcej imigrantów, różnicują się kraje ich pochodzenia, przyczyny przyjazdu do Polski, a także strategie mobilności (długo- lub krótkookresowe). Pojawienie się firm etnicznych, w szczególności w kontekście osiedlania się ich cudzoziemskich właścicieli, stanowi przejaw wzrastającej różnorodności i konstytuowania się kraju przyjmującego jako wielokulturowego, heterogenicznego etnicznie.

Badanie skupia się na grupie mikroprzedsiębiorców i małych przedsiębiorców, czyli na zjawisku przedsiębiorczości na relatywnie niewielką skalę. Są to najpowszechniejsze formy przedsiębiorczości, co wskazuje na istotność podjętego tematu. Zgodnie z definicjami prawnymi, mikroprzedsiębiorcy to osoby zatrudniające średniorocznie poniżej dziesięciu pracowników i osiągający obrót netto do dwóch milionów euro rocznie. Mali przedsiębiorcy zatrudniają mniej niż pięćdziesięciu pracowników, a ich obrót nie przekracza dziesięciu milionów euro¹. Koncentracja na tej zbiorowości umożliwia analizę procesów zakładania i rozwoju firm, w których funkcje właścicielskie (własność kapitału) oraz funkcje menedżerskie (zarządzanie firmą) nie zostały jeszcze oddzielone, co – z uwagi na wielkość i złożoność podmiotów – często następuje w większych spółkach. Badanie pozwala prześledzić rozwój biznesu od jego początków, inicjowanych przez tę samą jednostkę; przedsiębiorstwa takie charakteryzuje tożsamość osoby właściciela, zarządcy oraz założyciela. Jednocześnie jest to zatem analiza trajektorii zawodowej osób samozatrudnionych.

1. Struktura i sprawstwo w konceptualizacjach przedsiębiorczości oraz migracji

Objęcie badaniem zarówno perspektywy makro-, jak i mikrospołecznej wpisuje się w coraz wyraźniejsze w naukach społecznych tendencje integracyjne, uwzględniające obie perspektywy analizowania i wyjaśniania rzeczywistości społecznej, traktujące je jako niezbywalne oraz nieredukowalne części całości (Domecka 2013). Podkreśla się, że podział na poziom mikrospołeczny i makrospołeczny jest przejawem dualizmu, który od wieków pod różnymi postaciami stanowi przedmiot debat w naukach społecznych, a wcześniej filozoficznych.

¹ Art. 104 i 105 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej. Liczba zatrudnianych pracowników i roczny obrót netto powinien dotyczyć co najmniej jednego z dwóch ostatnich lat obrotowych.

Konfiguracja mikro-makro stanowi odzwierciedlenie podziałów teoretycznych na strukturę i sprawstwo, porządek interakcyjny oraz porządek instytucjonalny (Domecka 2013; McAnulla 2002: 272–273; Fuchs 2001: 25). Nakłada się również na podziały metodologiczne: podczas gdy poziom mikrospołeczny poznawany jest przez badania jakościowe w paradygmacie socjologii interpretatywnej, poziom makrospołeczny skupia się na badaniach ilościowych i innych analizach obiektywnych aspektów rzeczywistości społecznej (Domecka 2013). Mimo licznych opracowań pojęcia te – zwłaszcza pojęcie sprawstwa – dostarczają wielu trudności definicyjnych i interpretacyjnych; wynika to zarówno z nieostrego charakteru terminów, jak i z faktu, że pojęcie *agency* doczekało się różnorodnych tłumaczeń na gruncie polskim: sprawstwo, działanie, podmiotowość, podmiotowość sprawcza (Szlachcicowa, Nowaczyk, Mrozowicki 2013: 7–8). Ponadto samo sprawstwo może odnosić się do różnych aspektów. W typologii opracowanej przez Mustafę Emirbayera i Ann Mische, sprawstwo złożone jest z trzech komponentów. Komponent powtarzalności wynika z selekcjonowania pewnych wzorców zachowań z przeszłości oraz odtwarzania ich, czyli polega na stabilizacji praktyk podejmowanych wcześniej. Komponent projektowania polega na wyobrażaniu pewnych wizji przyszłości oraz wdrażaniu ich przez praktyki, które mają przybliżyć do zaplanowanych celów. Komponent praktyczno-ewaluacyjny polega na monitorowaniu na bieżąco efektów podejmowanych działań oraz ich dostosowywaniu do wyłaniających się problemów i dążeń (Emirbayer, Mische 1998). Wspólnym mianownikiem licznych koncepcji jest rozumienie sprawstwa jako różnych sposobów oddziaływania jednostki na rzeczywistość społeczną, ukierunkowane przez presję ze strony struktury lub przeciwstawiające się tej presji.

Wśród wielu teoretycznych prób pogodzenia obu sposobów patrzenia na rzeczywistość społeczną w badaniach przedsiębiorczości oraz procesów migracyjnych największe znaczenie mają teoria strukturacji i teoria morfogenetyczna. Teoria strukturacji Anthony'ego Giddensa podkreśla wzajemne przenikanie i warunkowanie się poziomu struktury i sprawstwa. Struktura wpływa na sprawstwo, a sprawstwo tworzy strukturę. Zgodnie z tą koncepcją, głównym przedmiotem dociekań nauk społecznych nie jest ani doświadczenie pojedynczego aktora, ani system jako społeczna całość, lecz uporządkowane w czasie i przestrzeni praktyki społeczne. Dzięki sprawstwu aktorzy społeczni stale tworzą i odtwarzają reguły i zasoby rzeczywistości społecznej. Według Giddensa, struktura to właśnie te reguły i zasoby, uwikłane w proces społecznej reprodukcji. Reguły obejmują dwa aspekty: elementy normatywne oraz kod znaczeniowy. Zasoby również są dwojakiego rodzaju: jedne wywodzą się z koordynacji podmiotów, drugie wiążą się z kontrolą nad aspektami świata materialnego. Dzia-

łanie (sprawstwo) jest umiejętnością przekształcania rzeczywistości, polega na zdolności jednostki do wywoływania zmian w dotychczasowym stanie rzeczy lub ciągu zdarzeń. Dualizm struktury polega na tym, że struktura jest jednocześnie środkiem i rezultatem ludzkiego działania. Właściwości strukturalne systemu społecznego nie istnieją niezależnie od sprawstwa (*agency*), sprawstwo jest trwale uwikłane w tworzenie i reprodukcję systemu. Ludzkie sprawstwo i jego wpływ na strukturę musi być interpretowany poprzez kategorię refleksyjności. Konstytutywnym elementem sprawstwa jest proces refleksyjnego monitorowania, które oznacza, że celowy (intencjonalny) charakter podmiotowej aktywności jest rozważany w toku działania; w związku z tym działanie nie jest sekwencją odrębnych czynów, lecz procesem ciągłym (Giddens 2003: 31–32, 40–53, 425–426).

Cel wyjaśnienia współistnienia struktury społecznej i jednostkowego sprawstwa przyświecał również podejściu morfogenetycznemu Margaret Archer. W przeciwieństwie do koncepcji Giddensa, który ujmował strukturę i sprawstwo jako „dwie strony tej samej monety”, zakłada ona, że struktura i sprawstwo to dwa rodzaje emergentnych bytów, które mimo swojej odrębności odgrywają istotną rolę we wzajemnym formowaniu, podtrzymywaniu i rozwoju. Archer opisuje strukturę i sprawstwo jako funkcjonujące diachronicznie w różnych odcinkach czasu: po pierwsze, struktura jest uprzednia wobec jednostkowych działań, które prowadzą do jej przekształcenia; w fazie drugiej następują interakcje społeczne; po trzecie, po jednostkowych aktywnościach następuje ich oddziaływanie zwrotne na strukturę, które przyjmuje postać reprodukcji strukturalnej (morfostazy) lub przepracowania strukturalnego (morfogenezy) [Archer 2013: LVI–LVII]. Ważnym elementem podejścia Archer jest koncepcja refleksyjności, zaczerpnięta z prac George’a H. Meada i opierająca się na przekonaniu, że zaistnienie sprawstwa jest rezultatem procesów na poziomie jaźni i mentalności (Krasowska, Nowaczyk 2013). Refleksyjne przepracowanie uwarunkowań strukturalnych dokonuje się w procesie wewnętrznej konwersacji; ujęcie to stanowi też kontynuację teorii Giddensa o procesie refleksyjnego monitorowania.

Podjęmowane były różne próby inkorporacji teorii struktury – sprawstwa i relacji między nimi – do wyjaśnień zjawiska przedsiębiorczości. Wykorzystywano w tym celu zarówno koncepcję strukturacji Anthony’ego Giddensa, jak i podejście morfogenetyczne Margaret Archer. Yolanda Sarason, Thomas Dean i Jesse Dillard (2006), nawiązując do Giddensowskiej koncepcji strukturacji, określili przedsiębiorczość jako proces dynamicznej interakcji między jednostką i możliwościami, gdzie zarówno podmiot działający, jak i reprodukowany przez niego system społeczny nieustannie ewoluują. Przedsiębiorca jest w tej

koncepcji postrzegany jako podmiot obdarzony refleksyjnością, który intencjonalnie podejmuje działania wpływające na rzeczywistość. „Akt przedsiębiorczy” pojawia się, kiedy podmiot identyfikuje pewne aspekty rzeczywistości, interpretuje je jako możliwości oraz podejmuje wobec nich działanie. Sarason, Dean i Dillard nawiązują do założenia teorii strukturacji, że podmiot może działać dzięki strukturze, ale jest jednocześnie ograniczany przez strukturę. W tym kontekście wzajemne relacje między przedsiębiorcą a możliwościami są wyjaśnione jako dualizm, awers i rewers jednego procesu, gdzie jedno jest warunkowane przez drugie: przedsiębiorca i możliwości nie mogą istnieć odrębnie. Możliwości nie są czymś zewnętrznym, kierującym działaniem podmiotów, ale – podobnie jak jednostki – aspektem inherentnym procesu przedsiębiorczości. Przedsiębiorcy posługują się możliwościami, wykorzystując je i przekształcając. W ujęciu strukturacyjnej teorii przedsiębiorczości możliwości są rozumiane jako współzależne z działaniem przedsiębiorcy; nie istnieją *a priori*, czekając na odkrycie, ich istnienie aktualizuje się, kiedy są odkryte i jednocześnie skonceptualizowane w procesie twórczym. Autorzy tej koncepcji podkreślają, że akt przedsiębiorczy stanowi wyjątkową konfigurację konkretnego podmiotu, jego sposobu postrzegania rzeczywistości i działania oraz odkrywanych przez niego możliwości (Sarason, Dean, Dillard 2006).

Z koncepcją tą polemizowali Kevin Mole i Miranda Mole (2010), uznając większą przydatność podejścia morfogenetycznego do analiz zjawiska przedsiębiorczości. Tak jak w przypadku rozbieżności między koncepcjami Giddensa i Archer, które mimo podkreślanych różnic w zbliżony sposób postrzegają rzeczywistość społeczną i główne problemy jej badania, podobnie w przypadku analiz K. Mole’a i M. Mole wyrazne jest nawiązanie do ujęcia przedsiębiorczości jako relacji między strukturą a podmiotowym działaniem, które prezentowali Sarason, Dean i Dillard. Główne rozbieżności odnosiły się do czterech punktów. Podczas gdy Giddens definiował strukturę jako byt wirtualny, aktywizujący się w działaniach jednostek, Mole i Mole zaproponowali ujęcie Archer, ukazujące strukturę jako obiektywne ramy działania, o przede wszystkim materialnym charakterze. Po drugie, odżegnawali się od traktowania struktury i sprawstwa jako dwóch aspektów jednego zjawiska, co doprowadziło Sarason, Deana i Dillarda do ujęcia przedsiębiorcy i możliwości jako współzależnych i istniejących jednocześnie aspektów procesu przedsiębiorczego. Według K. Mole’a i M. Mole, w celu pogłębionego zbadania zjawiska przedsiębiorczości konieczne jest oddzielenie (wzorem odrębności struktury i sprawstwa w koncepcji Archer) podmiotu podejmującego działania przedsiębiorcze i struktury określającej możliwości. Zwracają uwagę na czynniki o charakterze strukturalnym, całkowicie zewnętrzne wobec przedsiębiorcy, które mogą w zasadniczy sposób ukierun-

kować jego działanie (np. zmiany w systemie podatkowym, określona wielkość i charakterystyka demograficzna populacji). Po trzecie, w odróżnieniu od strukturacyjnej koncepcji przedsiębiorczości, akcentowali omyślność podmiotów w procesie przedsiębiorczym: składają się nań sukcesy, porażki, ewentualne przerwy w przedsiębiorczości i powroty. Po czwarte, za wadę podejścia strukturacji uznawali prymat badania sprawstwa podmiotowego – jednostki przedsiębiorczej tworzącej strukturę w procesie interakcji. W opozycji do niego proponowali równorzędne ujęcie struktury i podmiotów sprawczych jako elementów kreujących przedsiębiorczość (Mole, Mole 2010).

Również w instytucjonalnych ujęciach zjawiska przedsiębiorczości podjęto zagadnienie relacji między strukturą i sprawstwem. W nurcie nowego instytucjonalizmu wyłoniła się koncepcja zinstytucjonalizowanej przedsiębiorczości (*institutional entrepreneurship*, DiMaggio 1988). Jak wskazują popularyzatorzy koncepcji, Raghu Garud, Cynthia Hardy i Steve Maguire, orientacja ta zakłada, że aktorzy formują swoim działaniem wyłaniające się instytucje oraz przekształcają już istniejące, i dokonują tego pomimo zróżnicowanych uwarunkowań strukturalnych, w które są uwikłani. Orientacja zinstytucjonalizowanej przedsiębiorczości podkreśla swoisty kolizyjny charakter tego ujęcia: podczas gdy badanie poziomu instytucji koncentruje się na procesach wzmacniania ciągłości zjawisk społecznych oraz zwraca uwagę na nagradzanie konformizmu jednostek, badania zjawiska przedsiębiorczości kładą nacisk na przejawy kreatywności, innowacyjności i zmiany. Zestawienie tych dwóch tendencji ma pokazywać, jak jednostki przełamują dotychczasowe ograniczenia strukturalne oraz własnym działaniem tworzą nowe lub przekształcają istniejące instytucje (Garud, Hardy, Maguire 2007). W instytucjonalizmie określa się to jako paradoks zakorzenionego sprawstwa, a możliwości przeciwstawienia się ciężarowi istniejących instytucji wyjaśniane są między innymi przez odwołanie do ujęcia morfogenetycznego Archer. Zdolność jednostki do podjęcia autonomicznej refleksji jest warunkiem procesu innowacji, który przyczynia się do formowania nowych, bardziej efektywnych wzorów działań przedsiębiorczych (Mutch 2007).

Koncepcja struktury-sprawstwa stanowi również nośną perspektywę teoretyczną w badaniach migracyjnych. W wielu pracach z tej dziedziny odwoływano się do teorii strukturacji Giddensa, do najszerzej cytowanych zaliczają się praca Ewy Morawskiej o polskich migrantach zarobkowych na Zachodzie (2001), praca Jona Gossa i Bruce'a Lindquista opisująca instytucjonalizację sieci migracyjnych na przykładzie migracji z Filipin (1995). Koncepcje te spotkały się jednak również z krytyką. W przypadku pracy E. Morawskiej wskazywano, że nie opiera się na systematycznej analizie danych i studiów przypadków, lecz tworzy szkielet koncepcyjny na przykładzie wrywkowych materiałów i ustaleń (Grabowska-

-Lusińska 2012: 24). W przypadku prac zarówno Morawskiej, jak i Gossa i Lindquista zaznaczano, że ich podejścia zaprzeczają podkreślanemu w koncepcji Giddensa dualizmowi struktury i sprawstwa, a także Giddensowskiemu założeniu o wirtualnym, niematerialnym charakterze struktury – i tym samym zbliżają się do realizmu krytycznego M. Archer (Bakewell 2010: 1701–1702).

Natomiast ujęcie morfogenetyczne struktury i sprawstwa, rozwijane przez Archer, w ostatnich latach coraz więcej silniej wpływało na badania migracyjne. Podejście Archer w przekonujący sposób promuje Oliver Bakewell, wskazując, że najważniejsze punkty procesu migracyjnego mogą zostać ujęte w schemat cyklu morfogenetycznego: uwarunkowań strukturalnych (sił struktur kształtujących międzynarodowe odpływy oraz przyływy ludności), interakcji społecznych (działań migrantów) oraz strukturalnego przepracowania lub reprodukcji (ewolucja sieci i systemów migracji). Za poważne wyzwanie podejścia krytycznego realizmu Bakewell uznał jednak wskazywane przez Archer znaczenie „emergentnych właściwości” struktur, które nie mogą być w świetle tego ujęcia traktowane jako proste agregaty jednostkowych zachowań (Bakewell 2010: 1703). Z kolei w odpowiedzi na krytykę stosowania podejścia strukturacji do opisu procesów migracyjnych E. Morawska (2011) zaznacza, że w gruncie rzeczy strukturacja jest podejściem kompatybilnym z ujęciem morfogenetycznym. Argumentuje, że teoretyczne uzasadnienie ma zarówno twierdzenie Archer o wcześniejszym istnieniu struktur społecznych, jak też twierdzenie o ludzkim działaniu i interakcjach jako uprzedzających tworzenie niektórych struktur. Istotnym wkładem badaczki jest odróżnienie – w kontekście badań migracyjnych – wielorakich struktur o różnej trwałości i różnych możliwościach „odkształcania” przez sprawstwo. Określa je jako czynniki makrospołeczne „twarde” i „miękkie”. Czynniki makrospołeczne „twarde” to uwarunkowania technologiczne, ekonomiczne, polityczne, niełatwo ulegające zmianom. Natomiast czynniki makrospołeczne „miękkie”, jak sieci migracyjne, są bardziej podatne na przekształcenia przez działania sprawcze jednostek. Morawska odniosła się także do problemu „emergentnych właściwości” struktur w ujęciu morfogenetycznym, wskazując na użyteczność podejścia historycznego oraz podkreślając, że zarówno struktury, jak i sprawstwo mają charakter procesualny i nie należy ich rozpatrywać jako trwałych niezmiennych bytów (Morawska 2011).

Ważnym aspektem badań nad sprawstwem w kontekście sytuacji grup mniejszościowych i dyskryminowanych jest również koncepcja uwłasnowolnienia (*empowerment*), czyli uzyskania niezależności i podmiotowości, związanego z pełniejszym uczestnictwem w życiu społecznym. Stosowana jest ona często w badaniach z nurtu krytyki feministycznej (Batliwala 1994; Kabeer 1999) oraz

grup zagrożonych deprivacją ekonomiczną (World Bank 2002). Może ona być użytecznym narzędziem wyjaśniającym procesy awansu oraz zdobywania niezależności ekonomicznej i zawodowej przez grupy dyskryminowane, np. imigrantów. Uwłasnowolnienie to kategoria blisko związana ze sprawstwem (*agency*); obie te koncepcje odnoszą się do takich pojęć jak autonomia, samostanowienie, wyzwolenie, partycypacja, mobilizacja i pewność siebie (Ibrahim, Alkire 2007). Według raportu Banku Światowego, który wskazuje na brak prostego odpowiednika angielskiego pojęcia *empowerment* w wielu językach, terminami bliskoznacznymi są: siła własna, kontrola, samodzielność, własny wybór, godność życia, niezależność, samodzielne podejmowanie decyzji, wolność, przebudzenie, zdolność (World Bank 2002: 10). W raporcie tym określa się uwłasnowolnienie jako zwiększenie zasobów i zdolności ludzi biednych, umożliwiających uczestnictwo, negocjowanie, wpływ, kontrolę i pociąganie do odpowiedzialności instytucji, które wpływają na życie jednostek. Składa się ono z czterech elementów: dostępu do informacji, inkluzji i partycypacji, lokalnych możliwości zrzeszania się i organizacji oraz możliwości pociągania do odpowiedzialności instytucji publicznych (World Bank 2002). Taka definicja nie wyczerpuje bogactwa znaczeń tego pojęcia. Solava Ibrahim i Sabina Alkire w swoim kompleksowym opracowaniu na temat uwłasnowolnienia i sprawstwa przytaczają dwadzieścia dziewięć definicji akademickich terminu *empowerment*, rozwijanych w pracach z lat 1991–2006 – przy czym wiele z nich postrzega uwłasnowolnienie jako rodzaj sprawstwa oraz zwiększanie zakresu podmiotowego sprawstwa². Pojęcie

² Definicje zgromadzone i analizowane przez Ibrahim i Alkire pokazują wieloznaczność pojęcia uwłasnowolnienia, a jednocześnie jego koncentrację na procesie przejmowania kontroli nad własnym życiem, uzyskiwania podmiotowości i symbolicznego głosu przez jednostki dyskryminowane i marginalizowane. Według tych koncepcji, *empowerment* składa się z komponentów: informacji oraz wpływu, które razem pozwalają jednostkom identyfikować i wyrażać własne preferencje, i dostarcza im „siły przetargowej”, aby przeforsować własne rozwiązania (Khwaja 2005: 273–274). Uwłasnowolnienie oznacza umożliwienie jednostkom podejmowania decyzji zamiast uczynienia ich biernymi podmiotami decyzji podejmowanych w ich imieniu (Appleyard 2002). Uwłasnowolnienie to proces, podczas którego ludzie, organizacje i grupy pozabawione władzy i wpływu: po pierwsze, stają się świadomi dynamiki władzy, po drugie, nabywają umiejętności potrzebnych do przejścia kontroli nad własnym życiem, po trzecie, wywierają kontrolę i wpływ oraz wspierają uwłasnowolnienie innych (Jackson 1994). Uwłasnowolnienie pojawia się, po pierwsze, na poziomie postaw, emocji i umiejętności, po drugie, na poziomie partycypacji, po trzecie, na poziomie działania i jego wymiernych efektów (Albertyn 2001).

Uwłasnowolnienie jest rozumiane zarówno w wymiarze psychologicznym i indywidualnym, jak też w wymiarze przemian instytucjonalnych. W odniesieniu do pierwszego wymiaru uwłasnowolnienie to nie tylko uczestnictwo w podejmowaniu decyzji, ale także procesy, które prowadzą jednostki do samopostrzegania jako zdolnych i uprawnionych do podejmowania decyzji (Rowlands 1997: 14). Uwłasnowolnienie ma aspekt poznawczy, odnoszący się do sposobu

uwłasnowolnienia będzie istotne dla wyjaśniania niektórych aspektów aktywności przedsiębiorczej imigrantów.

Warto zwrócić również uwagę na polski kontekst badań migracyjnych wykorzystujących koncepcje struktury i sprawstwa. Agnieszka Trąbka, analizując doświadczenia biograficzne wielokrotnych migrantów („dzieci trzeciej kultury”) w świetle doświadczanych ograniczeń strukturalnych, wyodrębniła dwa rodzaje odzyskiwania sprawstwa: poziom behawioralny, który polega na podjęciu działań, oraz poziom refleksyjny, polegający na reinterpretowaniu swojej biografii (Trąbka 2016). Również analizowanie karier zawodowych migrantów z perspektywy relacji między strukturą społeczną oraz podmiotowym sprawstwem może stanowić obiecującą i przydatną perspektywę teoretyczną, co pokazały prace Izabeli Grabowskiej-Lusińskiej na temat ścieżek zawodowych migrantów z Polski w krajach UE (2012, 2016). Badaczka ukazała różnorodność znaczeń podmiotowego sprawstwa migrantów dla trajektorii ich uczestnictwa w rynku pracy (które mogą być bardziej aktywne i innowacyjne lub stanowić bierne odwzorowanie znanych wcześniej schematów). Wskazała na znaczenie indywidualnej refleksyjności w kontekście upodmiotowienia obecności na rynku pracy (Grabowska-Lusińska 2012: 182–185).

Relacje między strukturą i sprawstwem stanowią ogólną teoretyczną ramę analizy materiału badawczego, ponieważ wpisują zjawiska przedsiębiorczości oraz mobilności międzynarodowej w perspektywę szeroko rozumianych procesów społecznych oraz mechanizmów rządzących społeczną rzeczywistością. Podkreślają znaczenie czynników makrospołecznych w ukierunkowaniu jednostkowego sprawstwa, a także znaczenie jednostkowych działań i ich rutynizacji w przekształcaniu oraz formowaniu instytucji. Przedstawione tu koncepcje zarysowują szereg ogólnych kierunków i wątków pomocnych w opracowywaniu badanego tematu. Należą do nich w szczególności: 1) rola kreatywnych jednostek w przekształcaniu uwarunkowań strukturalnych podczas aktywności przedsiębiorczych; 2) postrzeganie procesu migracji jako sekwencji uwarunkowań strukturalnych – działań jednostek – modyfikacji lub powielenia dotychczasowych rozwiązań strukturalnych 3) rozróżnienie instytucji trwałych oraz podatnych na przekształcenia, w szczególności w kontekście badań nad migracjami; 4) rola refleksyjności we wzmacnianiu znaczenia podmiotowego

myślenia o sobie i otoczeniu, interakcyjny, odnoszący się do relacji z otoczeniem, oraz behawioralny, odnoszący się do podejmowania działań (Spreitzer 1995). W drugim wymiarze – przemian instytucjonalnych – uwłasnowolnienie wiąże się z przemianami instytucji państwowych, które stają się bardziej dostosowane do potrzeb ludzi najuboższych; rozwijanie instytucji społecznych i kapitału społecznego dla wsparcia grup marginalizowanych (Grootaert 2005) [wszystcy autorzy wskazani w przypisie dolnym cytowani za: Ibrahim, Alkire 2007: 380–382].

sprawstwa. Nie wyczerpuje to jednak teoretycznej złożoności zjawiska. Zaprezentowane na wstępie zagadnienia badawcze przedstawiają szereg pytań i problemów, na które pełniejszej odpowiedzi można udzielić jedynie odwołując się do konceptualizacji zjawiska przedsiębiorczości etnicznej w postaci teorii średniego zasięgu oraz oczywiście określonego kontekstu empirycznego.

2. Znaczenie kategorii osiedlenia w badaniach migracyjnych

Jednym z głównych zagadnień pracy jest kwestia tymczasowości i trwałości procesów migracyjnych. Trwałość pobytu migrantów w nowym kraju to powracające pytanie w badaniach migracyjnych, chociaż wiele współczesnych analiz skupia się przede wszystkim na różnych formach podtrzymywania przez imigrantów kontaktów z krajem pochodzenia. Następuje ono niekoniecznie w formie migracji powrotnych, ale w kontekście mobilności cyrkulacyjnej lub uczestnictwa w przestrzeniach społecznych o charakterze transnarodowym. Przemiany charakteru mobilności, wynikające z globalizacji i rozwoju nowych technologii nie wykluczają jednak dążeń migrantów do budowania trwałych podstaw pobytu w określonym kraju. Przedstawienie tych perspektyw jednoczesnego uczestnictwa w kilku społecznościach pozwala zrozumieć, jak zmieniło się zjawisko osiedlania, czyli trwałego zamieszkania w nowym kraju przyjmującym. Znaczenie pojęcia osiedlenia zostanie poniżej scharakteryzowane w trzech aspektach: jako przeciwieństwo migracji krótkoterminowych (i wyraz psychologicznej potrzeby zdomowienia się w określonym miejscu); jako proces powiązany z różnymi formami integracji/asymilacji do społeczeństwa przyjmującego; jako nowa forma stabilizacji pobytu związana z jednoczesnym uczestnictwem w przestrzeniach transnarodowych.

W ostatnich latach więcej uwagi niż procesom osiedleńczym poświęcano w pracach akademickich migracjom krótkookresowym. W świecie wzrastającej mobilności jednostek niektórzy badacze migracji podkreślają nietrwały, podatny na zmiany charakter mobilności międzynarodowej. Jedną z charakterystycznych manifestacji tego trendu jest koncepcja płynnej migracji Godfrieda Engbersena, która nawiązuje do prac Zygmunta Baumana o płynnej nowoczesności. Bauman posłużył się metaforą płynności, aby podkreślić zmienny charakter współczesności, którą charakteryzuje rozluźnienie sztywnych i nie naruszalnych struktur, labilność i nietrwałość instytucji. Towarzyszy temu deregulacja, liberalizacja i uelastycznienie, które dotyczą różnych aspektów rzeczywistości społecznej, w tym rynku finansowego, nieruchomości, pracy (Bauman 2000: 3–5). Engbersen użył pojęcia płynnej migracji, aby opisać mobilność

międzynarodową przede wszystkim między państwami członkami Unii Europejskiej. Zacierające się granice, łatwość podejmowania pracy w innych krajach członkowskich przyczyniły się do utraty przez państwa narodowe pewnego zakresu kontroli nad strumieniami migracyjnymi (zwłaszcza wewnątrz UE). Mobilność międzypaństwowa obywateli UE ma częściowo charakter nieuchwytny dla statystyk. Z drugiej strony przyczyniła się do większej swobody migracyjnej i zindywidualizowanych trajektorii migracji, często o charakterze nietrwałym. Engbersen charakteryzuje zjawisko płynnych migracji, odwołując się do jej sześciu wymiarów. Jest to mobilność o charakterze tymczasowym oraz „półosiedleńczym”, głównie w celach zarobkowych, zarejestrowany (legalny). Cechuje ją wielość krajów docelowych, indywidualizacja trajektorii migracyjnych (wynikająca też z przemian instytucji rodziny) oraz intencjonalna nieprzewidywalność jako element habitusu migracyjnego (Engbersen 2012: 99). Z kolei do opisu migracji Ukraińców do Polski na przełomie XX i XXI w. stosowano perspektywę migracji niepełnej. Zgodnie z koncepcją Marka Okólskiego jest to typ mobilności charakterystyczny na obszarze państw postkomunistycznych, związany z brakiem zakorzenienia jednostek w kraju głównej aktywności ekonomicznej i jednoczesnym umiejscowieniem ośrodka interesów życiowych w kraju pochodzenia. Dotyczy ludzi „niezdolnych do osiedlenia się” w kraju przyjmującym (np. z uwagi na nielegalny charakter pobytu) lub uzyskania w nich stabilnej sytuacji zawodowej i nieuchronnie prowadzi do marginalizacji społecznej jednostki (Okólski 2001; 2001b: 60). Co więcej, sama trwałość migracji może odnosić się do utrwalenia procesu cyrkulacyjnej mobilności, praktykowanej przez jednostkę nawet przez wiele lat (Górny 2016).

Mimo powszechności migracji krótkoterminowych jednostki dążą w swoich projektach migracyjnych do stabilizacji i zakorzenienia. Popularność mobilności tymczasowej może wynikać z tego, że niektóre rodzaje mobilności międzynarodowej (mobilność permanentna) są z formalnego, prawno-politycznego, punktu widzenia poddane większym ograniczeniom. Koncepcja płynnej migracji powstała jako wynik badań specyficznych uwarunkowań migracji wewnątrzunijnych, gdzie swoboda przepływu osób, usług i kapitału redukuje znaczenie granic między państwami. Migracje niepełne z państwa trzeciego (na przykład Ukrainy do Polski) były z kolei ujmowane jako konsekwencja między innymi reżimu prawnego utrudniającego stabilne zatrudnienie. Czynnikiem ograniczającym wzór migracji tymczasowych jest aspekt psychologiczny. Badania prowadzone wśród Polaków i Hiszpanów pracujących w Norwegii pokazały, że nawet w sytuacji migracji potencjalnie „płynnej”, czyli nieograniczonej utrudnieniami politycznymi i prawnymi, imigranci poszukują raczej stałości i trwałych punktów odniesienia (Bygnes, Erdal 2017). Doświadczenie tymcza-

sowości migracji może być więc efektem określonej polityki państw przyjmujących.

Jak wskazuje raport Organizacji Narodów Zjednoczonych (2013), wspólnie państwa częściej rozwijają politykę migracyjną preferującą przyjmowanie migrantów krótkoterminowych niż osiedleńczych. W niektórych krajach pojawiają się jednak kanały rekrutacji imigrantów permanentnych, którym oferowany jest status umożliwiający stały pobyt. Tego typu polityki dotyczą zwłaszcza trzech grup imigrantów: osób o wysokich kwalifikacjach i specjalnych umiejętnościach zawodowych; osób identyfikujących się pod względem etnicznym i religijnym ze społeczeństwem przyjmującym, które w krajach urodzenia należały do mniejszości, oraz przedsiębiorców przynoszących do nowego kraju inwestycje i kapitał (United Nations 2013: 36–37). Z perspektywy tych ustaleń należy wskazać, że migracji permanentnej i procesom osiedleńczym może sprzyjać – po pierwsze – polityka migracyjna między państwami umożliwiająca legalne migracje, ale narzucająca im ograniczenia utrudniające pełną „płynność” (np. wizy). Po drugie, będzie jej sprzyjać możliwość otrzymania przez pewne grupy imigrantów trwałego statusu pobytowego lub naturalizacji w nowym kraju.

Aspektem odróżniającym mobilność krótkotrwałą od permanentnej jest profil społeczno-demograficzny imigrantów. Agata Górny, analizująca kategorię tymczasowości w badaniach migracyjnych, określa to zjawisko jako selektywność migrantów czasowych i osiadłych. Imigranci czasowi często cechują się gorszym wykształceniem, słabszą pozycją zawodową w państwie przyjmującym. W sensie fazy cyklu życia są to osoby, które nie założyły jeszcze rodziny albo przeciwnie – są w starszym wieku i mają już dorosłe dzieci. Z kolei imigranci osiedleńczy są lepiej wyedukowani, zajmują bardziej prestiżowe i wyżej płatne posady, są na etapie zakładania rodziny lub posiadają małe dzieci (Górny 2016: 128).

Mimo wskazywanych różnic między mobilnością krótkotrwałą i osiedleńczą przeciwstawienie obu typów migracji polega na konstruowaniu kontrastu między pewnymi modelowymi typami. Między tymi skrajnymi typami migracji istnieją formy pośrednie (w badaniach pojawia się np. kategoria migracji „pół-osiedleńczej” – por. Engbersen 2012). Przeciwstawianie migracji krótkoterminowych i permanentnych niekoniecznie odzwierciedla bogate spektrum współczesnych praktyk migracyjnych. Różne formy mobilności międzynarodowej o charakterze krótkotrwałym i długoterminowym stanowią raczej kontinuum, gdzie kolejne stadia projektu migracyjnego mogą płynnie przechodzić jedno w drugie. Zmiany projektu migracyjnego są możliwe, przy czym najczęstszym kierunkiem jest przejście od migracji krótkoterminowej do permanentnej.

Kierunek odwrotny (od migracji długookresowej do krótkotrwałej, w tym cyrkulacyjnej) jest znacznie rzadszy, ponieważ migranci osiedleńczy nie rozpatrują migracji krótkotrwałych jako atrakcyjnej alternatywy dla obranej strategii życiowej. Pokazuje to zresztą dążenie do stabilizacji i trwałości w życiu mobilnych jednostek. Wyjątkiem mogą być sytuacje długotrwałego nierejestrowanego pobytu na emigracji. W przypadku liberalizacji polityki imigracyjnej i legalizacji pobytu takich migrantów, mogą oni swobodnie powracać do kraju pochodzenia i wybierać strategię mobilności cyrkulacyjnej.

W rezultacie nie tylko mobilność tymczasowa i cyrkulacyjna jest ujmowana w teoriach migracji jako pewna dynamika. Również osiedlanie się może być rozumiane jako proces, a nie jako zjawisko statyczne. Potwierdzają to wypracowane w literaturze przedmiotu koncepcje asymilacji, integracji i innych form adaptacji mniejszości do społeczeństwa goszczącego. Stanowią one analizę zmiany społecznej i kulturowej zachodzącej w zbiorowościach imigranckich, ale przede wszystkim obrazują procesualny charakter osiedlenia. Dotyczą imigrantów, którzy na stałe zamieszkali w kraju przyjmującym, oraz ich potomków. Celem kolejnych akapitów jest omówienie znaczenia koncepcji integracji imigrantów i koncepcji pokrewnych dla pojęcia osiedlenia, używanego w niniejszej pracy.

W tradycyjnych ujęciach asymilacji imigrantów zwracano uwagę na konieczność adaptacji i upodobnienia przybyszów do społeczeństwa przyjmującego, przy czym w założeniu miało ono trwać nawet kilka pokoleń. Milton Gordon w klasycznej pracy z 1964 r. przedstawił siedem podstawowych wymiarów asymilacji. Asymilacja kulturowa i behawioralna (akulturacja) oznaczała przejście kulturowych norm i wzorców postępowania od społeczeństwa przyjmującego. Asymilacja strukturalna polegała na włączaniu imigrantów do „klik, klubów i instytucji” społeczeństwa przyjmującego, innymi słowy, uczestnictwo imigrantów we wszystkich grupach społeczno-zawodowych nowego kraju. Asymilację strukturalną Gordon uznawał za podstawowy moment i spoidło procesy asymilacji, ponieważ w sposób konieczny oznaczała ona akulturację, nawet jeśli ta nie nastąpiła już wcześniej. Trzecim wymiarem była asymilacja przez masowe zawieranie małżeństw mieszanych (amalgamacja). Asymilacja recepcyjna (postaw) oznaczała brak negatywnych postaw wobec imigrantów. Asymilacja recepcyjna (zachowań) oznaczała brak praktyk dyskryminujących wobec imigrantów. Wreszcie asymilacja obywatelska wiązała się z brakiem konfliktów w sferze władzy i wartości (Gordon 1964). Koncepcje asymilacji były krytykowane jako ukazujące procesy adaptacyjne w postaci jednostronnego dostosowania się mniejszości do reguł większości, jednak model Gordona pokazuje, że nie była to krytyka do końca słuszna. Koncepcja asymilacji recepcyjnej (zanikania uprzedzeń oraz zachowań dyskryminacyjnych) wyraźnie wskazuje również

na nieodzowność zmiany w społeczności przyjmującej. Bez wątpienia jednak dwustronność procesów adaptacji podkreślają silniej perspektywy integracji.

W kontekście wielokulturowości Stanów Zjednoczonych była również rozwijana (przedstawiona przez Alejandro Portesa i Min Zhou w 1993 r.) koncepcja asymilacji segmentowej. Zakłada ona, że imigranci z różnych grup etnokulturowych oraz ich potomkowie w kolejnych pokoleniach realizują różne wzory osiedlania. Ulegają akulturacji w większym lub mniejszym stopniu w zależności między innymi od stopnia więzi wewnątrz danej grupy etnicznej, zasobów dostarczanych przez mniejszość imigrancką oraz stopnia otwartości lub wrogości społeczeństwa przyjmującego wobec danej grupy etnicznej. Badacze wyróżnili trzy wzory osiedlenia (choć autorzy używali pojęcia „adaptacji”, celowe wydaje się podkreślenie, że pokazywali w istocie mechanizmy utrwalania pobytu mniejszości napływowych w nowym kraju). Pierwszy mechanizm zakłada integrację z białą klasą średnią; drugi wiedzie w odwrotnym kierunku, prowadząc do trwałego ubóstwa i wykluczenia społecznego (*underclass*); trzeci wiąże awans społeczny i ekonomiczny imigrantów i ich potomków z intencjonalnym umacnianiem etnicznych więzi wewnątrzgrupowych oraz ich kapitalizacją. Drugie pokolenie migrantów z państw pozaeuropejskich może w ogóle nie mieć dostępu do białej klasy średniej, do której adaptują się w USA emigranci z Europy (Portes, Zhou 1993). Koncepcja ta bazuje na wcześniejszych ustaleniach Portesa i Rumbaut (1990), którzy wyróżnili różne typy inkorporacji imigrantów w zależności od polityk państwa przyjmującego (przyjaznych, obojętnych lub wrogich), uprzedzonych lub pozbawionych uprzedzeń postaw społeczeństwa przyjmującego oraz silnych lub słabych więzi w społecznościach etnicznych. Jak podkreśla Min Zhou, w rezultacie zróżnicowania przebiegu osiedlenia dla drugiego pokolenia imigrantów dorastanie w kraju przyjmującym może przebiegać bezproblemowo lub wręcz traumatycznie. Imigranci są absorbowani przez różne segmenty społeczeństwa przyjmującego, a ich szanse zależą od czynników strukturalnych i kulturowych, takich jak stratyfikacja rasowa, szanse na rynku pracy i segregacja przestrzenna społeczności imigranckich, wzory rodzinne i organizacja wspólnoty etnicznej (Zhou 1997: 999).

Operowanie pojęciami asymilacji, integracji i osiedlenia zależy częściowo od uzusu językowego i preferencji językowych badaczy z różnych krajów. Na przykład w migrantologii australijskiej używa się pojęcia osiedlenia (*settlement*) wymiennie z pojęciami integracji i inkorporacji (*integration/ incorporation*) (np. Inglis 2011) lub zamiast tych pojęć, pomijając je w zupełności (Ip 2001; Junankar, Mahuteau 2004). Australijska badaczka Christine Inglis wyróżnia trzy zasadnicze wymiary osiedlenia (integracji): społeczno-ekonomiczny (edukacja, uczestnictwo w rynku pracy), kulturowy (sieci społeczne imigrantów, ich

praktyki kulturowe i wyznawane wartości) oraz identyfikacyjny (obywatelstwo, tożsamość i inne subiektywne aspekty przynależności, na które mogą również wpływać uprzedzenia i poczucie dyskryminacji ze strony społeczeństwa przyjmującego) (Inglis 2011). Wspólnym elementem przywołanych tu koncepcji adaptacji (określanej jako integracja, asymilacja, osiedlenie) jest, po pierwsze, fakt, że odnoszą się do imigrantów długoterminowych, czyli osiedleńczych, oraz po drugie, uwzględnienie przez nie aktywności zawodowej ludności napływowej, czyli jej uczestnictwa w rynku pracy państwa przyjmującego jako ważnego aspektu opisywanych procesów adaptacyjnych.

Zwraca się uwagę na odmienną dyskurs akademickiego o integracji imigrantów w państwach Ameryki Północnej (wielokulturowy tygiel, konieczność pluralizmu) i w państwach Europy (podkreślanie znaczenia spójności społecznej) [Dahinden 2012]. Badacze europejscy rzadziej używają terminu „asymilacja”, co stanowi przejaw krytyki opisu procesu adaptacji jako jednostronnej zmiany, identyfikowanego z tym terminem. Europejskie koncepcje skupiają się na terminie „integracja” i kładą mocniejszy nacisk na dwustronność procesu adaptacyjnego, który zachodzi zarówno w społeczności imigranckiej, jak też przyjmującej. Według Rinusa Penninksa, integracja to proces, w którym imigranci stają się coraz bardziej akceptowani przez społeczeństwo przyjmujące; zachodzi na poziomie indywidualnym oraz grupowym. Odpowiedzialność za integrację leży zarówno po stronie ludności napływowej, jak też państwa i społeczeństwa goszczącego z jego instytucjami, normami i strukturami. W procesie interakcji tych sił imigranci są jednak „nierównymi partnerami”, słabszą stroną (Penninx 2007: 10-11). Takie podejście do integracji przejawia się również w dokumentach Unii Europejskiej – w Programie sztokholmskim z 2009 r. zdefiniowano ją jako „dynamiczny, dwutorowy proces wzajemnego oddziaływania, który wymaga nie tylko działań ze strony organów krajowych, regionalnych i lokalnych, ale również większego zaangażowania społeczności przyjmującej i imigrantów”. Duża część badań na temat integracji imigrantów dotyczy polityki integracyjnej państw przyjmujących (np. Joppke 2007; Goodman 2010), jednak w literaturze przedmiotu podkreśla się też konieczność analizowania jednostkowego i grupowego przebiegu procesów integracyjnych.

Specyfika koncepcji asymilacji, a także ostatnie przemiany pojęcia integracji sprawiają, że przynajmniej z perspektywy migrantologii europejskiej terminów tych nie można używać wymiennie z pojęciem osiedlenia. Ujęcie asymilacji od początku funkcjonuje jako termin opisujący procesy adaptacyjne w perspektywie kilku pokoleń ludności napływowej. Z kolei pojęcie integracji zostało rozszerzone w ostatnich latach na inne grupy napływowe oprócz imigrantów długoterminowych, permanentnych. Jako przykład nowej krytyki

pojęcia integracji można podać pracę Janine Dahinden, która używa pojęcia przynależności (*belonging*) i jednocześnie postuluje pogłębienie kilku aspektów we współczesnych studiach na temat szeroko rozumianej adaptacji imigrantów. Po pierwsze, powinny one uwzględniać transnarodowe formy przynależności i budowania tożsamości współczesnych imigrantów. Transnarodowość jako forma uczestniczenia w życiu społecznym kilku państw zasadniczo wpływa na procesy inkorporacji imigrantów w nowym miejscu pobytu. Po drugie, teorie nie powinny ignorować pozaetnicznych form identyfikacji imigrantów, ponieważ przynależność etniczna stanowi tylko jeden z wymiarów różnicy między migrującą jednostką, a społeczeństwem przyjmującym. Po trzecie, teorie integracji nie powinny dotyczyć wyłącznie migrantów osiedleńczych; postuluje się, aby brały pod uwagę zróżnicowanie współczesnych form mobilności oraz związanej z nim różnorodności wzorów adaptacji do życia w nowym kraju (Dahinden 2012).

Ostatnie dekady i lata przyniosły zatem krytykę pojęcia integracji oraz upolitycznienie koncepcji zarówno integracji, jak i asymilacji. To doprowadziło do coraz powszechniejszego stosowania alternatywnych koncepcji badawczych opisujących proces adaptacji cudzoziemców. Jedną z najważniejszych jest właśnie koncepcja przynależności, dotycząca związku między jednostką a krajem oraz społeczeństwem przyjmującym i analizująca wielorakie formy uczestnictwa we wspólnocie oraz identyfikacji z nowym krajem – zazwyczaj w kontekście migracji. Mark Antonsich wyróżnia dwa wymiary przynależności. Pierwszy z nich (*place-belonging*, czyli przynależność do miejsca) ma charakter osobisty i subiektywny, rozwija się wskutek czynników autobiograficznych, takich jak doświadczenie dorastania w jakimś miejscu, relacyjnych (więzi z ludźmi), kulturowych (w tym językowych), ekonomicznych i prawnych. Drugi wymiar (*politics of belonging*, przynależność polityczna) opiera się na praktykach dyskursywnych potwierdzających uczestnictwo danej jednostki we wspólnocie. Pierwszy wymiar zwraca uwagę na indywidualny charakter budowania poczucia przynależności, podczas gdy drugi pokazuje nieodzowność społecznej i politycznej legitymizacji przynależności jednostki do danej wspólnoty. Koncepcja ta jest również ważna, ponieważ wprowadza pojęcie przynależności transnarodowej (*transnational belonging*), włączając perspektywę transnarodowości do analiz procesu adaptacji imigrantów. Przynależność transnarodowa stanowi rezultat wzrastającej pluralizacji form identyfikacji, pokazuje jednoczesną przynależność jednostki do kraju wysyłającego i przyjmującego (Antonsich 2010).

Inną koncepcją powstałą w odpowiedzi na niedostatki pojęcia integracji jest teoria zakotwiczenia rozwijana przez Aleksandrę Grzymałę-Kazłowską.

Koncentruje się ona na pokazaniu zindywidualizowanego charakteru adaptacji jednostki. Podkreśla rolę przemian indywidualnej tożsamości migrantów w procesie adaptacji do społeczeństwa przyjmującego. Badaczka nawiązuje między innymi do koncepcji przynależności w wersjach rozwijanych przez Andrew Geddesa i Adriana Favella (1999), Craiga Calhouna (2003), Helen Hartnell (2006). Koncepcja zakotwiczenia zakłada, że indywidualna tożsamość odgrywa fundamentalną rolę w procesie stabilizowania pobytu w nowym miejscu. W rozumieniu tej koncepcji integracja imigrantów polega na ustanawianiu przez nich pewnych, rozumianych subiektywnie i obiektywnie, „punktów oparcia” w kraju zamieszkania. Pozwalają one osiągnąć psychospołeczną stabilność w nowym miejscu. Jednostki dążą bowiem do zdefiniowania się, spójności, ugruntowania własnego poczucia niepowtarzalności, ale też przynależności. Badaczka wskazuje, że kotwice mogą dotyczyć różnych sfer, na przykład prawnoinstytucjonalnej (obywatelstwo, status prawny), ekonomicznej (zasoby, typ wykonywanej pracy), przestrzenno-środowiskowej (miejsce urodzenia), kulturowej (język). Kotwicami mogą być też więzi społeczne. Uwzględnienie w koncepcji zakotwiczenia różnorodności potencjalnych punktów oparcia zwraca uwagę na znaczenie zasobów psychospołecznych, które migranci wykorzystują w procesie adaptacji do życia w nowym miejscu. Umożliwia też uwzględnienie zarówno obiektywnych i zewnętrznych czynników wiążących się z tożsamością, takich jak obywatelstwo, status pobytowy, wygląd. Koncepcja zakotwiczenia odzwierciedla też proces „indywidualizacji, relatywizacji i dekontekstualizacji tożsamości”, którego rezultatem jest odchodzenie od tożsamości wyznaczonej przez przynależność do grup społecznych i przez zdefiniowane kulturowo role związane z płcią, klasą i podziałem pracy. Zakotwiczenie polega raczej na podmiotowym budowaniu tożsamości, refleksyjnie kształtowanej przez samookreślenie (Grzymała-Kazłowska 2013: 46–47, 54–56). Koncepcja ta jest wykorzystywana do analizowania praktyk osiedleńczych współczesnych imigrantów wewnątrzujnych, ponieważ pozwala na ukazanie ich zindywidualizowanego charakteru oraz wielości powiązań z krajem pochodzenia i pobytu (Piętka-Nykaza, McGhee 2017). Ujęcie zakotwiczenia kładzie nacisk na zróżnicowane, subiektywnie konstruowane znaczenie pewnych aspektów procesu integracji dla jednostkowej tożsamości. Z tej perspektywy teoretycznej można opisać budowanie przez cudzoziemców osobistego poczucia wspólnoty ze społeczeństwem przyjmującym jako proces zindywidualizowany, przebiegający w różnym tempie dla różnych jednostek, zależny od szeregu odrębnych czynników. W kontekście prezentowanego tu badania koncepcja zakotwiczenia może być pomocna w zrozumieniu indywidualnego procesu zadomawiania się w nowej społeczności, jednak koncentruje się ona wyłącznie na perspektywie

jednostkowej oraz indywidualnym procesie zakotwiczenia (oraz „odkotwiczenia”, np. w przypadku migrantów powrotnych). Tymczasem celem pracy jest wyjaśnienie procesu utrwalania pobytu w nowym miejscu zarówno z perspektywy mikro-, jak i makrospołecznej.

Temat integracji migrantów tymczasowych, na niedostateczne wyjaśnienie którego zwracała uwagę Dahinden, również stał się przedmiotem badań migrantologów. Z uwagi na rozpowszechnienie w Europie zjawiska migracji cyrkulacyjnych o charakterze krótkoterminowym coraz częściej zwraca się uwagę na procesy integracji migrantów tej kategorii w krajach przyjmujących. Wynika to również z doświadczeń państw europejskich dotyczących przyjmowania imigrantów – z założenia – krótkoterminowych, którzy wbrew przewidywaniom i planom politycznym na stałe osiedlają się w krajach przyjmujących, a zaniebdanie w pierwszym okresie pobytu działań integracyjnych przyczynia się do ich długotrwałego wykluczenia i marginalizacji (np. tureccy *Gastarbeiterzy* w Niemczech). Współcześnie wskazuje się na celowość angażowania migrantów tymczasowych, w tym cyrkulacyjnych, w kursy nauki języka i zawodowe, umożliwienia aktywności stowarzyszeniowej w różnego rodzaju organizacjach, wdrażania polityk opieki społecznej uwzględniających prawa takich imigrantów, przedłużania możliwości ich legalnego pobytu (Triandafyllidou 2011). Postulaty dotyczące tworzenia polityki integracyjnej wobec migrantów krótkoterminowych sprawiają, że koncepcje integracji imigrantów odrywają się od procesu osiedleńczego. Posługiwanie się w niniejszej pracy pojęciem osiedlenia wynika z potrzeby zastosowania terminu, który określi proces przechodzenia do pobytu stałego i zwróci uwagę na intencje permanentności zamieszkania w nowym kraju. Pojęcia integracji/asymilacji z czasem nabrały szerszego znaczenia i nie są równoznaczne z osiedleniem. Z kolei nowe pojęcia przynależności oraz zakotwiczenia skupiają się na indywidualnych formach uczestnictwa w rzeczywistości społecznej kraju wysyłającego i przyjmującego, niezależnie od tego, czy stanowią one przejaw osiedlenia (przeniesienia centrum interesów życiowych do innego kraju).

Różne koncepcje adaptacji i integracji dotyczą zatem podobnych zjawisk, ale ujmują je z nieco innej perspektywy. W skrótej formie prezentuje to tabela, ukazująca (w pewnym uproszczeniu), na jakich rodzajach pytań i zagadnień koncentrują się poszczególne podejścia teoretyczne. Warto jeszcze raz podkreślić, że procesy asymilacji odnoszą się do zmian zachodzących w życiu kolejnych (wielu) generacji migrantów, a pojęcie integracji obejmuje migrantów krótkoterminowych. Opisanie utrwalania i stabilizacji pobytu w pierwszym pokoleniu imigrantów wymaga zastosowania bardziej precyzyjnego terminu. Pojęcie osiedlenia nie jest usystematyzowaną koncepcją teoretyczną w tym samym

znaczeniu co pozostałe wymienione orientacje, ale specyfika zagadnień, na które zwracają uwagę badacze procesów osiedleńczych, uzasadnia wyodrębnienie oddzielnej kategorii.

Tabela 1. Perspektywy badania pobytu i adaptacji migrantów w społeczeństwach przyjmujących

| Perspektywa | Pytanie badawcze |
|----------------|---|
| Asymilacji | Jak przebiega proces dostosowania się imigrantów do społeczeństwa przyjmującego? |
| Integracji | Jak zmieniają się imigranci oraz społeczeństwa przyjmujące (w tym ich polityki) w procesie wzajemnego dostosowania? |
| Przynależności | Jak imigranci stają się uczestnikami wspólnoty w kraju przyjmującym? |
| Zakotwiczenia | Co trzyma imigrantów w kraju przyjmującym? |
| Osiedlenia | Co sprawia, że imigranci zostają na stałe/na wiele lat w kraju przyjmującym? |

Mimo częstego używania pojęcia osiedlenia w badaniach migracyjnych nie zawsze, a właściwie dość rzadko jest ono precyzyjnie zdefiniowane. Stosuje się je w sposób dorozumiany jako przeciwieństwo migracji krótkotrwałych, tymczasowych, cyrkulacyjnych. W świetle zarysowanej zmiany jakościowej w procesie mobilności międzynarodowych warto jednak odnieść się w sposób bardziej systematyczny do współczesnego znaczenia terminu osiedlenia. Podobnie jak inne koncepcje w badaniach migracyjnych nabiera on bowiem nowego wydźwięku. Odwołuje się przede wszystkim do stabilizacji pobytu, a niekoniecznie do oderwania się od poprzedniego środowiska czy adaptacji nowej kultury. Oznacza przenoszenie centrum interesów życiowych do określonego miejsca. Takie rozumienie pojęcia osiedlenia zostało również zawarte w dokumencie „Polityka migracyjna Polski – stan obecny i postulowane działania” (2012, obowiązujący do 2017 r.), gdzie imigrantów osiedleńczych zdefiniowano jako osoby, których celem jest przeniesienie centrum życiowego do Polski (tamże, s. 34)³. Według przyjętego tutaj znaczenia terminu osiedlenie, przeniesienie

³ Wskazany dokument posługuje się w znacznej mierze terminologią prawniczą i również samo sformułowanie „przeniesienia centrum życiowego” ma proveniencję prawniczą – można się go doszukać w szczególności w tekstach z dziedziny prawa podatkowego. Na jego kanwie pojawia się koncepcja ustalania faktycznego miejsca zamieszkania osoby poprzez ustalanie jej „centrum interesów gospodarczych i osobistych”. Zgodnie z orzecnictwem polskich sądów administracyjnych, centrum interesów gospodarczych to miejsce prowadzenia działalności za-

ośrodka interesów życiowych do innego kraju ma charakter stały, wiąże się z zamiarem permanentnego pobytu lub z zamiarem wieloletniego, nieokreślonego w czasie pobytu bez konkretnych planów dotyczących powrotu. Osiedlenie może nastąpić niezależnie od procesu asymilacji czy integracji, chociaż bliskość kulturowa ułatwia jego przebieg. Takie ujęcie uwzględnia kontekst transnarodowości, ponieważ zakłada, że imigranci mogą zamieszkiwać na stałe w nowym kraju, nawet jeśli nie upodabniają się do społeczności przyjmującej. Stale uczestnicząc w życiu kraju wysyłającego, nieustannie aktualizują swój etniczny kapitał społeczny i kulturowy – nie muszą w tym celu cyrkulować ani powracać z emigracji. Proces stabilizacji pobytu może być uwarunkowany zarówno czynnikami strukturalnymi, takimi jak polityka państwa, jak też przejawiającym się na różne sposoby sprawstwem migrantów: ulegającym „ciążeniu” czynników strukturalnych lub twórczo przekształcającym uwarunkowania strukturalne w celu realizacji własnej potrzeby stabilizacji życiowej.

Odwołanie do koncepcji osiedlenia wiąże się z dostrzeżeniem, że w analizie działań migrantów należy uwzględniać również ich psychologiczną potrzebę stabilizacji, trwałego przywiązania do pewnego otoczenia. Mimo łagodzenia prawnych barier mobilności między państwami oraz szerokich możliwości komunikowania się na odległość i utrzymywania kontaktu ze społecznością wysyłającą, aspektem wpisanim w ludzką psychikę wydaje się dążenie do zdomowienia się w pewnym otoczeniu i stabilizacji sytuacji życiowej (Grzymała-Kazłowska 2013; Bygnes, Erdal 2017). O znaczeniu kategorii osiedlenia świadczy również fakt, że dążenie do przekształcania migracji w pobyt permanentny pojawia się jako postulat budowania efektywnej polityki migracyjnej (w odniesieniu do Ukraińców w Polsce – Duszczyk 2016: 54–55). Procesy osiedleńcze powinny zatem pozostać w kręgu zainteresowania badań migracyjnych, chociaż mają one charakter odmienny niż jeszcze pół wieku temu. Upowszechnienie w badaniach migracyjnych pojęcia transnarodowości przyczyniło się do redefinicji pojęcia migranta jako osoby uczestniczącej w życiu społecznym różnych, nawet oddalonych geograficznie miejsc, podtrzymującej relacje

robkowej (jeśli stanowi ona główne źródło dochodu) oraz miejsce, gdzie dana osoba posiada majątek ruchomy i nieruchomy, inwestycje, rachunki bankowe. Za centrum interesów gospodarczych można również uznać miejsce, z którego dana osoba zarządza swoim majątkiem. Ustalając centrum interesów życiowych danej osoby uwzględnia się związki osobiste i gospodarcze jednostki z danym państwem, przy czym ważne są więzi rodzinne, towarzyskie, zatrudnienie, miejsce wykonywania działalności gospodarczej, działalność polityczna, kulturalna i inna (Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 20 kwietnia 2016 r., sygn. III SA/Wa 1562/15, LEX nr 2137638 oraz cytowany tam: WSA w Opolu w wyroku z dnia 10 czerwca 2009 r., sygn. akt I SA/Op 164/09, LEX nr 510684).

społeczne łączące ją z krajem pochodzenia, zakorzenionej w dwóch społeczeństwach jednocześnie (Glick Schiller, Basch, Szanton Blanc 1995: 48). Kontekst transnarodowości, czyli możliwość uczestniczenia w życiu społecznym kraju wysyłającego, może wręcz umacniać dążenia do permanentnego pobytu. W przeciwieństwie do społeczności tzw. diaspor współcześni długoterminowi imigranci nie są skłonni do pielęgnowania mitu powrotu do ojczyzny, ponieważ pozostają w stałej łączności ze społecznością kraju pochodzenia. Zamiast wyidealizowanej wizji kraju pochodzenia mogą pragmatycznie czerpać korzyści z uczestnictwa w obu społecznościach, a jednocześnie realizować psychologiczną potrzebę zakorzenienia w określonym miejscu. Obecne społeczności imigranckie czy też diaspory to zbiorowości utrzymujące trwałe częste kontakty z krajem wysyłającym. To ma znaczenie np. dla rozwoju biznesów etnicznych, opartych na kapitale kulturowym i kontaktach z krajem pochodzenia. Możliwość funkcjonowania w przestrzeniach transnarodowych prowadzi do transformacji znaczenia samego procesu osiedlenia. Nie wiąże się on z alienacją, ale raczej z zadowoleniem się w pewnym miejscu przy podtrzymaniu kontaktów z miejscem poprzedniego pobytu.

3. Struktura pracy

Po części wprowadzającej, kolejne części pracy mają następujący układ. Rozdział pierwszy prezentuje definicje przedsiębiorczości funkcjonujące w naukach społecznych (przede wszystkim socjologii, ale również dziedzinach pokrewnych, jak ekonomia czy zarządzanie). Ukazany jest rozwój koncepcji przedsiębiorczości w perspektywie historycznej. Omówiono klasyczne podejścia do przedsiębiorczości, rozumianej jako podjęcie ryzyka oraz szukanie innowacji, a także inne propozycje teoretyczne, konkurencyjne lub uzupełniające. W rozdziale zwraca się uwagę na podobieństwo koncepcji przedsiębiorcy (jako osoby samosterownej, innowacyjnej, podejmującej ryzyko, przejawiającej inicjatywę) oraz koncepcji podmiotowego sprawstwa jako aktywnego wpływania na otoczenie i jego przekształcania.

W rozdziale drugim omówiono zjawisko działalności gospodarczej z perspektywy wybranych koncepcji teoretycznych. Scharakteryzowano specyfikę polskiego kapitalizmu jako modelu narzuconego z zewnątrz oraz nieposiadającego – przynajmniej w początkowym okresie funkcjonowania – kulturowego zakorzenienia w Polsce. Polska gospodarka rynkowa jest opisana w kontekście teorii różnorodności kapitalizmu, wskazujących na „półperyferyjność” kraju oraz wysoki udział kapitału zagranicznego w rynku. Na tle tych analiz opisa-

no rozwój przedsiębiorczości w Polsce, wskazano też społeczne korzenie klasy przedsiębiorców. W rozdziale ukazane są również główne koncepcje przedsiębiorczości imigranckiej. Zostaje zaproponowana własna perspektywa teoretyczna: koncepcja wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigrantów. Wynika ona z potrzeby włączenia do analiz perspektywy struktury i podmiotowego sprawstwa jako dwóch sił, które kształtują aktywność przedsiębiorczą imigrantów.

Rozdział trzeci omawia dotychczasowe badania społeczności ukraińskiej w Polsce w kontekście generalnych trendów mobilności międzynarodowej z Ukrainy. Prace na temat Ukraińców w Polsce koncentrują się na migracjach okresowych i cyrkulacyjnych. Zjawisko przedsiębiorczości analizują jedynie w odniesieniu do handlu przygranicznego, który jest związany z mobilnością o charakterze tymczasowym. Migracje osiedleńcze stanowią temat rzadziej poruszany w analizach zbiorowości ukraińskiej w Polsce; najczęściej są przedstawiane w kontekście małżeństw dwunarodowych. Przedstawienie stanu wiedzy akademickiej na temat społeczności uwidocznia lukę w dotychczasowych badaniach, która uzasadnia podjęcie tematu działalności gospodarczej imigrantów ukraińskich z perspektywy tendencji osiedleńczych.

Rozdział czwarty omawia stosowane metody badawcze i uzasadnia wprowadzenie triangulacji danych. Wynika ona z rozwijanej w pracy koncepcji wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości, która wymaga analizy zarówno „twardych” strukturalnych aspektów zjawiska, jak i struktury „miękkiej” oraz aktywności sprawczej jednostek. Zasadniczym elementem zaprezentowanych analiz są pogłębione wywiady przeprowadzone z imigrantami prowadzącymi własne przedsiębiorstwa. Poza tym badanie objęło analizę aktów prawnych dotyczących przedsiębiorczości oraz oficjalnych urzędowych statystyk na temat imigrantów osiedleńczych oraz imigrantów samozatrudnionych w Polsce.

Część poświęcona perspektywie makrospołecznej rozpoczyna rozdział piąty przedstawiający prawne uwarunkowania samozatrudnienia cudzoziemców w Polsce. Według przyjętej koncepcji wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości jest to element struktury „twardej”, tj. trudnej do przekształcenia przez podmiotowe sprawstwo imigrantów. Rozdział zawiera analizę polskich regulacji prawnych, zaprezentowanych w kontekście polityki migracyjnej oraz integracyjnej państwa, a także w szerszym kontekście wspierania przedsiębiorczości przez Unię Europejską. Oba poziomy – państwowy oraz unijny – mają zasadnicze znaczenie dla kształtowania struktury możliwości samozatrudnionych imigrantów z państw trzecich. Omówione są dwa typy prowadzenia działalności gospodarczej: spółki (odrębne osoby prawne) oraz indywidualna działalność gospodarcza, stanowiąca prostszą formę, szczególnie odpowiednią

dla mikroprzedsiębiorstw. W ciągu ostatnich kilkunastu lat obserwowana była stopniowa, lecz znacząca liberalizacja przepisów dotyczących prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej przez ludność napływową. Prawną możliwość założenia firmy otrzymywało coraz więcej kategorii cudzoziemców. Przegląd statusów pobytowych uprawniających do rejestracji i prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej wskazuje jednak, że prawne możliwości w tym zakresie otrzymują przede wszystkim migranci o stabilnym, trwałym statusie pobytowym (takim jak zezwolenie na pobyt stały oraz status rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej). Z kolei w przypadku spółek w analizowanym okresie nie nastąpiła liberalizacja przepisów. Cudzoziemcy mogą rejestrować spółki, przebywając w innym kraju, a następnie starać się o zezwolenie na pracę w zarządzie spółki już w Polsce. Takie ramy prawne aktywności w spółkach przyczyniają się do ukształtowania pewnych specyficznych strategii pobytowych Ukraińców, omówionych w dalszych rozdziałach.

Szósty rozdział poświęcony procesom makrospołecznym zawiera analizę danych urzędowych na temat imigrantów osiedleńczych i imigrantów samozatrudnionych. Jako wskaźnik tendencji osiedleńczych przyjęto rozpowszechnienie takich statusów jak zezwolenie na pobyt stały oraz status rezydenta długoterminowego UE, a także popularność naturalizacji. Uwzględniono również samo zainteresowanie cudzoziemców długotrwałymi statusami pobytowymi w postaci liczby wniosków o kartę stałego pobytu oraz rezydenta długoterminowego, ponieważ (niezależnie od ostatecznego pozytywnego lub negatywnego rozstrzygnięcia organu państwowego) stanowi ono przejaw dążeń do osiedlania się w Polsce. Dane urzędowe wskazują, że w ostatnich latach znacznie zwiększyła się liczba Ukraińców legitymujących się zezwoleniem na pobyt stały oraz zezwoleniem na pobyt rezydenta długoterminowego. Co więcej, zainteresowanie tymi statusami jest z roku na rok coraz większe (liczba wniosków składanych rocznie, jak również roczna liczba statusów przyznawanych imigrantom wzrasta). Tę wyraźną tendencję przesłania jednak fakt, że liczba imigrantów tymczasowych z Ukrainy rośnie znacznie szybciej (zwłaszcza dzięki funkcjonowaniu w ostatnich latach systemu oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy cudzoziemcowi). Dane z ostatnich lat pozwalają wysnuć wniosek o ukrajinizacji migracji osiedleńczych do Polski. Najnowsze dane w zestawieniu corocznym pokazują, że Ukraińcy stanowią ponad połowę osób otrzymujących kartę stałego pobytu, jedną trzecią cudzoziemców uzyskujących status rezydenta długoterminowego oraz około 40% wszystkich osób naturalizowanych. Wraz z popularyzacją migracji osiedleńczych, zdecydowanie rośnie także liczba rejestracji indywidualnej działalności gospodarczej. Z kolei dane na temat spółek pokazują fluktuację (wzrost lub spadek) liczby zezwoleń na pracę w zarządach

w ostatnich latach. Do pewnego stopnia indywidualna działalność gospodarcza i spółki to formy substytucyjne, a ułatwienie dostępu do tego pierwszego typu aktywności biznesowej może powodować mniejsze zainteresowanie drugą kategorią. Należy też podkreślić, że posiadanie trwałego statusu pobytowego umożliwia pracę w zarządzie spółki bez konieczności uzyskiwania zezwolenia, co sprawia, że imigranci osiedleńczy prowadzący własne spółki są niewidoczni dla statystyk.

Następna część pracy poświęcona jest badaniu jakościowemu przeprowadzonemu wśród Ukraińców prowadzących działalność gospodarczą w Polsce. Siódmy rozdział prezentuje okoliczności migracji do Polski oraz pierwsze doświadczenia respondentów na rynku pracy. Ukazuje, jak podmiotowe sprawcze działania, poprzedzone refleksyjną oceną sytuacji w kraju wysyłającym oraz indywidualnych możliwości, prowadzą do instytucjonalizacji określonych struktur przepływu ludności (wzorów i mechanizmów mobilności) między Polską a Ukrainą. Ukraińcy wybierający samozatrudnienie najczęściej przybywają do Polski jako migranci zarobkowi lub w związku ze studiowaniem na polskich uczelniach. Wyodrębnienie tych dwóch głównych typów mobilności nie może jednak prowadzić do pominięcia innych ważnych motywacji i uwarunkowań, prowadzących do wyboru Polski jako kraju docelowego. Należą do nich czynniki związane z konfliktem wojennym na Ukrainie, który przejawia się zarówno kryzysem politycznym, jak i gospodarczym; czynniki związane ze stylem życia i możliwością samorealizacji; kwestie obecności dużej społeczności ukraińskiej, rozwiniętych sieci migracyjnych, a także bliskości geograficznej i kulturowej obu krajów; uwarunkowania w postaci polityki migracyjnej Polski, ustalającej preferencyjne warunki dla migrantów polskiego pochodzenia. Niektórzy badani od początku pobytu w Polsce prowadzą własne przedsiębiorstwa (dotyczy to zwłaszcza osób traktujących spółki jako strategię uzyskania praw pobytowych). Jednak większość rozmówców miała wcześniej inne doświadczenia na rynku pracy: obejmowały one wykonywanie prostych prac, często poniżej kwalifikacji, przedsiębiorczość nierejestrowaną (w szarej strefie), a w pojedynczych przypadkach – zatrudnienie w sektorze zgodnym z kwalifikacjami.

Kolejny rozdział opisuje przemiany tożsamości migrantów. Zwraca uwagę na relacje wewnątrz społeczności ukraińskiej. Bada znaczenie konfliktu politycznego z Rosją dla tożsamości imigrantów ukraińskich w Polsce. Analizuje narracje o postawach Polaków wobec Ukraińców. Wskazuje na przemiany indywidualnego poczucia przynależności imigrantów. Nie zawsze przekładają się one na decyzje o naturalizacji, ponieważ wielu permanentnie mieszkających w Polsce Ukraińców celowo pozostaje przy statusie pośrednim (zezwolenia na stały pobyt). Zgodnie z koncepcją wielopoziomowych determinant

przedsiębiorczości, konstruowanie tożsamości imigranckiej jest uwarunkowane czynnikami społecznymi oraz indywidualnymi, sprawczymi. Jednostki za pomocą swoich intencjonalnych, refleksyjnych działań dążą do wyważenia procesu adaptacji ze społeczeństwem przyjmującym oraz zachowania tożsamości kulturowej. Ta ostatnia może stanowić cenny zasób w działalności biznesowej.

Rozdział dziewiąty zawiera typologię działalności biznesowej imigrantów ukraińskich w Polsce. Ukazują one różne sposoby angażowania podmiotowego sprawstwa w celu przewycięzania ograniczeń strukturalnych, realizowania indywidualnych projektów kariery lub umożliwiania pionowej mobilności społecznej. Wyróżniona została, po pierwsze, działalność gospodarcza jako strategia uzyskania prawa do pobytu w Polsce. Następnie omówiono działalność gospodarczą będącą ukrytym etatem, czyli formą współpracy wymuszoną przez faktycznego pracodawcę. Stanowi ona konsekwencję rosnącej prekaryzacji rynku pracy i przerzucania części kosztów pracy na faktycznych pracowników (formalnie osoby samozatrudnione). Imigranci są szczególnie podatni na różne praktyki dyskryminacyjne w krajach przyjmujących, między innymi na ograniczanie dostępu do pełnowartościowego zatrudnienia. Zaobserwowano jednak, że część firm objętych badaniem, założonych z powodu przymusu faktycznego pracodawcy, wykroczyła poza etap „przymusowości” oraz rozwinęła się dzięki operatywności, pomysłowości i gotowości do ponoszenia ryzyka przejawianej przez Ukraińców. Po trzecie, wyróżniono działalność gospodarczą w ramach wolnego zawodu oraz jako dodatkową aktywność zawodową – popularność tej formy wynika z powszechności migracji Ukraińców z wysokimi kwalifikacjami edukacyjnymi i zawodowymi, na przykład lekarzy. Następnie analizowano działalność gospodarczą jako strategię uwłasnowolnienia i wyjścia z drugorzędного segmentu rynku pracy. Piątym typem, rzadko obserwowanym w zebranym materiale badawczym i mającym niewielkie znaczenie w sektorze mikroprzedsiębiorstw, jest działalność gospodarcza w formie filii przedsiębiorstw zagranicznych (może być to jednak forma, która odgrywa większe znaczenie w sektorze średnich i dużych przedsiębiorstw).

W rozdziale dziesiątym przedstawiono, jak podmiotowe sprawstwo ujawnia się w różnych formach kapitalizowania w biznesie faktu bycia imigran-tem i przynależności do społeczności ukraińskiej w Polsce. Może to polegać na ofercie usług lub towarów „ukraińskich” (na przykład tłumaczenia, nauka języka, kuchnia etniczna). Może przybierać także formę tworzenia wyspecjalizowanej oferty dla cudzoziemskich klientów lub współpracy z kontrahentami z państw byłego ZSRR. Po trzecie, sieci imigranckie wykorzystywane są w procesie zatrudniania pracowników. Można jednak dostrzec różne mechanizmy angażowania cudzoziemskiego pochodzenia w aktywność biznesową. Podczas

gdy kierowanie oferty do klientów i kontrahentów cudzoziemskich obejmuje grupy docelowe z różnych państw byłego Związku Radzieckiego, zatrudniani cudzoziemscy pracownicy są przede wszystkim Ukraińcami. Wynika to z kapitalizowania odmiennych aspektów pochodzenia w wymienionych aktywnościach: w kontaktach z klientami i kontrahentami kapitalizowane są kompetencje kulturowe, podczas gdy w procesie zatrudniania znaczenie ma głównie wąsko rozumiane zaufanie wewnątrzgrupowe oraz solidarność etniczna rozwijana w społeczności Ukraińców w Polsce. Badane firmy imigranckie często mają charakter familijny, co jest efektem rodzinnego charakteru mobilności obserwowanego często w badanej grupie. Pomoc ze strony członków rodziny może mieć różny charakter: stały bądź dorywczy, odpłatny lub nieodpłatny. Różne wyodrębnione formy kapitalizowania imigranckiego pochodzenia pojawiają się nawet w ramach jednego przedsiębiorstwa. Indywidualne sprawstwo wyrażające się w takich działaniach pozwala na przeciwdziałanie potencjalnej dyskryminacji, która może wiązać się ze statusem mniejszości kulturowej.

Rozdział jedenasty koncentruje się na postrzeganych przez respondentów zaletach prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce oraz strukturalnych ograniczeniach i utrudnieniach doświadczanych podczas rozwijania własnego biznesu. Cenioną zaletą prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce jest niezależność i poczucie sprawstwa związane z tą formą zarobkowania. Jeśli chodzi o sygnalizowane wady, niektóre z nich mają charakter uniwersalny, wskazują je – jak dowodzą badania – również przedsiębiorcy polscy (wysokie składki na ubezpieczenie społeczne i podatki, często zmieniające się regulacje prawne). Inne wynikają ze specyfiki problemów doświadczanych zwłaszcza przez imigrantów (bariery w zatrudnianiu cudzoziemców, którzy stanowią istotny odsetek pracowników firm Ukraińców; trudności językowe i biurokratyczne; nieprzekładalność kompetencji w zakresie prowadzenia przedsiębiorstwa zdobytych w kraju pochodzenia). Badani przedsiębiorcy imigranccy oceniają prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce przez pryzmat wcześniejszych doświadczeń na ukraińskim rynku pracy, które obejmują zachowania korupcyjne oraz wrogie nastawienie publicznej administracji. Zaobserwować można pewną ambiwalencję: z jednej strony właściciele firm bardzo krytycznie odnoszą się do korupcji panującej na Ukrainie. Z drugiej – w wywiadach powtarzają się wątki naruszania polskich przepisów w trakcie prowadzonej działalności oraz przekonanie, że większa skłonność urzędników do korupcji mogłaby przyspieszyć biurokratyczne procedury. Przede wszystkim jednak wspomniane przez respondentów niezadowolenie z ograniczeń rozwoju przedsiębiorczości na Ukrainie wpływało na ich aspiracje migracyjne. Ograniczenia natury strukturalnej rzutują na to, jak jednostki wykorzystują sprawstwo w celu realizowania

Wstęp

strategii życiowych, w tym biznesowych. Z perspektywy państwa pochodzenia masowy odpływ osób prowadzących własne firmy za granicę oraz pozostawanie na emigracji jednostek najbardziej innowacyjnych i operatywnych biznesowo przybiera postać drenażu przedsiębiorczości. Zjawisko to przebiega równoległe do trwającego drenażu mózgów i drenażu opieki z Ukrainy.

Ostatni rozdział stanowi zakończenie i podsumowanie przeprowadzonych analiz.

CZĘŚĆ I

**UJĘCIA TEORETYCZNE
I METODOLOGICZNE**

Rozdział I

Kategorie przedsiębiorcy, działalności gospodarczej, samozatrudnienia. Zakreślenie pola badawczego w świetle wieloznaczności pojęć

Grupa badana w pracy jest określana jako osoby samozatrudnione, a także przedsiębiorcy i osoby prowadzące działalność gospodarczą. Przyjmując taką terminologię w pracy, dążono do zachowania spójności definicyjnej, ale sposób ujęcia poszczególnych pojęć wymaga wyjaśnienia. Dążenie do precyzji pojęciowej nie może odwieść od spostrzeżenia, że zjawisko przedsiębiorczości doczekało się wielu definicji – komplementarnych lub konkurencyjnych – w różnych dyscyplinach naukowych. Zgodnie ze słownikiem języka polskiego, synonimy pojęcia przedsiębiorczości to obrotność, zaradność, rzutkość, inwencja, co wskazuje na szersze rozumienie tej kategorii niż w przypadku terminów „przedsiębiorca” i „przedsiębiorstwo” istniejących w prawie. Definicje wypracowane w poszczególnych dziedzinach mogą stanowić kontekst badawczy, który wskazuje na istotne wątki w badaniach nad osobami prowadzącymi działalność gospodarczą czy też przedsiębiorcami. Krótki przegląd historycznych ujęć pojęcia przedsiębiorczości pozwoli też na zademonstrowanie, jak silnie było ono od początku powiązane z aspektami i wymiarami przypisywanymi podmiotowemu sprawstwu.

1. Przedsiębiorca i różnorodność podmiotowego sprawstwa z perspektywy historycznej

Ewolucja pojęcia przedsiębiorcy pokazuje, że właściwie od początku teoretycznej refleksji nad tym zjawiskiem jest to termin na różne sposoby współgrający z podmiotowym sprawstwem. Przemiany zjawiska przedsiębiorczości

na przestrzeni wieków stanowią odbicie przemian gospodarczych i procesu umacniania się gospodarki kapitalistycznej, co pokazał w swojej analizie Martin Ricketts. Podkreślał on, że w starożytności oraz średniowieczu myśliciele nie poświęcali wiele miejsca na refleksję o kwestiach ekonomii, była ona traktowana jako subdyscyplina polityki lub etyki. Ponieważ dominującym wzorcem wytwarzania była produkcja rolna, aktywność ekonomiczna miała wiele cech rozszerzonego gospodarstwa domowego (grecki termin *oikonomia* oznacza zarządzanie domem). Produkcja i konsumpcja miały przede wszystkim wymiar lokalny, handel dotyczył dóbr luksusowych, na które było zapotrzebowanie wśród grup o najwyższym statusie społecznym. Brak rozwiniętej koncepcji przedsiębiorczości nie oznaczał oczywiście braku aktywności przedsiębiorczych w ogóle. Wymownym przykładem była potęga kupiecka Wenecji zbudowana we wczesnym średniowieczu na wymianie handlowej w obrębie wybrzeża śródziemnomorskiego. Przemiany państwowości europejskich w XV w. sprawiły, że zasadnicze znaczenie dla monarchów miał skarb państwa, a konsolidacja monarchii następowała przez umacnianie potęgi ekonomicznej państwa. Przedsiębiorczości nie sprzyjał jednak interwencjonizm państwowy, system licencji i podatków, a także budowa monopolu (Ricketts 2008: 34–36).

Aktywności pierwszych „przedsiębiorców” można powiązać ze sprawstwem rozumianym jako ekspansywność, rozszerzanie wpływu jednostki na otaczającą ją rzeczywistość, projektowanie pełnych rozmachu, dalekosiężnych przedsięwzięć ery industrialnej. Według Rickettsa, „współczesna” idea przedsiębiorcy zaczęła się rozwijać w XVIII w., który w Europie Zachodniej był czasem rewolucji przemysłowej i rolnej. W związku z ograniczeniami władzy monarchów w konstytucjach i przepisach prawa, prawa własności stały się również bardziej stabilne i bezpieczne w europejskich państwach. Wiek XIX cytowany autor określił jako czas „heroicznych przedsiębiorców” (*heroic entrepreneurs*): przekształcających lub kładących fundamenty pod wielkie przedsięwzięcia przemysłowe z dziedziny motoryzacji, elektryczności, chemii czy farmacji. Aktywność przedsiębiorcza w tamtym okresie wymagała rozmachu, umiejętności strategicznych, świadomości taktycznej, energii, charyzmy i zdolności przywódczych, a także determinacji. W XX w. kult „bohaterskich przedsiębiorców” powoli zanikał. Wielkie korporacje założone w poprzednim stuleciu profesjonalizowały się, kwestią istotną stało się umiejętne zarządzanie zgromadzonymi zasobami. Jak podkreśla Ricketts, w świetle tak wielkiej różnorodności aktywności przedsiębiorczych na przestrzeni wieków zrozumiałe są problemy definicyjne związane z próbami stworzenia spójnych ram teoretycznych do analiz zjawiska (Ricketts 2008: 37–38).

Pierwsze definicje i próby stworzenia ram teoretycznych dla zjawiska przedsiębiorczości podejmowane były w analizach zaliczanych dziś do klasyki

literatury ekonomicznej. Chociaż książka ta jest pracą z dziedziny socjologii, konieczność sięgnięcia do podstawowych tez nauk ekonomicznych uzasadnia fakt, że pojęcie przedsiębiorczości zaistniało wcześniej na gruncie tej dziedziny. W XVIII oraz XIX w., kiedy powstawały omawiane poniżej prace, podziały między różnymi dyscyplinami nauk społecznych – w tym ekonomią oraz socjologią – nie były tak wyraźne jak obecnie, a sięgnięcie do opracowań ekonomicznych pozwala na lepsze zrozumienie refleksji socjologicznej nad przedsiębiorczością.

Pierwsze definicje przedsiębiorcy, tworzone z perspektywy ekonomicznej, również obejmowały aspekty charakterystyczne dla badań nad sprawstwem, takie jak: podejmowanie ryzyka, strategiczne (refleksyjne) lokowanie kapitału oraz inicjatywa własna. W 1675 r. francuski przedsiębiorca Jacques Savary opublikował dzieło *Le parfait negociant* (Kupiec doskonały), które miało charakter poradnikowy i stało się bardzo popularne (Boutillier, Uzunidis 2014). Wprowadzenie pojęcia przedsiębiorczości i przedsiębiorcy do dyskursu akademickiego przypisuje się francuskiemu ekonomiście Richardowi Cantillon (praca z 1730 r., opublikowana w 1755 r.). Definiował on przedsiębiorcę jako podmiot, który zawiera kontrakty z dostawcami w ustalonych cenach w celu produkcji dóbr oraz ich dalszej sprzedaży w cenach niepewnych w momencie produkcji. Do wyjaśnień zjawiska przedsiębiorczości został zatem wprowadzony aspekt ponoszenia ryzyka (za: Ricketts 2008). Z kolei Adam Smith uznawał, że przedsiębiorcą jest jednostka posiadająca umiejętność oszczędzania i wykorzystywania zakumulowanych zasobów do realizacji różnych przedsięwzięć gospodarczych (za: Piecuch 2013: 19–20). Smith interesował się spółkami z ograniczoną odpowiedzialnością; oddzielenie zarządzania spółką oraz praw właścicielskich było jego zdaniem na dłuższą metę niekorzystne dla spółki, ponieważ niszczyło indywidualną inicjatywę. Spółki posiadające udziałowców były jego zdaniem skazane na mniej efektywne działanie niż spółki prowadzone osobiście przez właścicieli, ponieważ udziałowcy nie zawsze dążą do tego, co najbardziej leży w interesie spółki (za: Boutillier, Uzunidis 2014). W ramach teorii klasycznej ekonomii politycznej mieści się też definicja Johna Stuarta Milla, który przedstawił pojęcie przedsiębiorcy i przedsiębiorczości angielskiej ekonomii. Mill uznał, że cechą konstytutywną przedsiębiorcy jest sprawowanie nadzoru nad działalnością przedsiębiorstwa. Ponadto wskazał, że zysk przedsiębiorstwa, aby mogło ono nadal działać, musi rekompensować podejmowane ryzyko oraz zapewniać wynagrodzenie za pracę oraz kwalifikacje potrzebne dla nadzoru (za: Ricketts 2008).

Na przełomie XVIII i XIX w. Jean Baptiste Say dostrzegł różnorodność przedsiębiorczości i wyodrębnił szereg typów ludzi przedsiębiorczych. Przedsiębiorca

przemysłowy to jednostka, która wykorzystuje zasoby naturalne w celu wytworzenia produktów. Przedsiębiorca przemysłu rolnego to rolnik będący właścicielem uprawianej ziemi. Kolejne dwa typy to rękodzielnik oraz kupiec. Ponadto Say dokonał podziału na zysk z kapitału i zysk z „czystej” przedsiębiorczości, związanej z podejmowaniem ryzyka. Według Saya, w osobie przedsiębiorcy koncentrują się aspekty takie jak własność kapitału, nadzorowanie pracy oraz ponoszenie ryzyka, a do istoty zachowania przedsiębiorczego należy przeniesienie ekonomicznych zasobów z obszaru o niższej wydajności do obszaru o wyższej wydajności uzysku, czego rezultatem jest zwiększenie wytwórczości i większy zysk (za: Piecuch 2013: 20–21). Przedsiębiorca to osoba, która pracuje na własny rachunek, ale niekoniecznie zatrudnia innych (pracowników) do pomocy. Say wyróżnił trzy typy „działań przemysłowych”: badanie naukowe, wdrażanie badania naukowego przez przedsiębiorcę oraz jego wykonanie przez pracownika. Przedsiębiorca jest podstawowym sprawcą procesu produkcyjnego. Ponosi ryzyko, a jego dochód zależy od zysku przedsiębiorstwa, czyli jest niepewny i obciążony ryzykiem – w przeciwieństwie do wypłaty pracownika (za: Boutillier, Uzunidis 2014).

W pierwszej połowie XX w. pojawiły się nowe koncepcje przedsiębiorczości, w których zwracano uwagę na różne aspekty procesu przedsiębiorczego. Dowartościowanie znaczenia podmiotowego sprawstwa w tych definicjach uwiidocznia się w nacisku na indywidualizm, przejmowanie odpowiedzialności, jednostkową operatywność. Ważnym elementem definicyjnym przedsiębiorczości jest powiązanie jej z niepewnością i ryzykiem. W kontekście podmiotowego sprawstwa oznacza to istotność podjęcia refleksyjnej oceny szans i przeszkód oraz podejmowanie kreatywnych intencjonalnych działań w warunkach ograniczeń strukturalnych. Na znaczenie tych czynników zwracał uwagę Frank Knight (1921), wskazując, że zysk związany jest z niepewnością. W tym kontekście wykonywanie określonych zadań przez przedsiębiorcę ma znaczenie drugorzędne, natomiast znaczenie pierwszorzędne ma decyzja o tym, jakie zadania mają być wykonane oraz w jaki sposób. Przedsiębiorca zatem jest osobą, która podejmuje decyzje w okolicznościach niepewności. Dochód przedsiębiorcy składa się po części z wynagrodzenia za pewne rutynowe czynności zarządzania i wykonywania zadań, a po części stanowi czysty zysk – konsekwencję właściwego osądu, podjęcia dobrej decyzji i łutu szczęścia. (Knight 1921, za: Ricketts 2008).

Rola podmiotowego sprawstwa w definicjach przedsiębiorcy ujawnia się również w postaci czynnika innowacyjności, pomysłowości, twórczego rozwiązywania problemów. Według klasycznej definicji Josepha Schumpetera, przedsiębiorcy to jednostki wyróżniające się innowacyjnością w swojej aktywności rynkowej: „wykonują nowe rzeczy lub stare rzeczy, ale nowymi sposobami”

(Schumpeter 1947: 151). Istotą działania przedsiębiorcy jest reformowanie lub rewolucjonizowanie wzorca produkcji przez wykorzystanie nowych pomysłów, wzorców produkcji, innowacji technologicznych, zmiany organizacyjne, udostępnienie nowych źródeł podaży surowców lub nowych rynków zbytu (Schumpeter 1960). Innowacyjność dotyczy zarówno wytworów materialnych, jak i niematerialnych, nie muszą one jednak być spektakularne czy mieć przełomowego znaczenia historycznego; według słynnego przykładu podawanego przez Schumpetera, przejawem działań przedsiębiorczych może być też wprowadzenie nowego sposobu przyrządzania kielbaski. W przeciwieństwie do innych jednostek odpowiedzialną przedsiębiorców na zmieniające się uwarunkowania nie jest adaptowanie starych wzorów, ale kreatywność, czyli wymyślanie nowych rozwiązań. W tym rozumieniu definiowane zjawisko jest podstawowym mechanizmem ekonomicznej zmiany (Schumpeter 1947: 150–151). Nieodłącznym elementem aktywności przedsiębiorczej jest proces twórczego zniszczenia, kiedy dotychczasowe sposoby działania są zastępowane nowymi, bardziej efektywnymi. Równocześnie Schumpeter zaznacza, że wyjściu poza rutynowe działania i rozwiązania, usankcjonowane tradycją, rozumiane i akceptowane przez wszystkich, towarzyszy silniejszy lub słabszy opór środowiska. Funkcją przedsiębiorcy jest również przełamywanie tego sprzeciwu i praktyczne zastosowanie nowych pomysłów (Schumpeter 1960).

W literaturze przedmiotu podkreśla się, że Schumpeter rozszerzył tradycyjne pojęcie przedsiębiorcy, wprowadzając jako element definicyjny ducha przedsiębiorczości lub zmysł przedsiębiorczości: „Zmysł przedsiębiorczości jest właściwością występującą tylko u niektórych członków społeczeństwa. Dlatego przedsiębiorcy nie stanowią odrębnej klasy społecznej jak kapitaliści, robotnicy lub właściciele ziemi, lecz tworzą ciągle krążącą elitę, złożoną z jednostek >>nawiedzonych duchem<< przedsiębiorczości. Ci nieliczni wybrańcy działają w otoczeniu masy naśladowców, których reakcje na dokonania przedsiębiorców są zróżnicowane: od szybkich i spontanicznych po niemobilne i konserwatywne” (Mikosik 1993: 76). Punktem wyjścia koncepcji Schumpetera były więc cechy jednostkowe i za ich pośrednictwem interpretowała ona zjawiska społeczne. W warstwie filozoficzno-socjologicznej uznaje się ją za odmianę teorii elit (Mikosik 1993: 80–81). Koncentracja na jednostce proponowana w ujęciu Schumpetera uznaje szczególną rolę aspektów, które można uznać za charakterystyczne dla silnego indywidualnego sprawstwa.

Schumpeterowskie utożsamienie przedsiębiorczości z innowacyjnością jest czasem krytykowane jako nieprzystające do faktycznego procesu rozwijania małych firm, w szczególności w państwach postkomunistycznych po transformacji ustrojowej. W takich przypadkach lepiej może się sprawdzać definiowa-

nie przedsiębiorców jako osób aktywnie kształtujących przebieg swojego życia zawodowego, których charakteryzuje wytrwałość, przyjmowanie odpowiedzialności i odejście od postaw roszczeniowych wobec państwa (Nawojczyk 2009: 221). Na podobne cechy polskich przedsiębiorców (akceptacja ryzyka, gotowość do ciężkiej pracy, gotowość do mobilności zawodowej i międzybranżowej) wskazuje Krzysztof Konecki (2007).

Koncepcji Schumpetera przeciwstawiane jest podejście Izraela Kirznera, który odwoływał się do analiz innych przedstawicieli szkoły austriackiej, takich jak jego nauczyciel Ludwig von Mises oraz Friedrich Hayek. Ich osiągnięciem było podjęte przez Kirznera odejście od neoklasycznych portretów przedsiębiorcy jako kierującego się niczym automat pragnieniem maksymalizacji zysku: porzucając mechanistyczne rozumienie działań ekonomicznych, wskazali na niedookreśloność i otwartość jednostkowych decyzji, zwrócili uwagę na wyobraźnię i odwagę jako immanentne cechy przedsiębiorcy (Kirzner 1997: 64). Kirzner wyjaśniał przedsiębiorczość jako siłę tworzącą podaż w miejscu zauważonego popytu, a nie jako twórczą destrukcję. W pracy z 1997 r. opisał znaczenie odkrycia (*entrepreneurial discovery*) dla procesów rynkowych. W tym ujęciu również pojawiają się elementy podmiotowego sprawstwa, rozumianego jako ofensywność i kreatywność. Według Kirznera siłą napędową procesów rynkowych jest śmiałość przedsiębiorcy oraz jego wyobraźnia. Procesy rynkowe stwarza seria odkryć generowanych przez odwagę oraz czujność na pojawiające się okazje do zysku. Proces ten jest możliwy dzięki swobodzie działań przedsiębiorców, którzy mogą wkraczać do nowych branż i na uprzednio nieeksploatowane rynki, jeśli dostrzegą tam szanse na zysk. Elementy, które decydują o sukcesie rywalizujących między sobą przedsiębiorców, to czujność na dostrzeganie nowych możliwości oraz szybkość ich wykorzystywania. Konkurencja między przedsiębiorcami nie jest, według Kirznera, stanem opisywanym przez neoklasyczne modele equilibrium, w których wszyscy uczestnicy rynku kupują lub sprzedają te same dobra w tych samych cenach. Przeciwnie, jest to proces rywalizacji, który spotykamy w codziennych praktykach biznesowych, gdzie każdy przedsiębiorca stara się prześcignąć rywala, kierując jak najlepszą ofertę do konsumentów (Kirzner 1997: 73).

Podejście Kirznera zostało podjęte w celu zbudowania teorii przedsiębiorczości uwarunkowanej kulturowo. Don Lavoie wskazywał, że esencją koncepcji Kirznera jest założenie, że działania przedsiębiorcze kryją coś więcej niż proste dążenie do maksymalizacji zysku: tę wartość dodaną stanowią procesy interpretacji i kreowania szans. Przedsiębiorca Kirznerowski dostrzega pomijane przez innych aspekty złożonej sytuacji rynkowej, a czynnikiem wyznaczającym „kierunek jego spojrzenia” jest kultura, czyli między innymi umiejętność wglądu

du w umyśle i oczekiwania innych ludzi. W tym sensie przedsiębiorczość polega na uczestnictwie i rozumieniu różnych dyskursów, preferencji i wymagań odbiorców. Przedsiębiorca kirznerowski (w interpretacji Lavoie) jest szczególnie głęboko zakorzeniony w kulturze: może na nowo, w jakościowo odmienny sposób, odczytać sytuację, którą pozostali uczestnicy rynku zrozumieli bardziej konwencjonalnie (Lavoie 1994: 48, 54–57).

Przytaczane koncepcje stanowią tylko wybór teorii przedsiębiorczości i przedsiębiorcy wypracowanych na gruncie ekonomii i socjologii ekonomicznej. W pracy z zakresu socjologii migracji omówienie wszystkich tych podejść nie jest możliwe, jednak ich różnorodność może ilustrować typologia opracowana przez Roberta Heberta i Alberta Linka (2006) i zaprezentowana w poniższej tabeli. Amerykańscy ekonomiści wyróżnili dwanaście podstawowych znaczeń nadawanych pojęciu przedsiębiorcy od początku jego obecności w dyskursie naukowym; odwoływali się przy tym do koncepcji stworzonych w Europie Zachodniej i Ameryce Północnej. Większość koncepcji ukazuje przedsiębiorcę jako element dynamiczny, w tym sensie, że jego aktywność nie polega na biernym powtarzaniu dotychczasowych technik i procedur, ale na stwarzaniu ich od nowa (Hebert, Link 2006: 392). Zestawienie tych definicji pokazuje, że większość z nich może być opisywana z perspektywy podmiotowego sprawstwa, rozumianego jako innowacyjność, decyzyjność, gotowość na ryzyko, przywództwo. Jak podkreślają Hebert i Link, niektórzy autorzy odwołują się do kilku znaczeń jednocześnie, konstruując definicje, w których poszczególne aspekty są komplementarne. W innych przypadkach znaczenia pojęcia przedsiębiorcy mogą być konkurencyjne, wzajemnie sprzeczne, wykluczające się lub trudne do pogodzenia (Hebert, Link 2006: 205, 392). Pokazuje to wieloznaczność pojęcia przedsiębiorcy i pojęć pokrewnych, jak również bogactwo podejść teoretycznych i dynamiczny charakter samego pojęcia, zmieniającego się w miarę przemian gospodarki rynkowej.

Inną typologię zaproponowała Teresa Piecuch (2013), skupiając się na przedsiębiorczości jako zjawisku w trzech wymiarach: postaw, zachowań oraz procesualnym. Przedsiębiorczość jako postawa definiowana jest jako cecha osobowościowa i względnie trwała predyspozycja danej osoby do prowadzenia określonych działań, bycia aktywną w określony sposób – zwłaszcza przez kreatywne rozwiązania i poszukiwanie ulepszeń. Przedsiębiorczość jako zachowanie oznacza umiejętność wykorzystywania i wdrażania pomysłów, reagowanie na warunki otoczenia przez ich zmianę lub twórcze przystosowanie. W trzecim ujęciu przedsiębiorczość jest procesem, złożonym z następujących po sobie etapów, nastawionych na wykorzystanie innowacji w celu osiągnięcia zysku, z uwzględnieniem ryzyka realizacji tego zadania. Te trzy wymiary przedsiębior-

czości – jako postawy, zachowania i procesu – są ze sobą powiązane (Piecuch 2013: 38–45).

Tabela 2. Typologia znaczeń pojęcia „przedsiębiorcy” według Roberta F. Heberta oraz Alberta N. Linka a kontekst podmiotowego sprawstwa

| Znaczenie pojęcia przedsiębiorcy | Obecność elementu podmiotowego sprawstwa | Reprezentanci podejścia definicyjnego |
|--|--|--|
| Przedsiębiorca – osoba, która podejmuje ryzyko związane z niepewnością | Tak (podejmowanie ryzyka) | Cantillon, Thuenen, Mangoldt, Mill, Hawley, Knight, Mises, Cole, Schackle |
| Przedsiębiorca – osoba, która dostarcza kapitał finansowy dla przedsięwzięcia | - | Smith, Turgot, Boehm-Bawerk, Edgeworth, Pigou, Mises |
| Przedsiębiorca – innowator | Tak (kreatywność) | Baudeau, Bentham, Thuenen, Schmoller, Sombart, Weber, Schumpeter |
| Przedsiębiorca – osoba podejmująca decyzje | Tak (decyzyjność) | Cantillon, Menger, Marshall, Wieser, Amasa Walker, Francis Walker, Keynes, Mises, Schackle, Cole Schultz |
| Przedsiębiorca – lider przemysłu | Tak (przywództwo) | Say, Saint-Simon, Amasa Walker, Francis Walker, Marshall, Wieser, Sombart, Weber, Schumpeter |
| Przedsiębiorca – menedżer, supernadzorca | Tak (przywództwo) | Say, Mill, Marshall, Menger |
| Przedsiębiorca – organizator, koordynator zasobów ekonomicznych | Tak (przywództwo) | Say, Walras, Wieser, Schmoller, Sombart, Weber, Clark, Davenport, Schumpeter, Coase |
| Przedsiębiorca – właściciel przedsiębiorstwa | - | Quesnay, Wieser, Pigou, Hawley |
| Przedsiębiorca – osoba angażująca czynniki produkcji | - | Amasa Walker, Francis Walker, Wieser, Keynes |
| Przedsiębiorca – kontraktor | - | Bentham |
| Przedsiębiorca – arbiter | Tak (decyzyjność) | Cantillon, Walras, Kirzner |
| Przedsiębiorca – osoba dokonująca alokacji zasobów w alternatywnych miejscach inwestycji | Tak (decyzyjność) | Cantillon, Kirzner, Schultz |

Źródło: Hebert, Link 2006.: 391–392 oraz opracowanie własne.

Analizując pojęcie przedsiębiorczości, nie można pominąć kwestii zwyczajowo językowego (Marcinkowski 1996). Przedstawione tu historyczne koncepcje „przedsiębiorcy” i „przedsiębiorstwa” nie powstały na gruncie języka polskiego, w większości (oprócz ostatniej, o charakterze systematyzującym) stanowią tłumaczenia terminów angielskich, francuskich i niemieckich. Ważne wydaje się tu zwrócenie uwagi na polski kontekst analizy i początki użycia tych terminów w języku polskim. Jak wskazuje Aleksander Marcinkowski, w języku polskim XVI w. używano głównie pojęcia „kupiec”, a prawdopodobnie dopiero od końca XVIII w. zaczęto posługiwać się terminem „antreprenier” zapożyczonym z języka francuskiego (w słowniku Samuela Bogumiła Lindego z 1807 r. tłumaczono je jako „podejmowanie się czego, branie, trzymanie na siebie”). Spolszczone pojęcie przedsiębiorcy pojawiło się dopiero w drugiej połowie XIX w. jako synonim „antreprenera”, bliskoźnaczność tych wyrazów podkreślał jeszcze słownik wyrazów obcych wydany w Warszawie w 1939 r. Natomiast pojęciem przedsiębiorcy jako kategorią analityczną nauk ekonomicznych posłużono się w języku polskim po raz pierwszy dopiero w 1923 r. w pracy Władysława Zawadzkiego (Marcinkowski 1996a: 70–72).

Na marginesie tej dyskusji warto dodać, że pojęcia przedsiębiorczości oraz *entrepreneurship* nie stanowią w pełni swoich odpowiedników w warstwie semantycznej. Angielskie terminy *entrepreneur*, *entrepreneurial* charakteryzują jednostkę szukającą nowych możliwości, nowych dróg rozwoju. Tymczasem polskie pojęcie przedsiębiorcy, osoby przedsiębiorczej oznacza przede wszystkim rzutkość, zaradność, branie sprawy we własne ręce. Nieprzekładalność (do pewnego stopnia) tych terminów również wpływa na problemy z definicjami akademickimi, które wywodzą się z różnych języków. Oba wydają się jednak silnie powiązane z ujęciem jednostki jako osoby aktywnie przezwyciężającej ograniczenia strukturalne, czyli sprawczej. Ponadto, jak pokazuje powyższy przegląd literatury, akademickie koncepcje *entrepreneurship* rozwijały się w kręgu kultury zachodnioeuropejskiej i anglosaskiej, pod wpływem przemian gospodarczych i politycznych następujących w tych krajach. Polskie uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości były odmienne (zostaną omówione w kolejnym rozdziale), co może rzutować na swoiste rozumienie tego terminu.

Niezależnie od pojęcia przedsiębiorcy i przedsiębiorstwa, analizy dotyczą również terminów powiązanych z omawianymi fenomenami. Obok teorii wyjaśniających przedsiębiorczość w XX w. równolegle rozwijały się koncepcje firmy jako formy organizacyjnej dla działań przedsiębiorczych. Podstawowe znaczenie przypisywane jest koncepcji Ronalda Coase’a, wyłożonej w artykule z 1937 r. *The Nature of Firm*. Coase (laureat Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii) zwracał uwagę, że poza firmą to mechanizmy rynkowe podaży, popytu i ceny

regulują działanie gospodarcze. Jednak w przypadku kontraktów długoterminowych, korzystniejsze jest umówienie się między osobą zamawiającą a dostarczającą pewne dobra (na przykład usługi) w inny sposób, to jest nie określając szczegółów dóbr dostarczanych nabywcy, a jedynie zakreślając pewne granice dotyczące sposobu wykonywania pracy, zamawianych dóbr oraz ramy czasowe. Firmy jako sposoby organizowania działalności gospodarczej powstają zatem wówczas, gdy kontrakty krótkoterminowe byłyby mniej korzystne niż długoterminowe. Firma będzie się rozwijać, dopóki koszty transakcji wewnątrz firmy są niższe w porównaniu z kosztami transakcji na rynku, poza firmą. Firma będzie tym większa, im mniejsze są koszty zorganizowania takiego podmiotu oraz im wolniej rosną koszty wraz ze wzrostem liczby transakcji. Będzie większa, jeśli w miarę rozrostu firmy nie rośnie liczba błędów popełnianych przez przedsiębiorcę. Po trzecie, firma będzie tym większa, im bardziej obniżają się koszty w miarę wzrostu złożoności organizacyjnej (Coase 1937).

Koncepcję łączącą teorię przedsiębiorczości oraz teorię firmy zaproponował Mark Casson (2013 oraz wcześniejsze prace). Definiował on przedsiębiorcę jako jednostkę, której główne zadanie polega na osądzie i wydawaniu decyzji. Firma jako instytucja z kolei stanowi produkt procesu specjalizacji. Pierwszy etap procesu specjalizacji pełni trzy funkcje: przejmuje od konsumentów zadanie znajdowania rozwiązań problemów związanych z gospodarstwem domowym; przejmuje od właścicieli (udziałowców) zadanie związane z zarządzaniem ich zasobami; przejmuje od pracowników zadanie podziału pracy i organizowania pracy w ramach zespołów. Drugi etap specjalizacji polega na delegacji różnych zadań związanych z zarządzaniem (podejmowaniem decyzji, przedsiębiorczością) do różnych stanowisk i funkcji w ramach firmy. W tym sensie przedsiębiorczość, rozumiana jako podejmowanie decyzji, niekoniecznie ogranicza się do właściciela lub głównego zarządcy (prezesa zarządu) firmy. Może być ona rozproszona w obrębie jednostki organizacyjnej, a poszczególne „przedsiębiorcze” zadania przypisane do specjalistów funkcjonujących na różnych poziomach firmy (Casson 2013: 269).

Casson oddzielał zatem osobę przedsiębiorcy od funkcji właścicielskich firmy. Wskazywał też, że przedsiębiorcy mogą funkcjonować na różnych szczeblach firmy, a ich konkretne stanowisko i pozycja zależą od etapu ich kariery zawodowej. Posługiwał się pojęciem „cyklu życiowego przedsiębiorcy”, opisując ich przejścia od stanowisk prostszych, na niższych szczeblach organizacji firmy, do pozycji bardziej decyzyjnych, związanych z zarządzaniem dużymi zespołami, na które są awansowani w miarę nabywania adekwatnego doświadczenia zawodowego. Jeśli zarządca jest również założycielem i właścicielem firmy, rozwój jego kariery jest tożsamy z „biografią firmy” (Casson 2013: 268–269).

2. Przedsiębiorca, działalność gospodarcza oraz pojęcia pokrewne i bliskoznaczne w polskim porządku prawnym

Analiza zjawiska przedsiębiorczości imigrantów obejmie również prawne uwarunkowania rozwijania własnych biznesów przez imigrantów. W tym kontekście konieczne jest przywołanie prawnych definicji terminów „przedsiębiorstwo” „przedsiębiorca” i „działalność gospodarcza”. Prawo to czynnik nadający strukturę i kierunek samozatrudnieniu imigrantów, wpływający na powszechność (lub rzadkość) formalnego zakładania własnej działalności gospodarczej, rozwijanie przedsiębiorstw jednoosobowych lub zatrudnianie pracowników. Regulowany przez nie dostęp do samozatrudnienia jest *de facto* dostępem do aktywności zarobkowych zdefiniowanych jako działalność gospodarcza na gruncie polskich przepisów. Polityka i prawo dotyczące przedsiębiorczości nie obejmują aktywności przedsiębiorczych, które nie mieszczą się w ramach prawnej definicji tego zjawiska. Konieczność odniesienia się do normatywnego rozumienia pojęcia przedsiębiorcy i terminów pokrewnych wynika z faktu, że polityka i prawo państwa przyjmującego są analizowane w pracy jako najważniejszy wymiar makrospołeczny kształtujący przedsiębiorczość imigrancką.

Na gruncie polskiego prawa omawiane pojęcia cechowała duża dynamika: wprowadzano nowe terminy na określenie aktywności przedsiębiorczych, ponadto rozumienie tych samych terminów różniło się w kolejnych aktach prawnych. Wszechstronnej analizy historii pojęcia „przedsiębiorstwa” oraz „działalności gospodarczej” w polskim porządku prawnym dokonał Maciej Etel (2012)¹. Jej najważniejsze punkty zostaną przedstawione poniżej. Analiza M. Etela ewolucji prawnych definicji przedsiębiorstwa sięgała dwudziestolecia międzywojennego, kiedy prawo regulujące działalność gospodarczą powstawało pod wpływem niemieckiej tradycji prawnej. W Rozporządzeniu Prezydenta RP z 27 czerwca 1934 r. – Kodeks Handlowy pojawiło się pojęcie kupca (art. 2 par. 1), czyli osoby, która we własnym imieniu prowadzi przedsiębiorstwo handlowe. Definicja kupca obejmowała osoby fizyczne i prawne (spółki). Przedsiębiorstwo stanowiło „zorganizowane przedsięwzięcie gospodarcze oparte na majątku niezbędnym do jego prowadzenia”. Taka definicja obowiązywała do czasów uchwalenia Konstytucji PRL z 22 lipca 1952 r., gdy nastąpiło przejście od zasady wolności gospodarczej do konstytucyjnej zasady gospodarki centralnie planowanej, przepisy o kupcu zostały uchylone. Jak zaznacza autor, terminy

¹ Przedstawiony w kolejnych akapitach opis ewolucji pojęcia przedsiębiorcy w polskim prawie od okresu międzywojennego oraz nowelizacji prawa dotyczącego działalności gospodarczej w latach 1988–2004 opiera się na pracy M. Etela (Etel 2012: 150–173).

„jednostka gospodarki uspołecznionej” oraz „jednostka gospodarki nieuspołecznionej” ilustrowały ówczesny status prywatnego przedsiębiorcy, obrazując też stosunek państwa do indywidualnej działalności gospodarczej.

Sytuacja zmieniła się pod koniec lat osiemdziesiątych. W styczniu 1989 r. weszła w życie ustawa z 23 grudnia 1988 r. o działalności gospodarczej, która wprowadziła ideę wolności gospodarczej do polskiego systemu prawa (zwana od nazwiska twórcy „ustawą Wilczka”). Przyjęta rok później nowelizacja konstytucji przewidywała, że swoboda działalności gospodarczej jest konstytucyjną zasadą ustroju gospodarczego. W sensie prawnym były to dwa najważniejsze etapy zwrotu do gospodarki rynkowej. Definicje legalne wprowadzone przez ustawę o działalności gospodarczej miały fundamentalne znaczenie dla polskiego systemu prawa gospodarczego. Nie wynikało to z miejsca tych przepisów w hierarchii aktów prawnych, ale z przypisanej tej ustawie szczególnej roli. Mimo używanego w ustawie zwrotu „w rozumieniu ustawy”, formalnie zawężającego definicje do kwestii regulowanych w ustawie, w orzecznictwie oraz doktrynie powszechnie uznawano i podkreślano ich systemowy charakter.

Ustawa w art. 2 definiowała działalność gospodarczą jako wytwórczą, budowlaną, handlową i usługową, prowadzoną w celach zarobkowych i na własny rachunek podmiotu prowadzącego taką działalność (ust. 1). Z kolei podmiotem prowadzącym działalność gospodarczą („podmiotem gospodarczym”), może być osoba fizyczna, osoba prawna, a także jednostka organizacyjna nie mająca osobowości prawnej, utworzona zgodnie z przepisami prawa, jeżeli jej przedmiot działania obejmuje prowadzenie działalności gospodarczej. Do elementów składowych tak sformułowanej definicji należało: wyliczenie rodzajów aktywności utożsamianych z działalnością gospodarczą; ustalenie zarobkowego celu działalności; warunek wykonywania działalności na własny rachunek. Definicja umożliwiała uznanie za podmioty gospodarcze osoby prowadzące gospodarstwa rolne oraz przedstawicieli wolnych zawodów. Ustawa z 1988 r. dopuszczała również formę działalności ubocznej (dodatkowej), którą utożsamiała z „klasyczną” działalnością gospodarczą. Osoba fizyczna, której działalność na własny rachunek stanowiła jedynie akcesoryjne źródło dochodu, nie musiała rejestrować prowadzonej działalności w ewidencji.

„Ustawa Wilczka”, choć przełomowa z punktu widzenia rozwoju przedsiębiorczości, w ogóle nie wprowadzała do porządku prawnego pojęcia przedsiębiorstwa i przedsiębiorcy. Posługiwała się jedynie terminem „podmiot gospodarczy”. Pierwszą normatywną definicję pojęcia przedsiębiorcy wprowadziła do polskiego prawa ustawa o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji z 1993 r. Przedsiębiorcami (według art. 2) były osoby fizyczne, prawne i jednostki organizacyjne niemające osobowości prawnej, które prowadząc – chociażby ubocznie –

działalność zarobkową lub zawodową, uczestniczą w działalności gospodarczej. Definicja „przedsiębiorcy” była szersza niż definicja „podmiotu gospodarczego” z ustawy o działalności gospodarczej, co zintensyfikowało problemy interpretacyjne. Jednak celem ustawy z 1993 r. nie było stworzenie nowej definicji systemowej, a jedynie definicji szczególnej, na potrzeby zwalczania nieuczciwej konkurencji. W kontekście tego celu wcześniejsze definicje nie spełniały swojej roli.

Fundamentalnej zmiany dokonała ustawa z 1997 r. o Krajowym Rejestrze Sądowym, a dokładnie towarzyszące jej przepisy (art. 12–98) wprowadzające zmiany w kilkudziesięciu obowiązujących ustawach. Na mocy tych przepisów dotychczas stosowane wyrażenie „podmiot gospodarczy” zastąpiono pojęciem „przedsiębiorca”. W ten sposób 22 października 1997 r. powszechnie wprowadzono termin przedsiębiorca do polskiego prawa. Wskazana zmiana miała charakter jedynie formalny, nowelizacja nie ingerowała w treść definicji ustawowych „przedsiębiorstwa” i „podmiotu gospodarczego”.

W 1999 r. weszła w życie nowa ustawa – Prawo o działalności gospodarczej, zastępując ustawę z 1989 r. i wprowadzając nową definicję działalności gospodarczej. Zgodnie z art. 2 była to zarobkowa działalność wytwórcza, handlowa, budowlana, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i eksploatacja zasobów naturalnych, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły (ust. 1). Z kolei przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna oraz niemająca osobowości prawnej spółka prawa handlowego, która zawodowo, we własnym imieniu podejmuje i wykonuje działalność gospodarczą (ust. 2). W definicji zrezygnowano z dotychczasowego zapisu, że jest to działalność na własny rachunek. Dodano za to jako element konstytutywny działalności sposób jej wykonywania (zorganizowany i ciągły). Zaniechano kategorii ubocznych zajęć zarobkowych (każde zajęcie wykonywane stale podlegało ustawie, nawet jeśli miało charakter dodatkowego zarobku). Ustawa z 1999 r. zawierała też szereg wyłączeń. Do działalności gospodarczej nie zaliczono aktywności zawodowej adwokata, radcy prawnego i notariusza (regulowanych innymi ustawami) oraz działalności rolno-hodowlanej. Za przedsiębiorców uznano wspólników spółki cywilnej, ale nie samą spółkę.

Podobnie jak ustawa z 1988 r., Prawo o działalności gospodarczej z 1999 r. zawierało definicje o charakterze systemowym, podstawowe dla całego porządku prawnego. W doktrynie pojawiały się jednak sugestie, że definicje o tak doniosłym znaczeniu powinny być zawarte w kodeksie cywilnym, a nie w szczegółowych ustawach. W związku z tym ustawa zmieniająca kodeks cywilny w 2003 r. wprowadziła art. 43(1) do 43(10), regulujące definicję przedsiębiorcy. Zgodnie z nadal obowiązującym art. 43(1), przedsiębiorcą jest osoba fizyczna,

osoba prawna i inna jednostka organizacyjna o ustawowo przyznanej zdolności prawnej, która prowadzi we własnym imieniu działalność gospodarczą i zawodową. Definicja ta zaliczyła do kategorii przedsiębiorców osoby, które prowadzą działalność zawodową (nawet jeśli nie jest to działalność gospodarcza), tym samym szerzej definiując przedsiębiorcę niż Prawo o działalności gospodarczej z 1999 r. Sprzeczność ta budziła kontrowersje; między innymi ze względu na nie w 2004 r. wprowadzono nową ustawę o swobodzie działalności gospodarczej, która zastąpiła prawo z 1999 r. i definiowała działalność gospodarczą² oraz przedsiębiorcę³ w zgodzie z terminologią zawartą w kodeksie cywilnym.

Ze względu na socjologiczny, a nie na prawniczy charakter pracy, pominięte zostanie rozległe orzecznictwo Sądu Najwyższego i sądów powszechnych na temat przedsiębiorcy, przedsiębiorstwa i działalności gospodarczej. Warto jednak przedstawić najbardziej charakterystyczne, podstawowe elementy prawnych definicji szeroko rozumianej przedsiębiorczości, zauważając ich częściową komplementarność wobec przytaczanych wyżej definicji „ekonomicznych”. Definicję przedsiębiorcy w polskim kodeksie cywilnym⁴ obszernie omawiał między innymi Wojciech Popiołek. Według tego autora jest to osoba, która prowadzi działalność zarobkową, czyli zdolną do chociażby potencjalnego generowania zysku. Przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą w sposób zorganizowany, czyli nieprzypadkowy; działalność ta ma cechy ciągłości – prowadzi się ją w sposób powtarzalny i planowy (choć przedsiębiorcą jest również jednostka prowadząca działalność sezonowo). Działalność jest prowadzona we własnym imieniu i na własny rachunek przedsiębiorcy, a w każdej takiej aktywności obecny jest element ryzyka zawodowego, oznaczający niepewność przyszłego zysku. Istnieją kontrowersje związane z konstytutywnym lub deklaratywnym charakterem zarejestrowania działalności gospodarczej dla statusu przedsiębiorcy. W świetle ustawy o swobodzie działalności gospodarczej przyznanie statusu przedsiębiorcy wiąże się z wpisem do odpowiedniego rejestru, podczas gdy z perspektywy kodeksu cywilnego nie jest to jednoznacznie rozstrzygnię-

² Działalnością gospodarczą jest zarobkowa działalność wytwórcza, budowlana, handlowa, usługowa oraz poszukiwanie, rozpoznawanie i wydobywanie kopalin ze złóż, a także działalność zawodowa, wykonywana w sposób zorganizowany i ciągły (art. 2 usdg).

³ Przedsiębiorcą w rozumieniu ustawy jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna niebędąca osobą prawną, której odrębna ustawa przyznaje zdolność prawną – wykonująca we własnym imieniu działalność gospodarczą. Za przedsiębiorców uznaje się także wspólników spółki cywilnej w zakresie wykonywanej przez nich działalności gospodarczej (art. 4, ustęp 1 i 2 usdg).

⁴ Przedsiębiorcą jest osoba fizyczna, osoba prawna i jednostka organizacyjna prowadząca we własnym imieniu działalność gospodarczą lub zawodową (art. 43(1) kc).

te i stanowi przedmiot dyskusji (Popiołek 2008: 215–217). W przeciwieństwie do ustawy o swobodzie działalności gospodarczej, kodeks cywilny nie określa przedmiotowego (rodzajowego) zakresu aktywności kwalifikowanych jako prowadzenie działalności gospodarczej (Gniewek 2011: 100).

Uznaje się (taki pogląd przedstawia np. Edward Gniewek), że w zasadzie prowadzenie działalności gospodarczej następuje w formie zorganizowanego przedsiębiorstwa⁵. Przedsiębiorstwo obejmuje składniki majątkowe i niemajątkowe, które są ze sobą powiązane funkcjonalnie i przeznaczone do urzeczywistnienia określonych celów gospodarczych (Skowrońska-Bocian 2008: 274). Stanowi ono instrument realizacji funkcji gospodarczej przez przedsiębiorcę (Gniewek 2011: 126). Wyjątkiem jest działalność zawodowa, czyli takie profesje jak adwokat, notariusz czy lekarz – w sensie funkcjonalnym nie potrzebują przedsiębiorstwa, aby wykonywać swój zawód w ramach działalności gospodarczej (Gniewek 2011: 100). Pogląd ten jest jednak dyskusyjny.

Przepisy kodeksu cywilnego posługują się również pojęciem firmy, jednak jest ono zasadniczo odmienne od znaczenia tego terminu wypracowanego na gruncie nauk ekonomicznych. Według art. 43(2)–43(5) kc, firma jest oznaczeniem przedsiębiorcy (w przypadku osoby fizycznej, firmą jest imię i nazwisko; z kolei w przypadku osoby prawnej, firmą jest nadana jej nazwa). Bliższe językowi potocznemu wydaje się rozumienie tego pojęcia na gruncie nauk ekonomicznych, gdzie jako firmę definiuje się sposób organizacji działalności biznesowej.

3. Pojęcia używane w pracy

Podstawą konstruowania próby oraz podstawą danych urzędowych było rozumienie przedsiębiorcy jako osoby prowadzącej określoną aktywność zarobkową (samodzielną i na własny rachunek), abstrahujące od indywidualnych cech osobowości jednostek rozwijających własne biznesy. Badanie objęło imigrantów, którzy oficjalnie prowadzą lub prowadzili w Polsce działalność gospodarczą (indywidualną, jako osoby fizyczne lub w formie spółek). Dwie formy prowadzenia własnego biznesu różnią się typem podmiotowości prowadzonego przedsiębiorstwa. W przypadku indywidualnej działalności gospo-

⁵ Na gruncie kodeksu cywilnego definiowane jest ono jako zorganizowany zespół składników niematerialnych i materialnych przeznaczonych do prowadzenia działalności gospodarczej. Obejmuje ono w szczególności oznaczenie (firmę) przedsiębiorcy, własność ruchomości i nieruchomości, prawa i wierzytelności (art. 55(1) kc).

darczej nie następuje wydzielenie przedsiębiorstwa jako odrębnego podmiotu, niezależnego od właściciela, natomiast w przypadku spółek mamy do czynienia z utworzeniem samodzielnej osoby prawnej, posiadającej własny majątek, własne zobowiązania i wierzytelności. W przypadku obu typów prowadzenia biznesu można jednak mówić o samozatrudnieniu: prowadząc indywidualną działalność gospodarczą, jednostka pracuje na własny rachunek, z kolei w przypadku spółek właściciel (osoba posiadająca udziały) może (samo)zatrudnić się na stanowisku zarządczym – prezesa lub członka zarządu, lub w roli prokurenta. Respondentów poszukiwano wśród osób, które formalnie zarejestrowały firmy.

Zakreślenie w ten sposób granic badanej grupy pozwala na utrzymanie klarowności definicyjnej oraz precyzyjne wyodrębnienie badanej zbiorowości. Pozwala na zachowanie odpowiedniości podmiotów badania jakościowego oraz przedmiotu analiz danych urzędowych (dane te są zbierane na temat spółek i zarejestrowanej indywidualnej działalności gospodarczej), dzięki czemu analizy te mają charakter komplementarny. Umożliwia również wyodrębnienie tych migrantów, których łączy specyficzna więź z państwem przyjmującym w postaci legalnego pobytu i legalnej aktywności zawodowej na rynku pracy. Jednostki mogą oczywiście przejawiać zachowania przedsiębiorcze poza sferą legalnego zatrudnienia i samozatrudnienia, czyli w szarej strefie. Niektórzy badani respondenci, jak okaże się w kolejnych rozdziałach, również posiadają w swoich biografjach takie doświadczenia zawodowe. Mogą one stanowić wstęp do oficjalnie zarejestrowanej działalności. Skupienie się w niniejszym projekcie badawczym na imigrantach oficjalnie prowadzących działalność gospodarczą pozwala na uniknięcie nieścisłości związanych z subiektywnym, ocennym traktowaniem pewnych nierejestrowanych aktywności zawodowych jako prowadzenia własnego biznesu oraz uznawaniem innych aktywności za niespełniających warunku działania przedsiębiorczego. Pozwala też na bardziej szczegółowe zbadanie, w kontekście całego procesu integracji, typu relacji między imigrantem dążącym do rozwijania własnego biznesu a państwem przyjmującym, które w sensie prawnym taką możliwość zapewnia.

W związku z różnorodnością i wieloznacznością definicji podstawowych terminów, konieczne jest określenie rozumienia innych pojęć używanych w dalszej części analizy. Praca posługuje się również pojęciem „firmy” (w rozumieniu ekonomicznym, nie zaś prawnym) oraz pojęciem „biznesu”, które odpowiadają bardziej potocznemu rozumieniu pewnych przejawów przedsiębiorczości. Należy podkreślić, że w literaturze migracyjnej wymiennie używa się pojęć „przedsiębiorcy imigrancy”, „etniczne biznesy”, „firmy imigrantów” (np. Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990). Zgodnie z tym nurtem, również w niniejszej pracy zostało przyjęte, że „firma” (używane wymiennie z pojęciem „biznesu”

i „przedsiębiorstwa”) to jednostka organizacyjna umożliwiająca prowadzenie działalności gospodarczej. Służy to również celom stylistycznym i estetycznym, umożliwia stosowanie wyrazów bliskoznacznych w toku analizy.

Pojęcie przedsiębiorcy stosowane w pracy zostało zawężone do osób, które prowadzą formalnie zarejestrowaną działalność gospodarczą (jako osoby fizyczne lub jako spółki). Nie obejmuje zatem kategorii „intraprzedsiębiorców”, czyli jednostek innowacyjnych i operatywnych wewnątrz zatrudniających je korporacji. Dystansuje się też od definiowania przedsiębiorcy w kategoriach wyłącznie psychologicznych i osobowościowych atrybutów jednostek. Przytoczone w tym rozdziale koncepcje przedsiębiorczości i przedsiębiorcy wskazują jednak pewne kierunki analizy, w szczególności zwracając uwagę na cechy jednostek przedsiębiorczych: przejmowanie inicjatywy, przejmowanie kontroli, kreatywność, odpowiedzialność, gotowość do ponoszenia ryzyka, poszukiwanie niezależności i innowacyjność. Podobne atrybuty przypisywane są sprawstwu lub jednostkom o wysokim poziomie sprawstwa (por. np. Emirbayer, Mische 1998: 962; Mutch 2007; Szlachcicowa, Nowaczyk, Mrozowicki 2013: 8; Trąbka 2016: 85–86). Może to stanowić ważny kontekst przy określaniu roli indywidualnego sprawstwa w karierach zawodowych imigranckich przedsiębiorców.

Rozdział II

Działalność gospodarcza imigrantów w świetle wybranych badań i koncepcji teoretycznych

Chociaż badania przedsiębiorstw imigrantów w Polsce nie są podejmowane zbyt często, to ich prowadzenie nie odbywa się w próżni teoretycznej, ponieważ podobna tematyka była wielokrotnie poruszana przez badaczy wielokulturowości w innych krajach. Analizowane tu ujęcia powstawały głównie w państwach Ameryki Północnej oraz Europy Zachodniej, a zapożyczenie ich ustaleń do analizy przedsiębiorczości imigrantów w Polsce musi uwzględniać uwarunkowania Polski jako specyficznego kraju przyjmującego. Dlatego w podrozdziale „Działalność gospodarcza w polskim kontekście społeczno-kulturowym” omówiono akademickie analizy zjawiska kapitalizmu (oraz drobnej przedsiębiorczości) po transformacji ustrojowej w RP.

Przeprowadzona analiza literatury przedmiotu na temat przedsiębiorczości etnicznej (w której zawiera się temat działalności gospodarczej imigrantów) ma kilka celów. Po pierwsze, ma charakter przeglądowny i porządkujący. Stanowi rekapitulację badań dotychczas prowadzonych w innych krajach oraz ich głównych ustaleń, a także pokazuje dynamikę i ewolucję tych koncepcji w ostatnich dekadach. Po drugie, z perspektywy triangulacji koncepcji teoretycznych, przedstawienie różnorodności ujęć i rozmaitych perspektyw pozwala ukazać wielorakość uwarunkowań kulturowych i społecznych, które kształtują przedsiębiorczość imigrantów. Głównym zadaniem triangulacji koncepcji teoretycznych jest wydobycie wyjaśnień przedsiębiorczości imigranckiej opartych na determinantach kulturowych i relacjach społecznych, które wychodzą poza model czystej racjonalności ekonomicznej (*homo oeconomicus*). Po trzecie, analiza ujęć teoretycznych pozwoli na syntetyczne zestawienie dotychczasowych ustaleń, wskazanie luk badawczych oraz przedstawienie własnej koncepcji wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigranckiej. Odwołuje się ona do

osiągnąć dotychczasowych ujęć teoretycznych, wzbogacając je o analizę interakcji struktury i sprawstwa.

Szczególne uwagi poświęcona jest koncepcjom, które kładą nacisk na wielowymiarowość i wieloaspektowość wpływów (odgórnych i oddolnych) kształtujących działalność gospodarczą mniejszości. Zastosowane w projekcie metody badawcze zakładają zarówno badanie poziomu makrospołecznego, jak też mikrospołecznych uwarunkowań zjawiska. Przeprowadzone badanie sytuuje się na pograniczu dwóch tradycji analizowania jednostki i zbiorowości. Jak było już wspomniane we wstępie, debaty o relacjach poziomu mikrospołecznego i makrospołecznego nawiązują silnie do debat o relacjach między jednostkowym sprawstwem a strukturą społeczną, a także indywidualizmem i holizmem, woluntaryzmem i społecznym uwarunkowaniem jednostkowych działań (Domicka 2013; McAnulla 2002: 272–273). Zaprezentowane ujęcia makro- i mikrospołecznych uwarunkowań przedsiębiorczości rzucają światło na strukturalne determinanty działań imigranckich przedsiębiorców oraz sposoby i strategie wpływania na tę rzeczywistość przez jednostki, jej aktywnego przekształcania dla realizacji własnych celów.

1. Ujęcia teoretyczne przedsiębiorczości imigrantów – od logiki diaspory do logiki transnarodowości

1.1. Teoria etnicznych pośredników

Teoria etnicznego pośrednika rozwijana była przez Ednę Bonacich (1973), która wywodziła ją z ujęć teoretycznych Huberta Blalocka, Howarda Beckera, Sheldona Strykera. Jako przykłady takich społeczności Bonacich podawała m.in. Żydów w Europie, Hindusów w Wielkiej Brytanii, Chińczyków w Azji Południowo-Wschodniej, Syryjczyków w Zachodniej Afryce, Ormian w Turcji czy Japończyków i Greków w Stanach Zjednoczonych. Cechą charakterystyczną miała być ich rola jako przedstawicieli mniejszości etnicznych wobec społeczeństwa przyjmującego, która pozwalała przyjąć rolę dystrybutorów usług lub towarów etnicznych.

Ważnym aspektem wyjaśnienia teoretycznego proponowanego przez Bonacich była logika diaspory: społeczności zamkniętej i żyjącej na obczyźnie, wyizolowanej zarówno z kraju, w którym żyje, jak i z kraju, z którego pochodzi. Potwierdza to również definiowanie mniejszości etnicznych pośredników jako grup wędrujących, które (nawet żyjąc w nowym kraju od kilkudziesięciu lat czy wielu pokoleń) nie zamierzają pozostać tam na stałe. Motyw oddalenia od kraju pochodzenia i sentymentalnego przywiązania do ojczyzny, bardzo wyrazisty

w studiach nad diasporami (i nieobecny w koncepcjach transnarodowych, które podkreślają jednocześnie życie „tu i tam”) stanowi ważny czynnik aktywności ekonomicznej etnicznych pośredników. Charakterystyczne dla diaspor poczucie tymczasowości – nawet jeśli niepotwierdzone późniejszymi trajektoriami życiowymi – kształtuje aktywność ekonomiczną. Decyduje np. o koncentracji w branżach, które nie wiążą trwale z krajem aktualnego pobytu; stąd bierze się nieobecność etnicznych pośredników w pracach związanych z rolnictwem czy hodowlą. Jednocześnie pozwala utrzymać zdolność do wstrzymywania gratyfikacji i „krótkotrwałej” deprywacji ekonomicznej w celu kumulacji kapitału, postrzeganej jako strategia oszczędzania na powrót do ojczyzny. Przekłada się to na długie godziny pracy, nacisk na oszczędność umożliwiającą transfery pieniężne do kraju pochodzenia, przeznaczanie jedynie niewielkich ilości zasobów na konsumpcję. Takie postawy są kontrastowane z podejściem ludności osiadłej, nastawionej na wydawanie w tym samym kraju, w którym gromadzone są zasoby: wynagrodzenie lub dochody z firmy (Bonacich 1973: 585).

Uwarunkowania strukturalne typowe dla diaspor wiążą się ściśle ze strategiami przeciwstawiania asymilacji, co staje się istotnym elementem sukcesu firm etnicznych pośredników. Wpływ na specyficzną organizację ekonomiczną miała według Bonacich zarówno solidarność wewnątrzgrupowa osób należących do diaspor, jak i nieprzyjazne postawy w społeczeństwie przyjmującym. Firmy takie polegają na pracy innych osób należących do diaspor, w szczególności nieopłacanej pracy członków rodziny; bliski stopień pokrewieństwa staje się tu gwarantem lojalności wobec właścicieli, sumiennego wykonywania powierzonych zadań.

Zgodnie z teorią E. Bonacich, mniejszości pełniące funkcje „etnicznych pośredników” przejawiają cechy charakterystyczne dla diaspor, czyli społeczności zachowujących odrębność kulturową i nacechowaną emocjonalnie pamięć o kraju wysyłającym, mieszkając na emigracji. Te cechy to opór wobec międzyetnicznych małżeństw, dobrowolne utrzymywanie segregacji przestrzennej (mieszkanie w „etnicznych” dzielnicach wielokulturowych miast), zakładanie szkół językowych dla swoich dzieci, unikanie zaangażowania w lokalne życie polityczne – z wyjątkiem sfer i spraw dotyczących ściśle grupy mniejszościowej. Tym samym mniejszości etnicznych pośredników zachowują orientację na kraj ojczysty oraz opierają się asymilacji.

Ambiwalentne emocje wobec kraju pochodzenia i kraju zamieszkania powstrzymują osoby z diaspor od stania się w pełni częścią żadnego z dwóch społeczeństw, ale też nie pozwalają na odcinanie się od żadnego z nich: „Mniejszości etnicznych pośredników to grupy obce. Izolują się od społeczeństw przyjmujących, angażują się w zawody i biznesy łatwe do likwidacji, są oszczędne i dobrze

zorganizowane pod względem ekonomicznym. Z tych też powodów wchodzi w konflikty ze społeczeństwem przyjmującym, a jednocześnie są z nim powiązane z uwagi na ekonomiczny sukces” (Bonacich 1973: 594). To poczucie obcości jest jednocześnie kapitalizowane, ponieważ staje się podstawą struktur ekonomicznych zapewniających sukces w biznesie. Etniczni pośrednicy wypełniają luki rynkowe i statusowe, mediując między grupami (najczęściej producentami i konsumentami) i umożliwiając im efektywną wymianę handlową.

1.2. Interaktywna teoria przedsiębiorczości etnicznej i rola „struktury możliwości”

Koncepcja interaktywna przedsiębiorczości etnicznej zakłada badanie wzajemnego oddziaływania między „strukturą możliwości” narzuconą przez kraj przyjmujący a zasobami kulturowymi i społecznymi mniejszości napływowych. Robert Merton, uznawany za głównego architekta tego pojęcia, twierdził, że struktura możliwości określa „skalę i dystrybucję uwarunkowań, które prowadzą do zróżnicowanego prawdopodobieństwa osiągnięcia pewnych rezultatów przez poszczególne jednostki” (Merton 1996: 153). Te obiektywne uwarunkowania lokują jednostkę w określonym układzie statusów społecznych, odnoszących się np. do klasy, płci, rasy czy etniczności. Struktura możliwości oznacza więc, według Mertona, zróżnicowany dostęp do możliwości (Merton 1996: 160). Samo pojęcie napięcia między możliwością a strukturą (*opportunity-structure*) wprowadził uczeń Mertona, Richard A. Cloward. Jego punktem wyjścia była koncepcja anomii jako efektu rozbieżności między determinowanymi kulturowo celami jednostki a legitymizowanymi sposobami osiągnięcia tych celów; w przypadku braku możliwości osiągnięcia celów środkami społecznie akceptowanymi pojawia się presja w kierunku zachowań dewiacyjnych. Cloward skupił się na zróżnicowaniu dostępności celów kulturowych za pomocą akceptowanych lub nieakceptowanych społecznie środków. Taki dostęp miał być determinowany pozycją jednostki w strukturze możliwości (*opportunity-structure*); zgodnie z jego argumentacją, istnieją zdeterminowane społecznie i strukturalnie różnice w dostępie jednostek do nielegitymizowanych środków osiągnięcia kulturowych celów. W tej pierwotnej wersji teoria struktury możliwości odnosiła się do uogólnionego pojęcia różnic społecznych i strukturalnych, które kształtują możliwość działań dewiacyjnych jednostki (Cloward 1959 oraz dyskusja na temat jego koncepcji – Merton 1959). Temat struktury możliwości w odniesieniu do rynku pracy podjął następnie Ken Roberts (1968), analizując strukturalnie zróżnicowane możliwości przejścia ze szkoły na rynek pracy w przypadku młodych Brytyjczyków. Możliwości te Roberts uznał za konsekwencję inherentnych cech instytucji edukacyjnych oraz instytucji pracy, a po

części postrzegają je także jako warunkowane m.in. środowiskiem domowym młodych absolwentów. W późniejszych pracach zwrócono również uwagę na pokrewieństwo koncepcji struktury możliwości, powstałej jako teoria stratyfikacji społecznej, z koncepcją dualnego rynku pracy, rozwijaną na gruncie nauk ekonomicznych (Kreckel 1980)¹. Kreckel podkreślał, że strukturalne ograniczenia trajektorii zawodowych można również dostrzec analizując wzory uczestnictwa imigrantów w rynkach pracy.

W kolejnych latach pojęcie struktury możliwości zostało wykorzystane do wypracowania jednej z najbardziej kompleksowych i pogłębionych koncepcji dotyczących samozatrudnienia oraz przedsiębiorczości grup imigranckich (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990). Została ona przeformułowana w odniesieniu do kontekstu samozatrudnienia grup mniejszościowych na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku przez zespół badaczy ze Stanów Zjednoczonych, w którym czołowe role odegrali Roger Waldinger, Howard Aldrich i Robin Ward. Koncepcja interaktywna przedsiębiorczości imigrantów została ugruntowana w bogatym materiale empirycznym: badano różne grupy imigranckie w krajach Europy i Ameryki.

Według tej koncepcji, przedsiębiorczość etniczna to rezultat interakcji między strukturą możliwości w społeczeństwie przyjmującym oraz charakterystycznymi cechami grupy imigranckiej. Podstawowe elementy struktury możliwości istniejącej w społeczeństwie przyjmującym to rynek oraz dostęp do własności i możliwości prowadzenia biznesu (polityka imigracyjna i integracyjna). Rozwojowi biznesów etnicznych sprzyja rynek, który cechuje heterogeniczność; w którym obecne są wąskie nisze oraz który jest raczej niestabilny i szybko się zmienia. Taka struktura rynku faworyzuje przedsiębiorstwa działające na małą skalę, ponieważ dostępne sektory mają niskie bariery wejścia. W rezultacie są dostępne dla przedsiębiorców etnicznych: o małym kapitale początkowym i gotowości podejmowania ryzyka. Duże korporacje są znacznie mniej zainteresowane inwestowaniem na takim rynku, ponieważ wiąże się ono ze zbyt dużym ryzykiem porażki. Kolejnym istotnym elementem struktury możliwości jest dostęp do własności: pod tym pojęciem badacze rozumieją dostępność określonych nisz na rynku, a także polityki rządowe w zakresie przyjmowania i integracji imigrantów. Różne grupy mają odmienną pozycję prawną w krajach, do których migrują, a czasem również tym samym państwie

¹ Koncepcje pierwszorzędnej (pierwotnej) i drugorzędnej (wtórnej) segmentu rynku pracy jako niezwykle użyteczne w wyjaśnianiu trajektorii zawodowych migrantów oraz uwarunkowań strukturalnych ich uczestnictwa w rynku pracy, będą również przywoływane w analizach wyników badania.

przyjmującym. Niektóre mniejszości stawiane są w bardziej uprzywilejowanej pozycji, inne muszą przezwyciężać utrudnienia w sferze prawnej.

Badania prowadzone przez Waldingera, Aldricha, Ward i pozostałych pokazały, że państwa przyjmujące na ogół promują przedsiębiorczość imigrantów. Jak tłumaczą badacze, dzieje się tak z jednej strony dlatego, że grupy mniejszościowe są szczególnie zagrożone dyskryminacją i marginalizacją na rynku pracy, z drugiej strony również z powodu niechęci rządów do podejmowania innych środków instytucjonalnych w celu zapobiegania bądź zwalczania tej sytuacji wśród cudzoziemców (szkolenia, przyznawanie środków finansowych). W większości krajów jest też rozpowszechnione przekonanie, że rozwój gospodarczy zależy w dużym stopniu właśnie od zdolności do zachęcania i inicjowania rozwoju małych firm oraz indywidualnej przedsiębiorczości – niezależnie od tego, czy ma ona charakter etniczny czy większościowy. Cytowani autorzy w duchu amerykańskiego liberalizmu gospodarczego zauważają, że mimo instytucjonalnego wsparcia samozatrudniania inne elementy polityk rządowych wdrażane równocześnie mogą poważnie utrudniać rozwój biznesów imigranckich. Może polegać to na redukowaniu wolnej konkurencji w branżach dominowanych przez mały biznes (wprowadzanie licencji i innych obostrzeń np. w sektorze taksówkarskim i gastronomicznym), narzucaniu surowych warunków i ograniczeń w zatrudnianiu cudzoziemców (podczas gdy w firmach etnicznych chętnie zatrudniani są nowo przybyli imigranci) czy wyznaczaniu minimalnych stawek wynagrodzenia.

Struktura możliwości ukształtowana przez społeczeństwo przyjmujące wpływa na to, jak grupy mniejszościowe korzystają z własnych zasobów kulturowych, społecznych czy psychologicznych. Zasoby te umożliwiają im tworzenie strategii kompensowania utrudnień instytucjonalnych ze strony państwa przyjmującego. Strategie radzenia sobie przyjmują postać np. wykorzystywania w prowadzonym biznesie taniej siły roboczej z własnej społeczności imigranckiej lub w ramach własnej rodziny (biznesy rodzinne). Imigranci mogą być bardziej zadowoleni z dochodów osiągniętych w firmach etnicznych, nawet jeśli poziom zarobków nie byłby satysfakcjonujący dla ludności autochtonicznej, z powodu różnic płacowych między krajem wysyłającym a przyjmującym. Dzieje się tak po części dlatego, że są skłonni do porównywania swoich dochodów i osiągniętego statusu zawodowego z dochodami i hierarchią zawodów w kraju pochodzenia, która może być zupełnie inna. Ponadto na rozwój przedsiębiorczości etnicznej ma wpływ selektywny charakter migracji: na międzynarodową mobilność decydują się osoby najbardziej zdeterminowane, elastycznie dostosowujące się do zmian, a także zdolne do podejmowania ryzyka, również w biznesie (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990: 32–33).

Autorzy koncepcji formułują pewne prawidłowości w zakresie tworzenia i rozwijania przedsiębiorstw przez imigrantów, zwracając uwagę, że na etapie początkowym drogi zawodowej w państwie przyjmującym imigranci dokonują przejścia „od marginalnych prac do marginalnych biznesów” (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990: 178). Biznesy imigranckie są często niewielkie i ukierunkowane na oferowanie towarów lub świadczenie usług własnej grupie etnicznej, na przykład doradztwa prawnego, tłumaczeń itp. Przedstawiciele danej mniejszości mają bowiem najlepszą świadomość potrzeb etnicznych konsumentów, ich gustów i upodobań uwarunkowanych kulturowo. To jednak wiąże się z ograniczeniem możliwości rozwoju firmy, ponieważ rynek, na którym istnieje zapotrzebowanie na oferowane towary lub usługi, jest zawężony do społeczności napływowej, a imigranci nie są zwykle zamożni, więc nie są też skłonni do nadmiernej konsumpcji. Biznesy nastawione na klientów z diaspor mają zatem niewielki potencjał rozwojowy, jeśli nie otworzą się z czasem na rynek pozaetniczny.

Koncepcja Waldingera, Aldricha i Ward wskazuje też na znaczenie permanentnego charakteru pobytu migrantów dla rozwoju przedsiębiorczości etnicznej. Migranci osiedleńczy przybywają do nowego kraju z rodziną albo sprowadzają ją wkrótce po przybyciu. W związku z tym nie wysyłają do kraju pochodzenia transferów pieniężnych, a zaoszczędzone pieniądze mogą inwestować we własny biznes. W przypadku migrantów krótkoterminowych, przeciwnie – transfery pieniężne do rodziny pozostającej w innym kraju uniemożliwiają zgromadzenie kapitału początkowego. Ponadto sami migranci nie myślą perspektywicznie o karierze zawodowej w nowym kraju, ponieważ ich punktem odniesienia jest społeczeństwo wysyłające; to ułatwia decyzje o pracy w sektorach mało prestiżowych podczas emigracji (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990: 42–44).

Znaczenie teorii Waldingera, Aldricha, Ward polegało również na dostrzeżeniu, że zablokowane lub ograniczone możliwości zawodowe imigrantów (osiedleńczych) na rynku pracy społeczeństwa przyjmującego są czynnikiem silnie skłaniającym do samozatrudniania i rozwijania firm etnicznych. Utrudniona mobilność zawodowa na rynku pracy państwa goszczącego może przybierać różne postacie: niższych wynagrodzeń niż zarobki możliwe do uzyskania w ramach samozatrudnienia; dostępności dla imigrantów wyłącznie lub przede wszystkim posad poniżej posiadanych kwalifikacji i wykształcenia; braku dostępności zatrudnienia w ogóle; utrudnionych możliwości awansu zawodowego w porównaniu z pracownikami wywodzącymi się ze społeczeństwa przyjmującego. Rola utrudnionej mobilności zawodowej jako czynnika warunkującego decyzje o zakładaniu działalności gospodarczej była również przedmiotem późniejszych studiów i analiz, które potwierdziły wpływ zablokowanej mobilności

lub antycypowanych trudności w sferze zatrudniania i osiągniętych zarobków na rozwój strategii samozatrudniania w grupach imigranckich (np. Constant, Zimmerman 2006; Clark, Drinkwater 2000).

W przeciwieństwie do koncepcji etnicznych pośredników, proponowanej przez Bonacich, Waldinger i współpracownicy skupiają się nie na imigrantach mediujących między mniejszościami a społeczeństwem przyjmującym, lecz na przedsiębiorcach, którzy kierują ofertę do własnej grupy etnicznej, tworząc ekonomiczne enklawy. Nisze etniczne mają ogromne znaczenie ułatwiając początkowy etap rozwoju biznesu na małą skalę; w części przypadków drobne biznesy imigrantów w ogóle nie wychodzą poza nisze (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990). Koncepcje nisz i enklaw etnicznych oraz powiązane z nimi zagadnienie migranckich sieci społecznych były w sposób pogłębiony rozwijane również przez innych badaczy.

1.3. Znaczenie enklaw etnicznych

Podczas gdy koncepcja interaktywna przedstawiona przez Waldingera i współpracowników kładła nacisk na znaczenie instytucji „twardych” (takich jak prawo i polityka) dla rozwoju biznesów imigranckich, inne ujęcia teoretyczne szczególną uwagę poświęcają roli instytucji „miękkich”, takich jak imigranckie sieci społeczne oraz ugruntowane kulturowo wzory współpracy w zbiorowościach etnicznych (Wilson, Portes 1980; den Butter, Masurel, Mosch 2007). Z perspektywy dychotomii struktury i sprawstwa należy podkreślić, że możliwości sprawcze imigrantów w zakresie formowania tych dwóch typów instytucji są diametralnie różne.

W pracy Wilsona i Portesa (1980), którzy badali społeczność kubańską w Stanach Zjednoczonych, pojawiła się propozycja wyodrębnienia gospodarki etnicznej jako trzeciego segmentu rynku pracy (przedsiębiorstwa imigrantów w enklawach). Ich badania pokazały, że etniczne enklawy są specyficznym sektorem gospodarki, odrębnym od „pierwszorzędnego” i „drugorzędnego” segmentu rynku pracy. Inwestycje w kapitał ludzki dawały podobnie wysoki zwrot w postaci zysku w etnicznym i w pierwszorzędnym segmencie rynku, natomiast zwrot ten był niższy w segmencie drugorzędnym. W związku z tym, jak argumentowali autorzy, rynek pracy w enklawach etnicznych nie można przypisywać charakteru peryferyjnego, tak jak w przypadku drugorzędnego segmentu. Wilson i Portes uważali, że przyczyny sukcesu przedsiębiorczości etnicznej w enklawach to możliwość wykorzystywania niskich stawek imigranckich pracowników, utrudniony dostęp tych pracowników do innych sektorów z uwagi na bariery językowe i kulturowe, a także kulturowa specyfika konsumentów i ich zapotrzebowanie na odrębną ofertę. Przedsiębiorcy imigranccy

odnoszą sukces ekonomiczny dzięki korzystaniu z silnych zasad wzajemności oraz solidarności wewnątrzgrupowej. Jest to samonapędzający się mechanizm. Rozwój gospodarczy enklaw etnicznych prowadzi do napływu kolejnych fal imigrantów z danego kraju, a działający w państwie docelowym przedsiębiorca etniczny może korzystać z ich wcześniejszych inwestycji w kapitał ludzki, poczynionych jeszcze w kraju wyjściowym. Warunkiem sukcesu firm etnicznych w enklawach jest stałe odnawianie się taniej siły roboczej w diasporach poprzez napływ nowych imigrantów oraz obecność w społeczności etnicznej osób, które posiadają odpowiednią ilość zasobów początkowych (wykształcenie, oszczędności) i „przedsiębiorczą wprawę” (*entrepreneurial skills*) [Wilson, Portes 1980: 314–315]. Również w późniejszych badaniach, weryfikujących koncepcję Wilsona i Portesa, dowiedziono, że imigranci nisko wykwalifikowani żyjąc w enklawach etnicznych (dzielnicach imigranckich wielkich miast) osiągają lepsze rezultaty na rynku pracy, w szczególności mogą liczyć na wyższe zarobki (Edin, Fredriksson, Aslund 2003).

Znaczenie pracy Wilsona i Portesa polegało na docenieniu znaczenia zjawiska „gospodarki etnicznej”, funkcjonującej obok głównego rynku pracy, dającej zatrudnienie osobom wywodzącym się z grup mniejszościowych. Tę koncepcję dalej rozwijali Ivan Light i Steven J. Gold (2000). Wyróżnili oni dwa typy gospodarki etnicznej. Pierwszy to gospodarka etniczna oparta na własności (*ethnic ownership economy*), obejmująca imigrantów i innych przedstawicieli grup etnicznych, które są właścicielami firm, są samozatrudnieni lub są pracownikami firm posiadanych przez ludzi z własnej grupy etnicznej. W ramach gospodarki etnicznej opartej na własności mieszczą się również formy aktywności zawodowej określone wcześniej przez Wilsona i Portesa jako gospodarka enklaw etnicznych. Oprócz kwestii własności firm, dodatkowym aspektem przewagi imigrantów w enklawach jest skupienie terytorialne takich firm na niewielkim obszarze, poprawiające perspektywy dotarcia do klientów i kontrahentów.

Drugi typ to gospodarka etniczna oparta na kontroli (*ethnic controlled economy*). Obejmuje ona pracowników etnicznych zatrudnionych w firmach i branżach, gdzie właścicielami biznesów nie są inni imigranci. Mimo to sektor daje pracownikom etnicznym przewagę, która wynika z ich liczebności w branży, dobrej organizacji i wpływów politycznych (lub połączenia tych trzech czynników). W ten sposób imigranci pracownicy „gospodarki etnicznie kontrolowanej” mogą poprawiać swoją sytuację na rynku pracy, uzyskiwać większe bezpieczeństwo pracy, redukować ryzyko bezrobocia i negocjować lepsze warunki pracy. Dodatkowo, autorzy wyróżniają trzy podkategorie w ramach każdego z dwóch sektorów gospodarki etnicznej: formalny, nieformalny (obejmujący legalne dobra, ale funkcjonujący poza sferą podatków i kodeksów pracy) oraz

nielegalny (obejmujący nielegalne towary). Poza tymi sektorami, stanowiącymi gospodarkę etniczną, imigranci i mniejszości etniczne są również obecni na podstawowym rynku pracy, jednak tutaj są pozbawieni swojej przewagi wynikającej z funkcjonowania w skupiskach etnicznych. Przejście do podstawowego rynku pracy wymaga indywidualnego poszukiwania możliwości rozwoju zawodowego, bez wsparcia ze strony własnej społeczności etnicznej. Jest to formuła kariery, której jak zauważają Light i Gold, oczekiwały od imigrantów klasyczne teorie asymilacji. Jednak to przede wszystkim udział w sektorach gospodarki etnicznej ułatwia imigrantom poprawę ich sytuacji w kraju przyjmującym i awans zawodowy (Light, Gold 2000: 24–25, 50).

Zatrudnienie w enklawach etnicznych jest zatem atrakcyjne dla pracowników wywodzących się ze społeczności imigranckiej. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że decydują o tym specyficzne silne sieci społeczne oraz związane z tym wysokie zaufanie wewnątrzgrupowe, które prowadzi do obniżenia kosztów informacji oraz koordynacji na linii pracownik – pracodawca (den Butter, Masurel, Mosch 2007). Den Butter, Masurel i Mosch wskazują, że jednostki należące do społeczności imigranckich dzielą te same wartości i normy, co sprawia, że ich zachowania (również w sferze aktywności zarobkowej) stają się bardziej przewidywalne. Dzięki temu koszty niepewności i ryzyka wpisanego w relacje między pracownikiem a pracodawcą znacznie się zmniejszają. Firmy etniczne zatrudniające osoby należące do diaspory nie muszą szukać wsparcia w formalnych systemach nadzorujących, takich jak prawo państwowe i organy ustanowione do jego przestrzegania, ponieważ kontrola społeczna wewnątrz grupy oraz nieformalne sankcje często wystarczają, aby zapewnić przejrzystość i uczciwość w relacjach pracowników z pracodawcą. Negatywną konsekwencją zatrudniania pracowników etnicznych przez właścicieli etnicznych firm może być natomiast utrzymanie izolacji danej grupy mniejszościowej i zatrzymanie procesów integracji ze społeczeństwem przyjmującym (den Butter, Masurel, Mosch 2007: 48, 58).

W kontekście enklaw etnicznych zwraca się też uwagę na znaczenie nieodpłatnej lub niskopłatnej pracy kobiet-imigrantek ze społeczności tradycyjnych, charakteryzujących się konserwatywnym postrzeganiem roli społecznej kobiet. Nie będąc formalnie właścicielkami firm rodzinnych w diasporach, takie imigrantki mogą być głęboko zaangażowane – w kontekście poświęconego czasu i wysiłku – w ich funkcjonowanie i rozwój (Anthias, Mehta 2003; Westwood, Bhachu 2004).

Do wytłumaczenia przedsiębiorczości w enklawach etnicznych wykorzystano w studiach migracyjnych zaczerpniętą z nauk ekonomicznych teorię klubów, rozwijaną przez Jamesa Buchanana (Galbraith, Rodriguez, Stiles 2007). Zgodnie z teorią klubów jednostki wykazują tendencję do przestrzennej kon-

centracji w obszarach, które charakteryzują się łatwą dostępnością pożądanых przez daną grupę ludzi dóbr publicznych (takim dobrem może być np. zdrowe powietrze, ale też inne dobro, na które istnieje zapotrzebowanie w specyficznej społeczności). Koncepcja ta kładzie nacisk na mechanizm „głosowania nogami”, które w efekcie prowadzić może do powstania bardziej homogenicznych skupisk ludności. Galbraith, Rodriguez i Stiles potraktowali jako dobro publiczne w rozumieniu teorii klubów etniczny kapitał społeczny istniejący w zbiorowościach imigranckich i wykorzystywany m.in. w firmach etnicznych. Jednostki o podobnych preferencjach i upodobaniach konsumpcyjnych (np. osoby należące do mniejszości imigranckich) tworzą w związku z tym dość homogeniczne skupiska mieszkalne w krajach przyjmujących. W takim homogenicznym etnicznie otoczeniu duży jest potencjał rozwojowy firm imigranckich, które oferują etniczne towary lub usługi osobom należącym do diaspory.

Galbraith, Rodriguez i Stiles podkreślają jednak, że etniczny kapitał społeczny wykorzystywany w biznesach imigranckich to specyficzne dobro klubowe, które przynosi korzyści ekonomiczne wyłącznie w przypadku działalności na małą skalę i w razie rozwoju przedsiębiorstwa ponad określoną wielkość daje coraz mniejsze zyski. Badacze proponują ewolucyjny model rozwoju firm etnicznych, który pokazuje dynamikę rozwoju wpisaną w działalność tego rodzaju biznesów. W pierwszym stadium są to firmy funkcjonujące w enklawach etnicznych, istniejące dzięki sile sieci etnicznych (pracownicy i klienci wywodzący się z danej grupy mniejszościowej). W późniejszej fazie rozwoju firmy etnicznej może jednak nastąpić jej ekspansja, która wymaga już wyjścia z enklawy etnicznej i przewyciężenia jej samoograniczającego charakteru. To tłumaczy, w jaki sposób niektóre firmy etniczne stają się częścią gospodarki podstawowej (*mainstream*), zmieniając swoje nastawienie na klientów ze społeczeństwa przyjmującego oraz ich preferencje konsumpcyjne. Firmy etniczne w młodych społecznościach imigranckich oraz biznesy zakładane przez nowo przybyłych imigrantów (nawet w istniejących od dawna diasporach) mają odmienny profil i inaczej korzystają z etnicznego kapitału społecznego niż firmy etniczne istniejące od dłuższego czasu. Właściciele starszych firm etnicznych są lepiej zintegrowani ze społeczeństwem przyjmującym i mniej zależni od kapitału społecznego własnej zbiorowości imigranckiej. Ich samodzielności i uniezależnianiu się firm od enklawy etnicznej sprzyja też fakt, że są zamożniejsze, generują większy przychód i są bardziej doinwestowane przez właścicieli. Na późniejszym etapie rozwoju firm etnicznych stają się one bardziej heterogeniczne i mają zróżnicowane potrzeby, a imigranci angażują się w walkę o inne „dobre klubowe” niż kapitał społeczny enklawy imigranckiej (Galbraith, Rodriguez, Stiles 2007: 13–22).

1.4. Teoria (wielorakiego) zakorzeniaenia

Koncepcja wielorakiego zakorzeniaenia została przedstawiona przez holenderskich badaczy Roberta Kloostermana, Joanne van der Leun oraz Jana Ratha (1999). Jest ona, podobnie jak ujęcie Waldingera, Aldricha i Ward, koncepcją interaktywną, czyli kładzie nacisk na wzajemne oddziaływanie struktur społeczeństwa i kraju przyjmującego oraz grupy mniejszościowej. Koncepcja odwołuje się do teorii zakorzeniaenia, rozwijanej przez Marka Granovettera oraz Richarda Swedberga, wykorzystywanej do wyjaśniania zjawisk ekonomicznych we współczesnych społeczeństwach. Różnorodne koncepcje zakorzeniaenia stanowią poszukiwanie pośredniej perspektywy badawczej pomiędzy teoriami ekonomicznymi, które nie doceniają społeczno-kulturowego kontekstu zachowań jednostek a teoriami socjologicznymi, które temu wymiarowi nadają główne znaczenie, umniejszając rolę innych uwarunkowań: instytucjonalnych, makrosocjalnych, rynkowych.

Analiza koncepcji wielorakiego zakorzeniaenia firm imigranckich wymaga przedstawienia głównych założeń idei społecznego zakorzeniaenia działań ekonomicznych. Jest to zresztą podstawowa koncepcja z punktu widzenia socjologicznych analiz przedsiębiorczości. Granovetter traktuje proponowane przez siebie socjologiczne wyjaśnienia zachowań rynkowych jako kontynuację tradycji Maksa Webera. Podkreśla przede wszystkim, że jednostki nie zachowują się jak pojedyncze atomy odizolowane od społecznego kontekstu ani nie dostosowują się niewolniczo do przypisanych im ról społecznych. Podejmowane przez nich wysiłki celowych działań ekonomicznych są natomiast zakorzeniaenie w konkretnej, żywej sieci relacji społecznych. Koncepcja Granovettera oznacza, że badania na temat aktywności i hierarchii rynkowych powinny obejmować systematyczną analizę rzeczywistych mechanizmów zachowań wewnątrz sieci społecznych, za pośrednictwem których odbywają się transakcje. Zakorzeniaenie stanowi formę pośrednią między wyidealizowaną racjonalnością jednostek opisywaną w teoriach ekonomicznych a społecznymi modelami organizacji, które nie uwzględniają dynamiki społecznych sieci. Według Granovettera, działanie ekonomiczne przebiega w kontekście relacji społecznych, które nie mogą być traktowane marginalnie w analizach rynku, ponieważ koncepcje teoretyczne konstruowane bez ich uwzględnienia są obarczone błędem. Studiowanie sieci relacji wymaga jednak bardziej subtelnych metod badawczych niż analiza danych na temat struktury rynku i technologii, co przyczyniało się, według badacza, do dotychczasowej marginalizacji tej tematyki (Granovetter 1985: 487–504).

Według Granovettera, koncepcja zakorzeniaenia umożliwia redefinicję pojęć racjonalności i racjonalnych zachowań rynkowych, które są istotne dla teorii

ekonomicznych. Zachowania, które mogą wydawać się nieracjonalne z punktu widzenia ekonomistów, mogą się okazać rozsądne i celowe z perspektywy społecznego zakorzenienia. Granovetter podaje przykład menedżerów uchylających się od audytu, co ewidentnie szkodzi maksymalizacji zysku spółki. Jednak przy uwzględnieniu całego kontekstu relacji społecznych wewnątrz firmy zachowanie to ma głęboki sens. Może być ono postrzegane jako racjonalne – służące pewnym instrumentalnym celom jednostki – pod warunkiem, że oprócz kategorii ekonomicznego zysku uwzględnimy inne mechanizmy działania w relacjach społecznych, takie jak status i władza w grupie oraz poszukiwanie społecznej aprobaty (Granovetter 1985: 506).

Problematyka łączenia dwóch poziomów analizy (wyrażanych w tej pracy jako dylemat struktury i sprawstwa) przewijała się też w innych pracach Granovettera, nie tylko dotyczących aktywności jednostek na rynku. Rozwiązaniem proponowanym przez Granovettera było uwzględnienie poziomu mezosocjalnego. Granovetter uważał, że analiza procesów zachodzących na poziomie sieci społecznych jest podstawowym elementem pozwalającym połączyć perspektywę makro oraz mikro. Rozwijał koncepcję „siły słabych więzi”, podkreślając znaczenie słabych relacji (mniej angażujących w sensie czasowym, emocjonalnym, intensywności kontaktów) dla procesów dyfuzji społecznej i organizacji wspólnot. Słabe więzi pozwalają jednostce na dotarcie do większej liczby innych ludzi oraz pokonanie większych dystansów społecznych. Częściej umożliwiają łączenie jednostek należących do zróżnicowanych małych grup społecznych (podczas gdy jednostki pielęgnujące wyłącznie silne więzi nie mają do nich dostępu). Siła słabych więzi to zjawisko – jak wskazywał Granovetter – paradoksalne, co zresztą dobrze oddaje jego nazwa. Choć słabym relacjom przypisuje się odpowiedzialność za alienację społeczną, okazuje się, że to przede wszystkim one umożliwiają mobilność społeczną, integrację większych wspólnot i wykorzystanie przez jednostki indywidualnych możliwości rozwoju. Natomiast silne więzi, przeciwnie, konsolidując spójność na poziomie lokalnym, prowadzą do fragmentacji społeczeństw (Granovetter 1973).

Koncepcje Granovettera stały się podstawą Nowej Ekonomii Społecznej, czerpiącej z trzech nurtów badawczych: teorii sieci, socjologii kultury oraz socjologii organizacji (Swedberg 1997). Swedberg, który w swoim artykule z 1997 r. przedstawił główne założenia tego paradygmatu badawczego, wskazywał, że sukces idei Granovettera wynika również z jej otwartości na inne teorie socjologiczne, która umożliwia płynne włączanie ich elementów do koncepcji zakorzenienia. Jako przykład podaje krytykę koncepcji zakorzenienia pod kątem nieuwzględniania przez nią kulturowych czynników w działaniach ekono-

micznych; krytyka ta doprowadziła do ukształtowania się nurtu „zakorzenia kulturowego”. Oprócz koncepcji *embeddedness*, do głównych pojęć Granovettera mających wpływ na Nową Ekonomię Społeczną była idea społecznego konstruowania ekonomii, zaczerpnięta od Bergera i Luckmanna (1966, polskie tłumaczenie 1983) [Swedberg 1997].

W późniejszych koncepcjach perspektywa zakorzenia była poszerzana o kolejne wymiary analizy. Paul DiMaggio i Sharon Zukin (1990) wyodrębnili cztery typy zakorzenia: poznawcze, kulturowe, polityczne oraz strukturalne. Zakorzenie poznawcze odnosi się do schematów poznawczych i myślowych, ograniczających czysto ekonomiczną racjonalność. Zakorzenie kulturowe wynika z socjalizacji do pewnych norm, przekonań, wartości i akceptowanych zachowań. Zakorzenie polityczne dotyczy asymetrii władzy między uczestnikami rynku, która może wynikać z systemu prawa, nierównej dystrybucji zasobów (pieniądze, technologia, informacja) oraz ze stopnia legitymizacji społecznej. Zakorzenie strukturalne oznacza zależność działań ekonomicznych od zorganizowanych struktur, takich jak rynek pracy, rynek finansowy czy organizacje przemysłowe (za: Dudek 2011: 160–161).

W literaturze akademickiej szybko dostrzeżono, że koncepcje nawiązujące do wielowymiarowości zakorzenia, które pokazują umocowanie działań ekonomicznych w rzeczywistości sieci społecznych oraz rozmaitych kontekstów politycznych i kulturowych, mogą stanowić pomocne ramy teoretyczne w opisach zachowań rynkowych mniejszości etnicznych. Kloosterman, van der Leun i Rath (1999) stosują perspektywę badawczą zakorzenia do wyjaśniania przedsiębiorczości imigrantów, podkreślając przede wszystkim wielorakość systemów zakorzenia, w których funkcjonują mniejszości napływowe oraz konieczność badania interakcji, które między tymi systemami zachodzą. Zwracają uwagę, że imigranci przedsiębiorcy są zakorzeni z jednej strony w sieciach społecznych swojej mniejszości, z drugiej strony – w społeczno-ekonomicznym oraz polityczno-instytucjonalnym środowisku kraju przyjmującego. Badają współistnienie rozmaitych kontekstów działalności gospodarczej imigrantów: ekonomicznych, kulturowych, w sferze społecznej oraz instytucjonalnej, koncentrując się przy tym na relacjach i powiązaniach między tymi sferami. Główną rolę w kształtowaniu przedsiębiorczości imigrantów odgrywa interakcja między społecznymi, gospodarczymi i kulturowymi uwarunkowaniami grup imigranckich a przemianami instytucji społeczeństwa przyjmującego i współczesnych ponowoczesnych (miejskich) gospodarek. To negocjowanie znaczenia poszczególnych czynników i kontekstów odbywa się na kilku poziomach jednocześnie: najbliższego sąsiedztwa, miejskim, narodowym, a także poziomie umiędzynarodowionego rynku.

Perspektywa wielorakiego zakorzenienia podkreśla, że zachowania rynków i trendy rynkowe są umocowane w różnego rodzaju instytucjach. Te instytucje to przede wszystkim formalne i nieformalne systemy zabezpieczenia społecznego, ramy regulacyjne (prawo i jego egzekwowanie), polityka mieszkaniowa wpływająca na segregację mieszkaniową imigrantów i tworzenie dzielnic etnicznych lub ich brak, działalność stowarzyszeń gospodarczych, zakorzenione społeczne praktyki prowadzenia biznesu. Rzutuują one na strukturę możliwości imigrantów kształtowaną na poziomie państwowym, lokalnym, jak też poszczególnych sektorów (Kloosterman, van der Leun, Rath 1999: 262). Rozwijając koncepcję wielorakiego zakorzenienia Kloosterman definiował ją jako sposób na połączenie poziomu mikrospołecznego (indywidualnego przedsiębiorcy z jego zasobami), poziomu mezospołecznego „lokalnej struktury możliwości” oraz ram makrospołecznych (Kloosterman 2010: 25).

Koncepcja wielorakiego zakorzenienia wiąże się również z docenieniem różnorodnych ról, jakie pełnią imigranci przedsiębiorcy rozwijający swoje biznesy w wielkich miastach. Przedstawiając nowe produkty i strategie sprzedażowe, rewitalizują tereny miejskie porzucone wcześniej lub zapomniane przez handel; dzięki obecności transnarodowych społeczności imigranckich stwarzają transnarodowe sieci handlowe między państwami lub regionami, które wcześniej nie współpracowały gospodarczo; stawiają wyzwania i stanowią impuls do zmian obowiązujących regulacji prawnych, które muszą się elastycznie dostosowywać do nowych form aktywności ekonomicznej (Kloosterman, van der Leun, Rath 1999: 253).

Rozwijaną koncepcję teoretyczną Kloosterman, van der Leun i Rath ilustrują studium przypadku mniejszości muzułmańskich w Holandii, którzy prowadzą (często nieformalne) biznesy ukierunkowane głównie na potrzeby innych imigrantów. Zastosowanie perspektywy wielorakiego zakorzenienia do analizy działalności firm rzeźniczych produkujących mięso *halal* na potrzeby diaspory pokazuje, jak na proces kształtowania takich biznesów wpływają działania podmiotów uwarunkowane polityką państwa przyjmującego, jak też specyfiką społeczności napływowej.

Teoria wielorakiego zakorzenienia adaptuje wiele elementów omawianej wcześniej teorii interaktywnej Waldingera, Aldricha i Ward. Kładzie nacisk na to, że wzory aktywności zawodowej imigrantów są kształtowane, ale również same kształtują otoczenie instytucjonalne. Podkreśla dynamiczne relacje między poszczególnymi polami oraz kontekstami społecznymi. Koncepcja *mixed embeddedness* jest też często wykorzystywana jako rama teoretyczna w studiach przypadków przedsiębiorczości różnych grup imigranckich w Europie i poza nią (np. Jones et al. 2014; Kloosterman, Rusinovic, Yeboah 2016). Na jej pod-

stawie wypracowano również koncept „ekonomicznego zakorzenienia” działalności gospodarczej imigrantów, który uwzględnia zarówno perspektywę kulturową, jak i strukturalną. Gilles Barret i współpracownicy opisują działanie firm imigrantów w Wielkiej Brytanii jako determinowane zarówno uwarunkowaniami wewnątrzgrupowymi, jak też konkurencją ze strony wielkich korporacji. Autorzy zwracają uwagę, że pełne wyjaśnienie przedsiębiorczości imigrantów wymaga odwołania się do przeszłych i obecnych reżimów polityki imigracyjnej warunkującej dopuszczenie imigrantów do rynku pracy, analizy reakcji na poziomie państwowym i rządowym wobec presji konkurencyjnej oraz analizy ograniczeń regulacyjnych poszczególnych sektorów (Barret et al. 2002).

Problematycznym elementem koncepcji wielorakiego zakorzenienia jest fakt, że mimo deklaracji o łączeniu poziomu mikrospołecznego oraz mezospołecznego, perspektywa *agency* nie jest obecna w empirycznych badaniach opartych na tej podstawie teoretycznej. Dla prowadzonej tu analizy szczególnie ważne jest twierdzenie, które pojawia się w jednej z prac Kloostermana (2010: 33), że perspektywa refleksyjnego aktora (sprawstwo) powinna być uwzględniana w analizach przedsiębiorczości tak jak i uwarunkowania strukturalne. Jednak mimo tego pojedynczego odwołania, w pracach rozwijających koncepcję wielorakiego zakorzenienia pojęcie *agency* nie jest w ogóle używane. W najważniejszych studiach empirycznych opartych na tej perspektywie badawczej (Kloosterman, van der Leun, Rath 1999; Kloosterman, Rusinovic, Yeboah 2016) pojęcie podmiotowego sprawstwa nie pojawia się i nie jest uwzględniane jako rama teoretyczna. Analizy te koncentrują się na sieciach imigranckich i powiązaniach między aktorami, a nie na aktywnej sprawczości jednostki. Co więcej, używane w koncepcji wielorakiego zakorzenienia pojęcie „poziomu mikro” jest bardzo niejednoznaczne i rozmyte. Niekiedy poziom mikro oznacza indywidualnego przedsiębiorcę (Kloosterman 2010: 40). Innym razem „mikro” odnosi się do firmy jako samodzielnego bytu (tamże, s. 33). W innej pracy z kolei poziom mikro został ujęty jako „poziom sąsiedztwa i skomplikowanych wzajemnych oddziaływań między aktorami” (Kloosterman, Rath 2001).

Ponadto w innych badaniach migracyjnych pojawia się rozumienie koncepcji zakorzenienia jako ujęcia skupiającego się na relacjach i sieciach społecznych (czyli poziomie mezo), a nie na działaniu indywidualnego aktora. Przykładem takiego podejścia jest praca Alejandro Portesa i Julii Sensenbrenner (1993), którzy analizując aktywność ekonomiczną imigrantów, z jednej strony nawiązywali do koncepcji Granovettera nawet w nazwie swojego artykułu, z drugiej zaś uznawali ją za zbyt szeroką, aby opierać na niej cały swój wywód. Uznając inspirację myślą Granovettera, przyjmowali założenie, że działalność gospodarcza jest zakorzeniona w strukturach społecznych, ale zwrócili się ku

koncepcji kapitału społecznego, ocenionej jako bardziej precyzyjna. Kapitał społeczny ujmowali jako „zbiorowe oczekiwania wpływające na indywidualne zachowania ekonomiczne” i wskazywali jego cztery główne źródła: introjekcję wartości, wiążącą solidarność w ramach społeczności etnicznych, transakcje oparte na wzajemności oraz egzekwowalne zaufanie. Zjawiska te zdaniem badaczy odpowiadały za takie aspekty przedsiębiorczości imigrantów jak preferencja dla własnej grupy etnicznej w transakcjach rynkowych, elastyczność transakcji przez redukcję formalnych kontraktów, uprzywilejowany dostęp do zasobów etnicznych, kontrola społeczna redukująca ryzyko wykroczeń. Portes i Sensenbrenner zauważali też negatywne aspekty funkcjonowania grup etnicznych w warunkach podwyższonej solidarności wewnętrznej: ryzyko „jazdy na gapę” i naruszania norm wzajemności przez niektóre jednostki, a także redukcja wolności osobistej członków grupy oraz naciski wewnętrzne w celu utrzymania spójności grupy, utrudniające jednostkom awans społeczno-zawodowy (Portes, Sensenbrenner 1993).

1.5. Różnorodność zasobów kulturowych a prowadzenie działalności gospodarczej

Koncepcję zakorzenienia Granovettera traktuje się jako przełom w uwzględnianiu czynnika kulturowego w analizach przedsiębiorczości. Równoległe koncepcję kulturowych determinant przedsiębiorczości rozwijała Brigitte Berger. Wydana pod jej redakcją *Kultura przedsiębiorczości*, stanowiąca zbiór prac na temat kulturowych uwarunkowań przedsiębiorczości różnych grup, odwołuje się również do działalności gospodarczej imigrantów. Berger podkreślała, że badanie przedsiębiorczości musi uwzględniać splot czynników natury materialnej oraz ideologicznej, w tym również form gospodarowania, typów techniki i organizacji życia zbiorowego. Podejście kulturowe, zdaniem autorki, umożliwia uchwycenie „oddolnych”, spontanicznie postępujących procesów wzrostu gospodarczego. Wiąże się z dostrzeżeniem uwikłania działalności gospodarczej w codzienną działalność ludzi, ich zwyczaje, praktyki i idee. Kultura wpływa na przedsiębiorczość również poprzez fakt, iż instytucje współczesnego kapitalizmu są zakorzenione w pewnym systemie przekonań natury moralnej. To ujęcie pozwala na wyjaśnianie zarówno protestanckich korzeni przedsiębiorczości w Europie, jak również „przedsiębiorczego familizmu” w Hongkongu czy rodzinnej drobnej przedsiębiorczości w szarej strefie rozpowszechnionej w krajach Trzeciego Świata (Berger 1994: 30–37).

Koncepcje zarówno Granovettera, jak i Berger nawiązują do tradycji analiz Maksa Webera, który prześledził wpływ etyki protestanckiej oraz powiązany z nią kult pracowitości i gromadzenia dóbr materialnych na rozwój kapitali-

zmu w krajach zachodniej Europy (Weber 1994). W ujęciu Webera kalwinizm i związana z nim doktryna predestynacji przyczyniły się do ugruntowania specyficznego podejścia społeczeństw do aktywności zarobkowej i odkładania konsumpcji. Tego typu analizy roli czynników kulturowych w aktywnościach ekonomicznych przedsiębiorców dotyczą nie tylko grup napływowych. Ugruntowany religijnie system wartości uznawany w danej społeczności imigranckiej stanowi często ważny czynnik rozwoju przedsiębiorczości w danym kręgu kulturowym. Z tej perspektywy analizowany był też np. wpływ wyznawanego katolicyzmu na zachowania właścicieli firm w Polsce (Smoczyński 2015). Oczywiście możliwe jest również zastosowanie tych ram koncepcyjnych do analizowania firm etnicznych mniejszości odrębnych religijnie od społeczeństwa przyjmującego. Przywoływani wcześniej Kloosterman, van der Leun i Rath (1999) analizowali proces „wielorakiego zakorzenienia” przedsiębiorców imigranckich na przykładzie muzułmanów prowadzących rzeźnie i sklepy z mięsem *halal*. Z kolei w przypadku samozatrudnienia imigrantów z państw azjatyckich podkreślane jest np. znaczenie systemów moralnych promujących priorytetowe traktowanie rodziny, pracowitość, lojalność wewnątrzgrupową, szacunek do wykształcenia (Morris, Schindehutte, 2005; Kibria 1994; Redding 1994). W tym kontekście zwraca się w szczególności uwagę na rolę kilku aspektów: nie tylko religii kształtującej system wartości, ale również kompetencji językowych, zwyczajów dotyczących relacji handlowych i zawodowych.

Analizy samozatrudnienia w grupach mniejszościowych odwołujące się głównie do atrybutów kulturowych tych zbiorowości mogą być jednak podatne na stereotypy i upraszczać obraz społeczności etnicznych (Oliveria 2007: 62 i cytowani tam Chan, Cheung 1985). W związku z tym pojawia się postulat zastąpienia podejścia skupiającego się na badaniu wpływu zasobów etnicznych na biznesy imigrantów perspektywą uwzględniającą różnorodność strategii i zasobów wykorzystywanych w tego typu przedsiębiorstwach. Catarina Reis Oliveira (2007) wyodrębniła trzy podstawowe strategie imigrantów realizowane podczas rozwoju przedsiębiorstw etnicznych, w mniejszym lub większym zakresie opierające się na istniejącym porządku instytucji. Pierwsza z nich to strategia etniczna, opiera się na wykorzystywaniu zasobów kulturowych, ekonomicznych i społecznych mniejszości, do której należą właściciele danej firmy. Opiera się na solidarności wewnątrzgrupowej oraz silnie przestrzeganych w małych społecznościach zasadach wzajemności, aby odnieść sukces w biznesie. Drugi wyróżniony typ budowania biznesu to strategia rodzinna, która wykorzystuje głównie sieci społeczne w ramach rodziny; często są to zatem familijne biznesy etniczne. Trzeci typ – w największym stopniu odwołujący się do podmiotowego sprawstwa – to strategia osobista, wykorzystująca

indywidualne zasoby i umiejętności (wykształcenie, zdobyte doświadczenie zawodowe, oszczędności własne). Poszczególne diaspory różnią się przyjętymi strategiami rozwijania biznesu, np. badani przez Oliveirę imigranci chińscy bazowali głównie na strategii etnicznej, podczas gdy przedsiębiorcy pochodzenia hinduskiego odwoływali się do strategii i zasobów rodzinnych. Wskazana koncepcja wydaje się istotna, ponieważ zwraca również uwagę, że samoza-trudnienie cudzoziemców nie zawsze wiąże się z wykorzystywaniem zasobów etnicznych, a imigranci mogą rozwijać działalność biznesową w podobny sposób i wykorzystywać te same taktyki co przedsiębiorcy społeczeństwa przyjmującego (Oliveira 2007).

1.6. Koncepcje przedsiębiorczości transnarodowej

Ostatnie dekady przyniosły rosnącą popularność koncepcji transnarodowości w badaniach migracyjnych. Upowszechnienie Internetu i środków szybkiego komunikowania się na odległość, a także rozwój i dostępność tanich linii lotniczych umożliwiły nową jakość w życiu migrantów, którzy w swoich codziennych praktykach coraz częściej przekraczają symboliczne i geograficzne granice krajów. Steven Vertovec zwraca uwagę, że zjawisko transnarodowości przejawia się w wielu wymiarach życia społecznego, obejmuje rozwój nowych technologii, przemiany tożsamości grupowej i indywidualnej (poczucie przynależności do dwóch krajów), sposoby reprodukcji kulturowej (synkretyzm, hybrydyzacja, kreolizm kulturowy), przepływy kapitału, nowe rodzaje zaangażowania politycznego migrantów, nowe sposoby konstruowania lokalności i swojskości – w przestrzeniach transnarodowych (Vertovec 2009: 4–12).

Jak zauważają prekursorki użycia terminu „transnarodowość” w studiach migracyjnych: Nina Glick Schiller, Linda Basch i Cristina Szanton Blanc, pojęcie to zostało zaczerpnięte z nauk ekonomicznych, w których od lat sześćdziesiątych opisywano transnarodowe struktury korporacji z siedzibami w kilku krajach. W migrantologii koncepcja ta od lat dziewięćdziesiątych XX w. dostarcza nowych ram teoretycznych do badania zjawisk mobilności międzynarodowej; znajduje to również odzwierciedlenie w określeniu współczesnych imigrantów mianem „transmigrantów”, których życie toczy się zarówno w kraju wysyłającym, jak i przyjmującym. Migracja transnarodowa jest procesem, w ramach którego transmigranci utrzymują wielowymiarowe relacje społeczne w obu społecznościach, tworząc sieci powiązań między krajem pochodzenia i krajem zamieszkania. Transnarodowe praktyki migrantów stanowią jeden z aspektów procesu globalizacji oraz malejącego znaczenia granic państw narodowych (Glick Schiller, Basch, Szanton Blanc 1992, 1995). Zauważa się też, że wątki dotyczące więzi i połączeń między krajem wysyłającym a przyjmującym

migranta były obecne w literaturze przedmiotu od dawna, jednak wprowadzenie koncepcji transnarodowości wiąże się z przemianami w trzech wymiarach: rewolucyjnymi zmianami technologicznymi w zakresie podróżowania i porozumiewania się na odległość, radykalną intensyfikacją i rozpowszechnieniem praktyk transnarodowych w codziennym życiu całej populacji migrantów oraz z rosnącym zaangażowaniem państw wysyłających i ich rządów w politykę sprzyjającą utrzymywaniu kontaktów z transmigrantami – ponieważ jest to opłacalne ekonomicznie i politycznie, w kontekście transferów pieniężnych, kapitału kulturowego i społecznego (Portes, Guarnizo, Haller 2002).

Jednocześnie od samego początku stosowania pojęcia transnarodowości w studiach migracyjnych zwracano uwagę na znaczenie powiązań transnarodowych w firmach rozwijanych przez migrantów: szczególnie dobrze prosperują one w takich „przekraczających granice” branżach jak organizowanie transferów pieniężnych, agencje pracy tymczasowej nastawione na zatrudnianie cudzoziemców, biznesy zajmujące się importem i eksportem towarów (Glick Schiller, Basch, Szanton Blanc 1995: 55). Z kolei według Ulfa Hannerza, transnarodowy biznes – reprezentowany głównie przez wykształconych mobilnych profesjonalistów pracujących w branży usługowej – to jedna z czterech zasadniczych kategorii (obok populacji imigrantów z Trzeciego Świata, artystów oraz turystów), które kształtują krajobraz współczesnych miast globalnych: „ludzie, którzy je współtworzą, są fizycznie obecni w miastach światowych przez większą lub mniejszą część swojego życia, ale mają również silne powiązania z różnymi innymi miejscami na świecie” (Hannerz 2006: 193-194). Również Vertovec zwraca uwagę na znaczenie kontekstu transnarodowego w aktywnościach ekonomicznych imigrantów – objawia się to nie tylko coraz większą rolą przedsiębiorstw transnarodowych, ale również intensyfikacją transferów pieniężnych między krajami wysyłającymi a przyjmującymi imigrantów (Vertovec 2009: 101-109).

Koncepcja przedsiębiorczości transnarodowej odnosi się do działalności gospodarczej prowadzonej w wymiarze międzykrajowym, rozwijanej przez jednostki, które są zakorzenione w kilku krajach jednocześnie. Dotyczy zatem zjawiska samozatrudnienia „transmigrantów”, których analizowały w swojej pracy Glick-Schiller i Szanton Blanc: osób, które podjęły decyzję o emigracji, ale nawet rezydujące w nowym miejscu, w praktyce żyją w dwóch krajach równocześnie. Uczestniczą w sieciach społecznych obu państw, posiadają dostęp do informacji, praktyk, *know-how* i możliwości biznesowych państwa wysyłającego i przyjmującego. Tym samym mogą wykorzystać szanse niedostrzegane lub w ogóle niedostępne przedsiębiorcom działającym w jednej lokalizacji geograficznej (Drori, Honig, Wright 2009: 1001-1002). Według innej definicji

przedsiębiorcy transnarodowi to imigranci, którzy w związku z prowadzonym biznesem podróżują co najmniej kilka razy w roku za granicę, a sukces ich przedsięwzięcia zależy od kontaktów z innym krajem (Portes, Guarnizo, Haller 2002: 284). Analizy przeprowadzone przez Portesa, Guarnizo i Hallera pokazały także – na przykładzie imigrantów z Salwadoru, Dominikany i Kolumbii mieszkających w Stanach Zjednoczonych – że transnarodowi przedsiębiorcy stanowią elitę społeczności imigranckich pod względem wykształcenia oraz statusu prawnego w kraju przyjmującym; osiągają oni również wyższe zarobki niż imigranci zatrudnieni na etat. Transnarodowy profil przedsiębiorstwa nie jest związany z marginalną pozycją społeczną migranta ani z jego krótkim stażem na emigracji (Portes, Guarnizo, Haller 2002).

Z punktu widzenia badania relacji między strukturą i sprawstwem, koncepcja transnarodowości pozwala na szeroki zakres analiz, obejmujący zarówno uwarunkowania makro, jak i mikro. Różne ujęcia teoretyczne stosowane do analizy przedsiębiorczości imigrantów badają odmienne aspekty i wymiary tego zjawiska. Według Israela Droriego, Bensona Honiga i Mike'a Wrighta (2009: 1006), perspektywa badawcza przedsiębiorczości transnarodowej różni się od perspektywy przedsiębiorczości etnicznej pytaniami badawczymi, które mogłyby być postawione w procesie analitycznym. Badanie firm etnicznych obejmuje odpowiedzi na pytania, jak w kontekście działalności biznesowej przebiega proces asymilacji i adaptacji jednostek i społeczności etnicznych. W przypadku badania firm transnarodowych podstawowe zagadnienie dotyczyłoby tego, w jaki sposób jednostki lub organizacje rozwijają przedsięwzięcia biznesowe w sytuacji korzystania z możliwości i zasobów (społecznych, kulturowych, ekonomicznych) wywodzących się z więcej niż jednego kraju. Badacze ci podkreślają różnorodność ram koncepcyjnych, które mogą być stosowane do analiz przedsiębiorczości transnarodowej. Perspektywa sprawstwa (*agency*) mogłaby odnieść się do tego, jak aktorzy dostosowują swoje działania biznesowe do środowisk instytucjonalnych, struktur społecznych, praktyk i zasobów związanych z dwoma państwami. Perspektywa kulturowa oznaczałaby nacisk na różnorodność kulturowych repertuarów kraju wysyłającego i przyjmującego oraz znajomość niuansów kulturowych i zdolność swobodnego poruszania się między kulturami, co wykorzystują transnarodowi przedsiębiorcy. Perspektywa instytucjonalna zwracałaby uwagę na podobieństwa i różnice w otoczeniu instytucjonalnym krajów, pomiędzy którymi poruszają się imigranccy przedsiębiorcy. Perspektywa sieci i kapitału społecznego może poruszać kwestie tego, jak pozycja imigranckich przedsiębiorców budowana jest dzięki ich własnym zasobom oraz zasobom i charakterystyce społeczno-demograficznej innych aktorów należących do tych samych sieci. Podkreśla się przy tym

różnorodność sieci społecznych, w których zaangażowani są transnarodowi przedsiębiorcy-imigranci: są to sieci kraju wysyłającego, przyjmującego, ale też sieci społeczne odpowiednich sektorów rynku pracy. Z kolei perspektywa relacji władzy kierowałaby uwagę na polityczny charakter kontekstu, w którym prowadzone są przedsiębiorstwa transnarodowe oraz konieczność dostosowania przez imigrantów ich strategii biznesowych do polityk i układu władzy obu państw (Drori, Honig, Wright 2009: 1007–1013). Autorzy podkreślają, że przedsiębiorczość transnarodowa to fenomen, który jest konstruowany jednocześnie „oddolnie” (przez jednostki, które na emigracji wybierają samozatrudnienie) oraz „odgórnie” (ponieważ coraz więcej państw wdraża akty prawne i programy zachęcające do migracji przedsiębiorców lub umożliwiające jednostkom rejestrację firmy jeszcze przed momentem migracji). Warto zwrócić uwagę, że poza perspektywą sprawstwa pozostałe wyodrębnione kategorie (instytucji, kultury, sieci i kapitału społecznego, polityk i relacji władzy) odnoszą się do szeroko rozumianego zagadnienia struktury i uwarunkowań makrospołecznych.

Specjalną uwagę autorzy cytowanego opracowania zwrócili na ograniczenia strukturalne wynikające z transnarodowego charakteru biznesów. Przedsiębiorcy transnarodowi są zmuszeni do przewycięzania różnych przeszkód czy trudności związanych z funkcjonowaniem instytucji w dwóch odmiennych krajach. Czasem prowadzenie firmy w obu państwach wiąże się z zupełnie innymi rodzajami wyzwań. Przedsiębiorstwa rejestrowane i prowadzone w państwach rozwijających się opierają swój sukces na sieciach społecznych, odgrywających dużą rolę z powodu słabości instytucji państwowych. Imigrant przenoszący swoją działalność gospodarczą do kraju wysoko rozwiniętego (zgodnie z typową trajektorią migracyjną) nie będzie miał w państwie przyjmującym użytku ze zdobytych wcześniej kompetencji kulturowych i *know-how*, ponieważ w nowym otoczeniu instytucjonalnym rola regulacji państwowych i kontekstu prawnego jest znacznie większa niż nieformalnych sieci (Drori, Honig, Wright 2009: 1003, 1010).

Przedsiębiorczość transnarodowa nie jest zjawiskiem jednolitym, może przybierać różne formy. Opierając się na studium przypadku imigrantów z Salwadoru, Patricia Landolt, Lilian Autler oraz Sonia Baires (1999) zaproponowały typologię przedsiębiorstw transnarodowych, dzieląc je na pięć rodzajów. Przedsiębiorstwa pierwszego typu, *circuit enterprises*, wzięły swój początek od tradycji nieformalnych kurierów, przewożących listy, towary i paczki między krajami; z czasem stały się firmami kurierskimi przeprowadzającymi transfery pieniężne lub dostarczającymi pewne towary między dwoma krajami. Przedsiębiorstwa kulturowe (*cultural enterprises*) oferują imigrantom konsumpcję

różnych form kultury kraju wysyłającego (media, artykuły spożywcze. Trzeci typ, firmy etniczne (*ethnic enterprises*) to mikroprzedsiębiorstwa, w których zarówno właścicielami, jak i pracownikami są osoby z danej diaspory; produkty bądź usługi mogą jednak być oferowane klientom z innych społeczności imigranckich bądź społeczeństwa przyjmującego. Są to biznesy na małą skalę – nie tylko lokale gastronomiczne czy sklepy spożywcze, ale również drobne usługi naprawcze, rzemieślnicze, kosmetyczne. Czwarty typ przedsiębiorstw etnicznych to firmy migrantów powrotnych, które opierają się na transnarodowych sieciach powiązań wypracowanych przez właścicieli i na ich transnarodowym kapitale kulturowym. Ostatni typ to korporacje nastawione na transnarodową ekspansję (*transnational expansion enterprises*) – zakładane w kraju wysyłającym i następnie rozwijane również na rynkach innych krajów (Landolt, Autler, Baires 1999: 297–299).

Przedsiębiorczość transmigrantów jest nierozzerwalnie związana z procesami globalizacji. Jak wskazuje Light, globalizacja w sferze kultury generuje zapotrzebowanie konsumentów na egzotyczne towary i usługi, które pochodzą często z krajów Trzeciego Świata. Light podaje przykłady medycyny alternatywnej (np. akupunktura), kuchni określonego kraju czy posążków Buddy. Transmigranci umożliwiają rozprzestrzenianie się narodowych kultur, stając się agentami procesu globalizacji; jednocześnie globalizacja, którą promują, przynosi im korzyści ekonomiczne (Light 2007: 8–12).

2. Poza przedsiębiorczością imigrantów. Inne ujęcia różnorodności kulturowej w biznesie

Rola różnorodności kulturowej w prowadzonych aktywnościach biznesowych była również badana z perspektywy innych pokrewnych dyscyplin, między innymi zarządzania i antropologii. Dyskutowane poniżej ujęcia – „born globals” oraz utowarowienia etniczności – analizują znaczenie różnych aspektów heterogeniczności kulturowej w rozwoju przedsiębiorczości, nie ograniczając się do zjawiska imigracji i aktywności zawodowej imigrantów. Obie referowane tu koncepcje mogą mieć zastosowanie również do analizy działalności gospodarczej imigrantów i rzucają nowe światło na badane procesy. Ujęcia te można postrzegać jako ukazujące i podkreślające ważne dodatkowe wymiary przedsiębiorczości imigrantów: po pierwsze, rolę strategii umiędzynarodowienia w rozwoju firm imigrantów oraz po drugie, znaczenie kapitalizacji przynależności etnicznej w biznesie, przekształcanej z zasobu kulturowego w zasób o charakterze ekonomicznym (przynoszącym finansowy zysk).

2.1. Umieźdzynarodowienie biznesu i „born globals”

Wzrastający wpływ globalizacji na rynki sprawił, że w literaturze przedmiotu coraz częściej podejmowana jest tematyka umieźdzynarodowienia (internacjonalizacji) firm. W świetle tematyki tej pracy jest ona szczególnie ważna, chociaż jest to nurt rozwijający się odrębnie i niezależnie od zagadnień przedsiębiorczości imigranckiej i etnicznej. Za przyczyny postępującego umieźdzynarodowienia biznesu uznaje się – oprócz rozwoju technologii i środków komunikacji – przeobrażenia związane ściśle ze swobodą działalności gospodarczej: znoszenie barier akcyzowych i celnych, coraz więcej regionalnych, ponadpaństwowych lub międzynarodowych porozumień ekonomicznych i konwencji handlowych, globalizację preferencji konsumenckich (Terjesen, Acs, Audretsch 2010: 439 oraz cytowani tam: Friedman 2005, Moen 2002, Reynolds 1997).

Umieźdzynarodowienie biznesu doczekało się wielu definicji, najogólniej można je rozumieć jako proces wzrastającego zaangażowania przedsiębiorstw w działania międzynarodowe (Welch, Luostarinen 1988: 36)². Według autorów, tak rozumiana internacjonalizacja przejawiać się może w ofercie handlowej, rynkach docelowych, personelu (jego kompetencjach międzykulturowych), strukturze organizacyjnej oraz źródłach finansowania – w przypadku firm międzynarodowych są one zarówno lokalne, jak i globalne. Umieźdzynarodowienie biznesu, jak wskazywali Welch i Luostarinen, ma charakter ewolucyjny i sekwencyjny. W ogromnej większości przypadków nie następuje z chwilą założenia firmy, lecz stanowi proces rozłożony w czasie, w którym początkowe działania służące umieźdzynarodowieniu z czasem są zastępowane przez bardziej zaawansowane formy internacjonalizacji (na przykład rejestracja spółki zależnej w ramach holdingu jest poprzedzona samodzielną aktywnością spółki dominującej na rynku innego państwa). W celu redukcji niepewności i ryzyka, w pierwszej kolejności jako pole ekspansji wybierane są kraje kulturowo i geograficznie bliskie. Autorzy podkreślali również, że umieźdzynarodowienie firmy nie musi być permanentne; jest procesem, który można cofnąć, w takich wypadkach przedsiębiorstwo wraca do aktywności na rynku państwa, od którego zaczęło ekspansję (Welch, Luostarinen 1988).

Taka koncepcja rozwoju odpowiada w szczególności firmom typu *Multinational Enterprise* (MNE), czyli międzynarodowym korporacjom działającym w wielu krajach, ale kierowanym z jednego głównego ośrodka. Ich powstanie

² Terjesen, Acs i Audretsch (2010) używają tu określenia *Cross-Border Entrepreneurship* (przedsiębiorczość ponadgraniczna). Inaczej natomiast rozumieją termin przedsiębiorczości międzynarodowej (*Comparative International Entrepreneurship*), który obejmuje również międzynarodowe porównania przedsiębiorczości w różnych krajach, takie jak Global Entrepreneurship Monitor.

było wyjaśniane zjawiskiem internalizacji opisanym przez Ronalda Coase'a, czyli realizowaniem różnych etapów procesu produkcyjnego wewnątrz firmy zamiast za pośrednictwem jednostek zewnętrznych, w celu redukcji kosztów transakcyjnych (za: Buckley, Casson 1976). Buckley i Casson wyróżniają dwie fazy rozwoju przedsiębiorstw typu MNE. Pierwszy etap, przed drugą wojną światową, był spowodowany przede wszystkim dążeniem korporacji do regulowania przyszłych dostaw surowców do produkcji towarów końcowych. Drugi etap, po drugiej wojnie światowej, wiązał się z chęcią rozprzestrzeniania na międzynarodowych rynkach własnych innowacji technologicznych i marketingowych w sposób, który pozwoliłby korporacjom zachowanie w sekrecie wypracowanych nowatorskich rozwiązań (Buckley, Casson 1976).

W latach dziewięćdziesiątych zauważono jednak, że coraz więcej firm nie przechodzi na rynek globalny w sposób ewolucyjny, lecz od razu zaczyna angażować się w operacje międzynarodowe. W takim kontekście badawczym powstała koncepcja *born globals*, czyli firm, które od początku swojej działalności świadomie koncentrują się na rynku globalnym (Rennie 1993). Michael W. Rennie opisał umiędzynarodowienie działalności młodych australijskich firm z sektora małych i średnich przedsiębiorstw, które od początku działalności prowadzą działalność eksportową (np. produkując sprzęt medyczny i ściśle współpracując z międzynarodową siecią szpitali oraz jednostek badawczych). Dzięki takim strategiom *born globals* z powodzeniem konkurują z dużymi międzynarodowymi korporacjami. Innym pojęciem określającym firmy, które od momentu powstania działają na rynkach międzynarodowych, jest termin *international new ventures* (INV, międzynarodowe nowe przedsięwzięcia) [Oviatt, McDougall 1994].

Analizy Benjamina Oviatta i Patricii McDougall przedstawiają najważniejsze elementy charakterystyczne firm *born globals* (choć badacze konsekwentnie używają własnej nazwy – INV, tutaj, w celu zaakcentowania tożsamości analizowanych zjawisk, będzie stosowane najbardziej popularne w analizach akademickich pojęcie *born globals*). Rozpowszechnienie *born globals* autorzy uznają za konsekwencję rozwoju cywilizacyjnego oraz obniżenia kosztów technologicznych i komunikacyjnych. Sprawiają one, że mobilność (także w kontekście dostępnych rynków) stała się osiągalna dla autonomicznie działających mikroprzedsiębiorców, a wielkie korporacje tracą dotychczasową przewagę. O przewadze konkurencyjnej *born globals* – które są zwykle małymi firmami – mogą decydować wyjątkowe umiejętności międzykulturowe przedsiębiorców oraz pogłębiona znajomość kultury zagranicznych kontrahentów. *Born globals* nie polegają na internalizacji kosztów transakcyjnych, ale szukają alternatywnych „hybrydowych” strategii kontroli nad własnymi zasobami (licencjonowanie,

franczyza, struktura sieciowa polegająca na aliansach z komplementarnymi firmami, np. wytwórców) [Oviatt, McDougall 1994].

Samo określenie *born globals* jest dość szerokie i obejmuje różnorodne rodzaje przedsiębiorstw, różniące się ofertą oraz realizowanymi strategiami ekspansji międzynarodowej. Na podstawie swoich badań Oviatt i McDougall opracowali typologię *born globals*, wyróżniając trzy podstawowe typy. Nowi twórcy rynków (*New International Market Makers*) działają w obszarze handlu, importu lub eksportu. Skupiają się na wybranych rynkach regionalnych lub obserwują rynki globalne w poszukiwaniu miejsc, gdzie może nastąpić popyt na ich unikatową ofertę. Startupy skupione na regionie (*Geographically Focused Startups*) koncentrują się na dostarczaniu wyspecjalizowanej oferty według niszowego zapotrzebowania odkrytego w konkretnych regionach. Przykładem takiej firmy jest wydawnictwo oferujące dwujęzyczne czasopismo – poradnik o tematyce przedsiębiorczości, przygotowywany w USA przez imigrantów z Europy Środkowo-Wschodniej i dystrybuowany w Czechach. Globalne startupy (*Global Startups*) są najbardziej ryzykownymi i innowacyjnymi przedsięwzięciami, rywalizującymi z międzynarodowymi korporacjami dzięki wyjątkowym, niszowym umiejętnościom. Jako przykład Oviatt i McDougall ponownie podają firmę założoną w Stanach Zjednoczonych przez imigrantów z Kuby, Iranu, Tanzanii. Z kolei inni badacze wyróżniają też kategorię *born regionals* – firm nastawionych na umiędzynarodowienie, ale koncentrujących się na wybranym regionie świata (Lopez, Kundu, Ciravegna 2009).

Analizując trendy globalne, Gary A. Knight i S. Tamer Cavusgil (2004) przewidują, że *born globals* mogą w kolejnych dekadach zdominować międzynarodowe rynki, spychając wielkie korporacje na drugorzędną pozycję. Głównych źródeł sukcesu takich firm upatrują w umiejętnościach i wiedzy technologicznej na światowym poziomie, ofercie niszowych produktów dopasowanych do potrzeb konsumentów, skupieniu na jakości oraz ścisłej współpracy z zagranicznymi dystrybutorami, posiadającymi wszechstronną wiedzę o lokalnym rynku i jego potrzebach. Badacze wskazują też na brak obciążenia korporacyjną biurokracją, co umożliwia większą elastyczność i szybszą reakcję na wymagania konsumentów. Firmy uczestniczące w badaniu Knighta i Cavusgila oferowały swoje produkty przeciętnie do dwudziestu krajów na świecie (Knight, Cavusgil 2004).

Koncepcja *born globals* rozwijana jest przede wszystkim na gruncie zarządzania. Jednak z perspektywy socjologicznej stanowi również ważny przyczynek do badań nad przedsiębiorcami zakorzenionymi w kilku kulturach, żyjącymi w przestrzeni transnarodowej. Chociaż prezentowane w tej części rozdziału badania nie odwołują się bezpośrednio do koncepcji przedsiębiorczości etnicznej,

pewne aspekty istotne dla analiz firm etnicznych (kompetencje międzykulturowe przedsiębiorców, ich znajomość regionalnej specyfiki różnych rynków) często pojawiają się jako aspekt funkcjonowania firm typu *born globals*.

2.2. Etnopresiębiorczość jako proces utowarowienia etniczności

Antropologiczne ujęcia przedsiębiorczości etnicznej zwracają uwagę na rolę zmiany kulturowej, będącej efektem oddziaływań rynku i ponowoczesnych wzorów masowej konsumpcji. Według koncepcji rozwijanej przez Johna L. Comaroffa i Jean Comaroff, etniczność przeszła proces utowarowienia, a we współczesnym świecie grupy mniejszościowe mogą zarządzać swoją etnicznością zgodnie z kapitalistyczną logiką zysku. Nową formę etniczności określają jako „spółkę etniczność” (*Ethnicity, inc.*) i postrzegają ją jako efekt neoliberalnej gospodarki, która sprzyja przedsiębiorczości i wzmacnia zachowania oparte na kalkulacji zysku. Koncepcja opiera się na założeniu, że tożsamość społeczna w gospodarkach późnego kapitalizmu jest w dużej mierze zapośredniczona przez procesy utowarowienia, a wybory konsumpcyjne są procesem samookreślenia jednostki. Również przynależność etniczną postrzega się w kategoriach towaru. W efekcie tożsamość kulturowa staje się kapitałem zainwestowanym w przedsiębiorstwo oraz traktuje się ją jako własność. Proces ten jest opisany jako dwustronny: kultura jest utowarowiona, ale też oferta przedsiębiorców nabiera charakteru kulturowego. Towary o charakterze etnicznym stają się kulturowe, nacechowane emocjonalnie i oparte na osobistych doświadczeniach. W koncepcji Comaroffów ważne jest jednak zastrzeżenie, że etniczność nie jest jedynie towarem, ale dwoma przeciwstawnymi bytami jednocześnie: z jednej strony – rzeczą wrodzoną, manifestacją genetyki i biologii, z drugiej strony – autokreacją, procesem świadomego budowania wizerunku i konstruowania siebie, na przykład przez wybory konsumpcyjne (Comaroff, Comaroff 2011: 40–54).

Etnopresiębiorczość nie ogranicza się do grup imigranckich (choć badacze podają również przykłady „utowarowienia” kultur imigranckich w Stanach Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii). Obejmuje również przedsiębiorcze praktyki ludów autochtonicznych; jako przykład Comaroff i Comaroff podają rozwój kasyn indiańskich w USA. Etnopresiębiorczość zyskuje też na znaczeniu w branży turystycznej, w związku z przemysłem pamiątkarskim oraz poszukiwaniem przez turystów przejawów tubylczej „autentyczności”. Wspólnym mianownikiem aktywności etnopresiębiorców jest poczucie odmienności kulturowej ze strony odbiorców ich towarów i usług. Jak podkreślają autorzy, odrębność kulturowa jest względna i relacyjna, a sukces procesu utowarowienia tej odrębności jest najbardziej prawdopodobny wśród zbiorowości określanych jako mniejszości kulturowe (Comaroff, Comaroff 2011: 179).

Etniczność „utowarowiona” wiąże się, według autorów, z nowymi środkami produkcji dóbr niematerialnych (wartości), nowymi sposobami wyrażania poczucia przynależności, a także nowymi możliwościami zdobywania akceptacji i uwierzytelnienia odrębności kulturowej. Etnotowary mogą doprowadzić do metamorfozy ważnych elementów tożsamości kulturowej, ponieważ grupy kulturowe zbywające swoje dziedzictwo kulturowe muszą przedstawiać swoją ofertę w taki sposób, aby ich „egzotyka” była czytelna i atrakcyjna dla konsumenta odmienności. Comaroffowie nazywają to przemysłem tożsamościowym: etnoprzedsiębiorcy, którzy starają się nadać markę swojej odmienności kulturowej w dążeniu do zysku, muszą posługiwać się uniwersalnymi uproszczonymi kategoriami, aby zamienić swoją etniczność w towar (Comaroff, Comaroff 2011: 35). Koncepcja etnoprzedsiębiorczości Comaroffów ukazuje zatem przemianę etniczności jako nieodzowny element towarzyszący utowarowieniu zasobów kulturowych. Wspólnym mianownikiem tej i innych diskutowanych ujęć przedsiębiorczości jest też dostrzeżenie i wydobywanie elementów pragmatyzmu i użyteczności w procesie posługiwania się pochodzeniem kulturowym przez grupy mniejszościowe.

3. Działalność gospodarcza w polskim kontekście społeczno-kulturowym

Analizy kapitalizmu w Polsce odwołują się często do perspektywy teoretycznej nowego instytucjonalizmu (np. Morawski 2001; Federowicz 2004; Jasiński 2013). Badania te dotyczą procesów makrospołecznych, przemian na poziomie państwa i społeczeństwa. Zjawisko prywatnej przedsiębiorczości jako specyficzny wymiar gospodarki rynkowej doczekało się również analiz z perspektywy mikrospołecznej (np. w ujęciu symbolicznego interakcjonizmu – Konecki 2007). Badania przedsiębiorców polskich pokazują, w jaki sposób w indywidualnych działaniach przejawiają się przemiany kultury prawnej (Skąpska 2002a, 2002b, c) oraz jak uwarunkowania strukturalne manifestują się w specyficznej „zależności od szlaku” trajektorii zawodowych właścicieli biznesów (np. Gardawski 2013a; Osborn, Słomczyński 2005). Z uwagi na tematykę pracy, zasługują one na bardziej szczegółowe omówienie.

3.1. Specyfika polskiego kapitalizmu

Mimo że przejście do gospodarki rynkowej w Polsce na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w. miało charakter skokowy, zmiany społeczne, które legły u podłoża transformacji ustrojowej były zauważalne

już w schyłkowym okresie PRL-u. Krzysztof Jasiński określa ten proces jako pretransformacyjną akumulację prywatnego kapitału i wyróżnia jego trzy zasadnicze etapy. Polityka „wielkiego skoku” w latach siedemdziesiątych XX w. wiązała się z dojściem do władzy nowej ekipy (Edwarda Gierka). Nastąpiło podniesienie poziomu konsumpcji, ułatwiono wymianę z Zachodem (dostęp do walut, wyjazdy zagraniczne). Postawy społeczne wobec zasobności materialnej stawały się bardziej pozytywne, chociaż beneficjentami rozwoju prywatnej własności były głównie osoby związane z aparatem władzy. Drugi etap miał miejsce w latach osiemdziesiątych. Trwał rozwój gospodarki nieformalnej, a zdobyte nieoficjalnie zasoby prowadziły do pogłębiania podziałów ekonomicznych i rosnącego zróżnicowania zamożności. Gospodarka drugiego obiegu, czyli nierejestrowana przez państwo, miała coraz większy (szacowany) udział w produkcji krajowym brutto. Jednocześnie nowe przepisy stopniowo pozwalały na legalizowanie ukrywanych praktyk prywatnej aktywności gospodarczej, rozwijała się działalność agencyjna i chałupnicza. Reforma trzech S (samodzielność, samorządność, samofinansowanie zakładów pracy, z wyłączeniem największych przedsiębiorstw państwowych) doprowadziła do przekształceń kompetencyjnych i organizacyjnych w gospodarce uspołecznionej, ułatwiających rozwój sektora prywatnego. Trzecim etapem było przygotowanie przejścia do gospodarki rynkowej pod koniec lat osiemdziesiątych. Dokonały się reformy systemu bankowego, wyeliminowano zasadę monopolu handlu zagranicznego, złagodzono politykę paszportową doprowadzając w konsekwencji do upowszechnienia turystyki handlowej; ukoronowaniem tych procesów była ustawa o działalności gospodarczej z 1988 r. Liberalizacja polityki wobec prywatnej przedsiębiorczości miała jeszcze jeden wymiar: pozwalała dać ujście oddolnej aktywności społecznej, której artykulację polityczną zablokowano wprowadzając stan wojenny w Polsce w 1981 r. (Jasiński 2002: 65–79).

Według Witolda Morawskiego, polska wersja urynkowienia to przykład zmiany „względnie radykalnej”. Badacz określa polską transformację ustrojową jako socjalliberalną linię reformy rynkowej, stanowiącą kompromis pomiędzy odgórnym konstruktywizmem a oddolnym naciskiem na władzę przez dość dobrze zorganizowane oddolne siły społeczne. Presja społeczeństwa nadała reformie rynkowej charakter umiarkowany, a wyrazem tego kompromisu było większe uwzględnienie czynnika socjalnego w latach rządów lewicy (1993–1997). Główne przyczyny powstania takiej kompromisowej wersji gospodarki rynkowej to, po pierwsze, dojście do władzy wspomnianej koalicji Sojuszu Lewicy Demokratycznej i Polskiego Stronnictwa Ludowego, a po drugie, wcześniejsza konsolidacja związków zawodowych (Solidarność, OPZZ i innych) jako siły oddziaływania politycznego i rynkowego (Morawski 2001: 264).

Wskazuje się na dwa momenty przełomowe dla budowania polskiego kapitalizmu: upadek komunizmu oraz wstąpienie Polski do Unii Europejskiej, poprzedzone wcześniejszym procesem konwergencji. Jak podkreślają Mirosława Marody i Jacek Kochanowicz, wprowadzenie do polskiego porządku struktur wzorowanych na zaawansowanym kapitalizmie państw Zachodu miało charakter odgórny, inicjowany przez państwo, podczas gdy na rozwój instytucji rynkowych w Polsce wpływały także procesy mikrospołeczne, kształtowane głęboko zakorzenionymi nawykami kulturowymi. Autorzy przywołują tu zaczerpnięte od Pierre'a Bourdieu pojęcie habitusu jako głęboko utrwalonych wzorców myślenia i działania jednostki, które cechuje wysoki stopień inercji, ponieważ są nabywane w procesie socjalizacji i stają się bezrefleksyjne, „naturalne”, niemal automatyczne³. Konfrontacja reform narzuconych przez państwo i podmioty międzynarodowe z normami, wartościami i schematami poznawczymi stosowanymi rutynowo w codziennych aktywnościach rynkowych doprowadziły do powstania nowych zasad gry ekonomicznej, specyficznych dla państwa postkomunistycznego, a nie do prostego przejęcia instytucji funkcjonujących w Europie Zachodniej (Marody, Kochanowicz 2007: 13–23).

Na ten sam mechanizm budowania struktur rynkowych w postkomunistycznej Polsce zwraca uwagę Marta Bucholc, posługując się metaforą przeszczepu. Autorka wskazuje, że nastąpiło przeszczepienie wzorców działania w sferze gospodarczej, z czym jednak nie szło w parze przeniesienie kultury ekonomicznej. W rezultacie „przeszczep” został częściowo odrzucony, a elementy adaptowane z innego kontekstu instytucjonalnego, wspomagane drobiazgowymi regulacjami prawnymi, funkcjonują w obcym sobie środowisku kulturowym. Odrzucona została przede wszystkim aksjologia leżąca u podłoża pewnych wzorców zachowań rynkowych, co może zaburzać integralność życia społecznego i prowadzić do alienacji biznesu (Bucholc 2007: 76). Podobną diagnozę stawia Elizabeth Dunn, która podkreśla, że główną metaforą postsocjalistycznej transformacji była idea powrotu do Europy, ale w rzeczywistości oznaczała ona odgórne zainstalowanie zestawu technik produkcji i nadzoru wyrwanych z ich pierwotnego kontekstu (przechodzenia od fordyzmu do postfordyzmu w USA i krajach Europy Zachodniej). Dunn, odżegnując się od apologii socjalizmu, wskazuje, że konsekwencją odgórnego wprowadzenia neoliberalnych koncepcji i praktyk

³ Koncepcja Bourdieu jest zresztą kolejną, obok teorii Giddensa i Archer, teoretyczną próbą pogodzenia dylematu struktury i sprawstwa. Habitus, jako zinternalizowane przez jednostkę uwarunkowania strukturalne przepracowane i reinterpretowane przez osobiste predyspozycje, wydaje się szczególnie pomocnym pojęciem w analizach zmiany polegającej na opuszczeniu pewnego otoczenia kulturowego i akomodacji do innego kulturowo środowiska.

postfordyzmu było zniszczenie najbardziej pozytywnych cech gospodarki socjalistycznej: równości ekonomicznej, więzi społecznych i podmiotowości robotników zanurzonej w ich przekonaniach moralnych (Dunn 2008: 191–198). Te procesy sprawiają, że kapitalizm i prywatna przedsiębiorczość rozwijająca się w nowym ustroju nie była oceniana przez Polaków jednoznacznie pozytywnie.

Mirosława Marody i Jacek Kochanowicz wyróżniają zestaw kilku podstawowych cech polskiej kultury ekonomicznej. Charakteryzuje ją familiaryzm: tendencja do postrzegania relacji społecznych w mocno spersonalizowanych kategoriach, co sprawia, że w partnerach interakcji widzi się przede wszystkim jednostki o konkretnych cechach, a nie osoby odgrywające pewne role społeczne. Konsekwencją, wedle autorów, jest m.in. słaba identyfikacja z miejscem pracy, ich zasadami formalnymi i kierownictwem (nie dotyczy to małych rodzinnych firm, lecz dużych instytucji). Polską kulturę ekonomiczną cechuje też niechęć wobec wielkich instytucji, które są traktowane jako coś podejrzanego. Dotyczy to nie tylko wielkich organizacji ekonomicznych, jak firmy, agencje rządowe czy partie, ale również bardziej abstrakcyjnych systemów społecznych, takich jak infrastruktura prawna, rynki lub rządy prawa. Polaków ma charakteryzować również moralna solidarność, przejawiająca się z jednej strony zrywami dobroczynności (popularnością akcji charytatywnych), z drugiej zaś – nieufnością wobec czysto merytokracyjnych kryteriów w systemach wynagradzania. Czwarta wyróżniona cecha to anarchiczny kolektywizm: niechęć do ingerencji instytucji publicznych w życie prywatne, a jednocześnie duże oczekiwania od państwa w zakresie sprawowania opieki nad jednostką. Ważną cechą opisywaną przez autorów jest dwuznaczna przedsiębiorczość. Tym określeniem M. Marody i J. Kochanowicz wskazują ambiwalencję polskiej przedsiębiorczości: z jednej strony rozpowszechnienie samozatrudnienia i częstotliwość rejestracji mikroprzedsiębiorstw, z drugiej – skłonność do poszukiwania korzyści ekonomicznych drogami nielegalnymi lub omijającymi prawo. Polską kulturę ekonomiczną cechuje również krótkowzroczność, co wiąże się z niechęcią do oszczędzania i akumulacji kapitału. Polacy mają również niejednoznaczny stosunek do bogactwa: poziom zamożności bywa traktowany jako fundamentalne kryterium pozwalające domagać się uznania od innych, ale jednocześnie posiadanie majątku w powszechnym mniemaniu dowodzi braku uczciwości (Marody, Kochanowicz 2007: 34–38).

Do pewnego wymiaru kultury ekonomicznej odnosi się także pojęcie „wyobraźni ekonomicznej” (będące trawestacją znanego terminu Milla), używane w pracach Andrzeja Koźmińskiego i Krzysztofa Zagórskiego. Analizy wyobraźni ekonomicznej Polaków dotyczą, według tych autorów, określonego obszaru świadomości społecznej, który obejmuje wyobrażenia o tym, czemu gospo-

darka służy, a czemu powinna służyć, jak funkcjonuje, a jak powinna funkcjonować, jakie są i jakie powinny być relacje władzy i współzależności między różnymi grupami biorącymi udział w procesie gospodarowania – co przekłada się m.in. na poziom zaufania społecznego warunkujący koszty transakcyjne na rynku. Badania tak rozumianej wyobraźni ekonomicznej wykazują, że Polacy nie są zwolennikami nieograniczonego wolnego rynku, a manifestowane przez nich poglądy można traktować jako wyraz przekonania o potrzebie równoważenia elementów systemu liberalnego oraz etatystycznego (Koźmiński, Zagórski 2011: 55–57, 80, oraz cytowany tam Koźmiński 1982: 8).

W ostatnich latach w literaturze akademickiej na temat transformacji gospodarczej w Polsce coraz bardziej widoczne jest skupienie na globalizacji, rewolucji technologicznej i ich konsekwencji dla rynków. Jak zaznacza Witold Morawski, znikają granice starego typu (państwowe, „twarde”), pojawiają się natomiast granice nowego „miękkiego” typu, wyznaczone przez różnice kulturowe czy religijne. Złożone współzależności w sferze globalnej obejmują nie tylko państwa i państwowe rynki, ale w coraz większym stopniu nowych aktorów, takich jak korporacje, organizacje międzynarodowe, oddolne ruchy społeczne feministek czy ekologów. Rośnie również rola sieci jako organizatorów życia gospodarczego. Spłaszczają one istniejące hierarchie społeczne, ale nie tylko: są wykorzystywane zarówno przez dotychczasowe ośrodki władzy, jak i przez nowe siły, pozostawiane dotychczas na boku przez biurokrację i rynki (Morawski 2012: 13–21).

Chociaż polska gospodarka stała się częścią globalnego rynku, zgodnie z tezą o różnorodności kapitalizmu nie jest to rynek zunifikowany, a kapitalizm poszczególnych krajów czy regionów posiada specyficzne cechy i uwarunkowania. Również w samej grupie państw postkomunistycznych można wyróżnić odmienne typy idealne kapitalizmu (Bohle, Greskovits 2012). Odwołując się do perspektywy różnorodności kapitalizmu, na początku XXI w. Michał Federowicz (2004) podkreślał, że polski kapitalizm w okresie przemian ustrojowych charakteryzował brak wewnętrznej spójności ładu instytucjonalnego. Ostatnie prace wskazują kolejne wyłaniające się cechy polskiej gospodarki rynkowej. Jak zauważa Krzysztof Jasiński, obecna gospodarka rynkowa w krajach Europy Środkowej to specyficzna forma kapitalizmu, nazywana gospodarką z główną rolą inwestorów zagranicznych lub zależną gospodarką rynkową. Cechuje ją podstawowa rynkowa rola korporacji transnarodowych kontrolujących usługi finansowe i eksportowe, największe przedsiębiorstwa oraz handel. Kapitał zagraniczny dominuje w najbardziej intratnych gałęziach gospodarki, finansuje duże projekty gospodarcze, inwestorzy zagraniczni są współwłaścicielami podmiotów z listy 500 największych firm w Polsce. Jest to oczywiście kapitał

z krajów Europy Zachodniej i Ameryki Północnej, a nie Ukrainy czy innych państw postsowieckich. Autor wymienia też inne cechy typowe dla tego rodzaju kapitalizmu. Jest wśród nich mizerna jakość instytucji publicznych (ich upartyjnienie, a ponadto niska frekwencja wyborcza, małe zaufanie do instytucji państwowych, niska efektywność rządu), klientelizm, słabość kapitału krajowego. Na polski model gospodarki rynkowej po 1989 r. składa się też deprecjacja roli związków pracowniczych, elastyczny rynek pracy (rozpowszechnienie pracy tymczasowej i umów cywilnoprawnych, ekspansja prekariatu) oraz niższe niż w Europie Zachodniej standardy praw pracowniczych, umożliwiające obniżenie kosztów produkcji (Jasiecki 2013: 382–387).

Badania postaw Polaków wobec gospodarki rynkowej opartej na prywatnej własności i przedsiębiorczości pokazują, że kształtują się one pod wpływem zmieniającej się sytuacji ekonomicznej. Jak zauważa K. Zagórski, odróżnia to w zasadniczy sposób formułowane oceny kapitalizmu od deklarowanych ocen ustroju demokratycznego. Ten ostatni – niezależnie od pozytywnego lub negatywnego postrzegania poszczególnych rządów – charakteryzuje się dużym poparciem i wysoką legitymizacją, odporną na różne negatywne sytuacje na scenie politycznej. Z kolei poglądy na temat aktualnej kondycji polskiej gospodarki przekładają się wyraźnie na postawy wobec systemu rynkowego – na przykład formułowane przez respondentów oceny w tym zakresie pogorszyły się w latach 2009–2011, kiedy w Polsce zaczęły być odczuwalne niektóre konsekwencje globalnego kryzysu (Zagórski 2015).

3.2. Uwarunkowania prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce po 1989 roku

Opisane tu okoliczności instytucjonalne i kulturowe rozwoju kapitalizmu w Polsce rzutowały na powstawanie i rozwijanie firm z sektora prywatnego. W grudniu 1988 r. uchwalono omawianą już we wcześniejszym rozdziale ustawę o działalności gospodarczej (ustawę Wilczka). Reprezentowała ona liberalne podejście do zakładania i rozwijania biznesów, co spowodowało w krótkim czasie rozkwit małych firm. W 1990 r. weszło też w życie rozporządzenie ministra finansów, zwalniające przychody z nowo uruchomionej działalności gospodarczej z podatków obrotowego i dochodowego (obowiązywało do 1993 r.). Jak podaje Henryk Domański, odsetek właścicieli prywatnych przedsiębiorstw wzrósł w dekadzie 1989–1999 z 3,5 do 6,6 ogółu zatrudnionych, sektor prywatny zaczął też górować nad przedsiębiorstwami państwowymi pod względem nakładów inwestycyjnych. Stworzyło to warunki sprzyjające rozwojowi polskiej klasy średniej (Domański 2012: 30–31). Z sondaży CBOS z 1999 r. wynika, że prywatni przedsiębiorcy byli uważani – obok duchownych oraz urzędników

administracji centralnej – za głównych beneficjentów nowego ustroju (Gardawski 2001: 92). Polska była również w czołówce państw postkomunistycznych pod względem pozytywnych postaw wobec indywidualnej przedsiębiorczości. Badania międzykrajowe, prowadzone w 12 krajach Europy Środkowej i Wschodniej od 1992 r., wykazały, że poziom orientacji na przedsiębiorczość był najwyższy właśnie w Polsce oraz w Rumunii (najniższy – poniżej przeciętnej – odnotowano w Czechach i na Ukrainie) [Jerschina 1999: 176, 196]. Zmiany prawa nie były jedynymi źródłami kształtującymi strukturę prywatnego biznesu. Wybuch drobnej przedsiębiorczości w Polsce, związany z przejściem od gospodarki centralnie planowanej do rynkowej, podlegał również uwarunkowaniom kulturowym sięgającym okresu PRL-u.

W czasach komunistycznych prywatna działalność gospodarcza była regramentowana i utrudniana. Jednak, na co wskazuje J. Gardawski, nawet w latach PRL-u można wyróżnić okresy, kiedy prywatna inicjatywa była bardziej zwalczana oraz takie, kiedy była tolerowana. Jak wynika z analiz tego autora, „prywaciarzom” powodziło się dobrze zwłaszcza w latach siedemdziesiątych XX w. (okres rządów Edwarda Gierka). Wiązało się to jednak z niepisaną umową: przedsiębiorcy mogli spokojnie prowadzić własny biznes pod warunkiem, że pozostanie on biznesem na niewielką skalę, a przekroczenie pewnego pułapu mogło mieć konsekwencje w postaci destrukcyjnych interwencji urzędów państwowych. W rezultacie ukształtowały się wówczas pewne cechy polskiej prywatnej przedsiębiorczości, które przetrwały później w ustroju rynkowym. Gardawski zaliczył do nich skłonność do delegitymizacji przepisów narzuconych przez administrację państwową, prowadzącą do sytuacji, w której naginanie norm prawa gospodarczego stawało się powszechnie akceptowaną normą (pisała o tym również Grażyna Skąpska). Prywatni przedsiębiorcy działający jako rzemieślnicy w PRL-u zdobyli umiejętność działania w niesprzyjającym środowisku instytucjonalnym dzięki „ostrożnej zaradności”, ale jednocześnie nie musieli toczyć walki konkurencyjnej ani podejmować się innowacyjnych działań, ponieważ ich usługi były deficytowe i stale był na nie popyt. Cechała ich też paternalizm w stosunkach pracy. Nie byli oni jednak jedyną grupą społeczną, która odpowiadała za rozkwit polskiej drobnej przedsiębiorczości po upadku PRL. Kolejną grupą, która podjęła się rozwijania własnych firm na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych XX w., byli „ludzie nowi”, którzy przechodzili proces socjalizacji do działalności biznesowej podczas nierejestrowanych epizodów pracy za granicą oraz turystyki handlowej. Byli oni bardziej skłonni do podejmowania ryzyka i mniej zachowawczy niż kategoria „rzemieślników”. Trzecim segmentem byli menedżerowie i pracownicy przedsiębiorstw państwowych, którzy zajmowali stanowiska umożliwiające

przejmowanie zasobów tych przedsiębiorstw i dzięki nim rozwijanie własnej działalności prywatnej (Gardawski 2013a: 35–63).

Również w innych analizach akademickich zauważa się odniesienia do dwóch typów karier przedsiębiorców w okresie transformacji: pierwsza z nich to kariera będąca konsekwencją wcześniejszych doświadczeń prowadzenia własnego biznesu lub kierowania przedsiębiorstwami państwowymi, drugi typ to ludzie rozpoczynający od zera. Ten pierwszy typ ścieżki zawodowej dostrzegli zwłaszcza badacze zajmujący się elitą biznesu i największymi przedsiębiorstwami. K. Jasiocki określił ją jako akumulację nomenklaturową: osoby z górnych warstw społecznych wykorzystywały wysoką pozycję zawodową uzyskaną w czasach gospodarki socjalistycznej i dzięki temu miały większe szanse na kumulację zasobów. Nowa elita biznesu ukonstytuowana po upadku komunizmu reprodukowała hierarchię społeczno-zawodową PRL-u, ale charakteryzowała się brakiem ciągłości historycznej i społecznej, ponieważ wydarzenia polityczne po drugiej wojnie światowej nie pozwoliły na powrót przedstawicieli przedwojennej burżuazji, ziemiaństwa i finansjery. Jednostki stające się w ten sposób liderami biznesu były również na wcześniejszym etapie rozwoju zawodowego beneficjentami zmian strukturalnych w PRL, umożliwiających awans i mobilność niższych warstw społecznych (Jasiocki 2002: 286–289).

Inną stronę rozwoju prywatnych biznesów dostrzegają badacze zajmujący się drobną przedsiębiorczością. Jak podkreśla Aleksander Marcinkowski (1996b), kategoria osób rozpoczynających działalność gospodarczą od zera („pionierzy”) zdecydowanie dominowała nad pierwszą („zakorzenieni”) w pierwszych latach po upadku komunizmu. Zdaniem badacza, miało to zasadnicze konsekwencje dla kultury organizacyjnej firm: drobna przedsiębiorczość była przedsiębiorczością „pozbawioną długiej pamięci”, bez wyraźnego układu odniesienia stanowiącego potencjalnie źródło wzorów i inspiracji. Właściciele małych firm z lat dziewięćdziesiątych byli równocześnie ich założycielami: określali standardy zachowań, wartości i normy w firmie, definiowali plany rozwoju i granice ryzyka. Ich aktywność konstituowała ramy kultury organizacyjnej małych firm (Marcinkowski 1996b: 112-147).

Z kolei Elisabeth Osborn i Kazimierz Słomczyński bardziej akcentowali znaczenie wcześniejszych doświadczeń samozatrudnienia w biografii właścicieli firm. Analizując klasę przedsiębiorców z początku lat dziewięćdziesiątych XX w., upatrywali jej genealogii zarówno w czynnikach osobowościowych, jak i w pewnej (akcentowanej też przez innych badaczy, m.in. J. Gardawskiego i K. Jasiockiego) „zależności od szlaku”, tj. przebiegu dotychczasowej kariery zawodowej. Wśród aspektów psychologicznych szczególnie predestynujących do rozwijania własnej działalności gospodarczej wskazywali samodzielność

i poleganie na sobie. W kontekście całej drogi zawodowej do wyboru samozatrudnienia po upadku komunizmu przyczyniały się wcześniejsze doświadczenia zawodowe za granicą (dwukrotnie zwiększały prawdopodobieństwo założenia własnej firmy), a także doświadczenie prowadzenia swojego biznesu jeszcze w okresie realnego socjalizmu i gospodarki upaństwowionej. W warstwie narracji biograficznych jako bezpośrednie motywacje założenia własnej działalności gospodarczej ujawniały się zarówno bodźce negatywne (trudności ekonomiczne i zagrożenie bezrobociem w okresie transformacji ustrojowej), jak też pozytywne (wsparcie rodziny i przyjaciół oraz zachęty ze strony państwa – zwolnienie od podatku dla przedsiębiorców) [Osborn, Słomczyński 2005].

Drobna przedsiębiorczość lat dziewięćdziesiątych miała, jak zauważa Grażyna Skąpska, charakter przede wszystkim „awanturniczo-handlarski”. Pojęcie to badaczka przeciwstawia kapitalizmowi Buddenbrooków, opierającemu się na solidnych i trwałych tradycjach kupieckich. Badana przez G. Skąpską polska przedsiębiorczość była to działalność biznesowa oscylująca na pograniczu legalności lub wręcz nielegalna, czasem rozpoczynana jeszcze w latach siedemdziesiątych lub osiemdziesiątych XX w., powstająca bez oparcia w rodzinnych tradycjach przedsiębiorczości, w wyniku indywidualnego wysiłku, ambicji i gotowości do podejmowania ryzyka. Rozpoczynała się od handlu towarami wystawianymi na łózkach polowych i rozwijała się w kierunku, którego symbolem stały się przenośne uliczne blaszane stragany („szczęki”). Mali i średni przedsiębiorcy działali w trudnych warunkach instytucjonalnych: niewystarczającego bezpieczeństwa prawnego działalności rynkowej, zmienności prawa, niskiej egzekwowalności długów oraz słabego zabezpieczenia transakcji, trudnego dostępu do kredytowania i wysokich kosztów kredytów. Pierwsze kilkanaście lat polskiej gospodarki rynkowej (po 1989 r., ale przed wstąpieniem do Unii Europejskiej) autorka określiła jako kapitalizm pasożytniczy, w którym klasy uprzywilejowane wykorzystują przedsiębiorców – głównych wytwórców dochodu narodowego – używając do tego instrumentów eksploatacji prawnej (podatki pośrednie i bezpośrednie) [Skąpska 2002b: 228, 2002a: 18–22].

Takie środowisko instytucjonalne wiązało się z aktywizacją specyficznych postaw wobec prawa i cech osobowościowych początkujących polskich przedsiębiorców (Skąpska 2002c). Potwierdzają to również dane sondażowe. Badania Demoskopu z 1997 r. pokazały, że polscy przedsiębiorcy częściej niż pracownicy najemni są skłonni akceptować obchodzenie prawa. Mało rygorystycznym postawom wobec prawa i umiejętności wykorzystywania luk w istniejących przepisach towarzyszyło wyższe niż w przypadku pracowników najemnych przywiązanie do wartości indywidualistycznych (ceniono samodzielność myślenia bardziej niż posłuszeństwo i poleganie na autorytetach), a także poczucie

samosterowności. Cechował ich jednak niski poziom zaufania uogólnionego (Chmielewski, Skarżyńska 1999). Akceptowanie przez ówczesnych przedsiębiorców obchodzenia lub omijania przepisów wraz z odwołaniem do racjonalności prawa to zjawisko, na które zwracał uwagę również A. Marcinkowski (1996b: 147). Z kolei realizowane w Polsce badania jakościowe przedsiębiorców prywatnych podejmowały również wątek ich tożsamości narracyjnej i predyspozycji osobistych. Jak pokazują analizy Krzysztofa Koneckiego, tożsamości biznesmenów prezentowane w wywiadach pogłębionych były przede wszystkim „tożsamościami osobistymi”, a nie społecznymi. Były związane z indywidualną autonomią, nie zaś społecznymi obowiązkami i zaangażowaniem. Deklarowanie przynależności do pewnej zbiorowości (np. klasy przedsiębiorców) dokonywano na podstawie unikatowych, wyróżniających jednostkę cech, a nie na podstawie dzielanych wspólnych celów (Konecki 2007).

Mimo że z perspektywy czasu lata dziewięćdziesiąte są postrzegane raczej jako okres rozwoju przedsiębiorczości w kontekście transformacji ustrojowej, można wyodrębnić różne etapy tamtej dekady. Gardawski wskazywał, że w latach 1990–1993 do klasy przedsiębiorców prywatnych przechodzili eksperci i menedżerowie z przedsiębiorstw państwowych, aby rozwijać firmy specjalistyczne. Z kolei w latach 1994–1998 rozwijała się drobna przedsiębiorczość osób bez wyższego wykształcenia, funkcjonująca również poza wielkimi ośrodkami miejskimi, a powstające małe biznesy nie korzystały z zaawansowanych technologii (Gardawski 2001: 114).

Na rozwój określonych form przedsiębiorczości w Polsce miały wpływ specyficzne uwarunkowania kulturowe, do których odwołuje się większość autorów przytaczanych wyżej analiz. Usystematyzowania czynników kulturowych determinujących polską przedsiębiorczość podjęła się Beata Glinka (2008). W swoim dynamicznym modelu kulturowych uwarunkowań przedsiębiorczości autorka wyodrębniła szereg aspektów kształtujących postawy wobec działalności gospodarczej: środki masowego przekazu; globalizację i przyjmowanie („import”) elementów nowych kultur; rodzinę; system edukacji; elity i autorytety danego kraju. Na te uwarunkowania nakładają się kwestie określonych wartości religijnych, doświadczeń historycznych i przemian społecznych. Kolejnym obszarem wpływającym na przedsiębiorczość są aspekty makroekonomiczne: infrastruktura, system finansowania prywatnych biznesów, system prawny i egzekwowania prawa, dostęp do zasobów. Wszystkie te czynniki są powiązane, wzajemnie na siebie oddziałują w procesie „ciągłych interakcji” (Glinka 2008: 82).

Charakterystyka polskiej kultury przedsiębiorczości autorstwa B. Glinki, odwołująca się do tego modelu, pokazała, że kultura ta ulega współcześnie

przekształceniom, jest pełna wewnętrznych sprzeczności, takich jak poczucie sprawstwa i roszczeniowość, aktywność i bierność. Media i teksty kultury konstruują negatywny stereotyp przedsiębiorcy, akcentując brak moralności towarzyszący bogactwu, pokazując polski kapitalizm jako nieuczciwą grę o brutalnych regułach, a przedsiębiorcę jako „wyzyskiwacza, prywaciarza, spekulanta i cwaniaka”. Globalizacja, choć stanowi szansę na umiędzynarodawianie aktywności przedsiębiorców, wiąże się z obawami przed makdonaldyzacją i podrzędną, peryferyjną rolą polskich przedsiębiorców. Również rodzina, według badaczki, nie ma pozytywnego wpływu na kulturę przedsiębiorczości z powodu historycznie uwarunkowanego braku firm rodzinnych. System edukacji z kolei kładzie niewielki nacisk na promowanie aktywnych postaw, chociaż przedsiębiorczość stanowi element *curriculum* na szczeblu szkolnictwa średniego i wyższego. Z perspektywy elit zwraca uwagę sceptycyzm wobec bogactwa oraz brak powszechnie znanych autorytetów wśród przedsiębiorców. Na te czynniki nakłada się brak szacunku dla własności prywatnej (zarówno w tradycjach folwarku pańszczyźnianego, jak i socjalistycznego przedsiębiorstwa państwowego), słaba pozycja mieszczaństwa, przywiązanie do tradycji katolickiej, przerywanie ciągłości kulturowej przez rozbiory i wojny. W efekcie utrwalone zostają wartości kulturowe, które mają negatywny wpływ na rozwój przedsiębiorczości: niski poziom uogólnionego zaufania, nieustanne podejrzenia nieuczciwości wobec innych podmiotów gospodarczych, a jednocześnie małe poszanowanie prawa, demonstracje siły – wykorzystywanie mniejszych podmiotów przez większe. Autorka zauważa jednak stopniowe przemiany kultury przedsiębiorczości, podkreślając, że przedsiębiorcy wspierani przez tradycje rodzinne lub regionalne przyjmowali postawy optymistyczne, uznawali własną pracę, wytrwałość oraz innowacyjność za czynniki sukcesu (Glinka 2008: 244–251).

Zmiana postaw wobec przedsiębiorców i przedsiębiorczości jest zauważalna również w sondażach CBOS. Zgodnie z tymi badaniami, Polacy oceniają, że firmy prywatne powstające na początku transformacji (według zadanego pytania: „po 1989 r.”) rozwijały się dzięki temu, że właściciele mieli znajomości i powiązania w różnych instytucjach. Wskazało tak 60% respondentów w 2009 r. oraz 56% respondentów w 2014 r. Z kolei prywatne firmy rozwijane współcześnie (badanie z 2014 r.) mają w ocenie respondentów inny rodowód: zakładają je osoby „przedsiębiorcze i mające pomysł na własny biznes” (48% wskazań). Spadkiem po tradycji praktyk biznesowych z lat dziewięćdziesiątych XX w. jest jednak wciąż wysoki odsetek odpowiedzi postrzegających współczesnych przedsiębiorców jako osoby z powiązaniem i znajomością w różnych instytucjach (39% wskazań) [CBOS 2014]. Z kolei zgodnie z badaniem z 2010 r. najważniejsze dla odniesienia sukcesu w biznesie są: dobry pomysł

na własny biznes (40%), posiadanie zasobów finansowych (35%), pracowitość (32%), przedsiębiorczość i operatywność (30%) i dopiero na kolejnym miejscu znajomości i kontakty w kręgach biznesowych (26%) [CBOS 2010: 11]. Postawy wobec prywatnych przedsiębiorców są niejednoznaczne. Z jednej strony wysoka jest ocena ich aktywności jako podmiotów na rynku (ze względu na wydajność, zyski, elastyczność działania, dostosowanie się do potrzeb konsumentów), z drugiej zaś znacznie gorzej postrzegana jest aktywność prywatnych przedsiębiorców jako pracodawców (bezpieczeństwo zatrudnienia, przestrzeganie praw pracowników) [Piotrowska 2015: 224–225 oraz cytowana tam: Kolarska-Bobińska i Pucek 2004].

Rozpowszechnienie prywatnej przedsiębiorczości opisywane jest też w kontekście przemian wzorców aktywności zarobkowej po transformacji ustrojowej. Markieta Domecka i Adam Mrozowicki podkreślają, że coraz rzadszy staje się typ „kariery-kotwicy”, polegający na długoletnim zatrudnieniu w tym samym miejscu, co sprzyja zakorzenieniu w miejscu pracy, w istniejących tam sieciach relacji oraz nadawaniu wartości autotelicznej przynależności do konkretnego środowiska pracy. Utożsamieniu z zakładem pracy i postrzeganiu go jako „drugiej rodziny” towarzyszy krytyka orientacji na zysk, opisywanej w kategoriach „wyścigu szczurów”. Z kolei coraz częstszym typem trajektorii zawodowej jest, według autorów, „patchwork”, który odzwierciedla destabilizujące konsekwencje zmiany systemowej, przejawiającej się m.in. restrukturyzacją przedsiębiorstw państwowych. „Patchwork” polega na częstej zmianie miejsc pracy lub równoległym podejmowaniu zróżnicowanych aktywności zarobkowych, które nie układają się jednak w ustrukturyzowany wzór kariery i stanowią po prostu strategię przetrwania na rynku pracy. Opisany wzór aktywności zawodowej M. Domecka i A. Mrozowicki odnaleźli nie tylko w grupie zawodowej robotników, ale również wśród wielu drobnych przedsiębiorców, zdanych na własną zaradność w obliczu nieprzyjanych warunków gospodarczych i braku wsparcia państwa, często zmieniających branże wskutek wahań rynku. Taka wymuszona elastyczność prowadzi do słabego poczucia przynależności do miejsca pracy. W okresie transformacji gospodarczej w środowisku biznesu coraz częściej pojawiał się typ „kariery-konstrukcji”, opisujący jednostki ambitne, innowacyjne i gotowe do ryzyka, świadomie planujące swoją karierę zawodową, podejmujące działania w celu akumulacji zasobów i poprawy pozycji zawodowej. Takiej karierze towarzyszy profesjonalizacja więzi i brak emocjonalnego poczucia przynależności do miejsca pracy. Jednocześnie, jak podkreślają autorzy, kariera staje się dla „konstruktorów” wartością autoteliczną, źródłem samorealizacji i satysfakcji życiowej. Typ „konstrukcji” związany jest z zasobami cenionymi w nowej rzeczywistości rynkowej (dobre wykształcenie, elastyczność zawodo-

wa) i jest najbardziej rozpowszechniony wśród menedżerów oraz właścicieli średnich i wielkich przedsiębiorstw (Domecka, Mrozowicki 2008).

Opierając się na badaniu przeprowadzonym w 2011 r., Gardawski przedstawił typologię sylwetek polskich przedsiębiorców, poszerzając wcześniejszy podział na „rzemieślników” i „biznesmenów”. Pierwsza kategoria to biznesmeni (około 1/5 badanej grupy): osoby kreatywne i innowacyjne, gotowe do ponoszenia ryzyka i rozwoju firmy poprzez wejście na nowe rynki w sensie terytorialnym i branżowym. Analiza demograficzno-społeczna wykazała, że są to najczęściej mężczyźni w wieku 31–50 lat. Drugi wyróżniony typ to przedsiębiorcy spełnieni (ponad 23%), którzy mają satysfakcjonujące dochody, przestrzegają prawa, a jednocześnie cechuje ich duża ostrożność w biznesie wynikająca z zaspokojenia ambicji, nie są skłonni do ryzyka i brakuje im dynamizmu. Jest to elita przedsiębiorczości typu rzemieślniczego. Trzecia kategoria, najliczniejsza, to przedsiębiorcy paternalistyczni (35%): starają się stale rozwijać swoje firmy, mają poczucie odpowiedzialności za pracowników (zwłaszcza w przeciwieństwie do pierwszej grupy, która często zarządza przez stres), nie są autorytarnymi pracodawcami i dają osobom podległym dużą swobodę, nie obawiają się ryzyka i są dobrze sytuowani. Czwarty typ to przedsiębiorcy zaradni (10% badanej populacji). Są skłonni do usprawiedliwiania łamania prawa, przekonani o konieczności utrzymywania dystansu wobec pracowników, cechuje ich pracowitość i przywiązanie do fachu (co wpływa na niechęć do zmian branży działalności). Ostatni typ to przedsiębiorcy sfrustrowani, którzy mają poczucie przegranej na rynku. We wszystkich badanych grupach większość stanowią mężczyźni, ale największa dysproporcja między mężczyznami a kobietami jest w grupie biznesmenów. W czterech pierwszych grupach dominują osoby z wyższym wykształceniem, podczas gdy w ostatniej większość stanowią osoby z wykształceniem średnim (Gardawski 2013c).

3.3. Polska przedsiębiorczość w rankingach międzynarodowych.

Rola mikroprzedsiębiorczości oraz małych i średnich przedsiębiorstw – najnowsze trendy

Polska systematycznie awansuje w kolejnych edycjach rankingu Doing Business przygotowywanym przez Bank Światowy, określającym łatwość prowadzenia działalności gospodarczej w poszczególnych krajach. W klasyfikacji w 2016 r. zajęła 25. miejsce na 189 porównywanych państw (w porównaniu z 45. miejscem w 2014 r. oraz 32. w 2015 r.). Była to 14. pozycja wśród państw europejskich. Autorzy raportu docenili Polskę za usprawnienie funkcjonowania sądów w zakresie egzekwowania kontraktów oraz prowadzenia postępowań upadłościowych, w szczególności poprzez nowelizacje kodeksu postępowania cywilnego oraz

prawa upadłościowego. Wskazywano jednak na istnienie znaczących różnic na poziomie lokalnym, wewnątrz krajowym, w zakresie praktyk administracyjnych. Na przykład założenie biznesu trwało od ponad 40 dni do poniżej 10 dni, w zależności od miejsca rejestracji. Zarejestrowanie nieruchomości trwało od 50 do około 20 dni, w zależności od miejsca prowadzenia postępowania (World Bank 2016: 17–23). Na podwyższenie oceny w 2016 r. wpłynęły m.in. ułatwienia w zakresie odprowadzania podatków poprzez wprowadzenie systemu elektronicznej komunikacji (World Bank 2016: 50–51, 178). Z kolei awansując Polskę na 32. miejsce w 2015 r., doceniono wcześniejsze reformy dotyczące uzyskiwania usług elektrycznych, wprowadzenie elektronicznego postępowania w zakresie rejestracji nieruchomości, usprawnienie procedur portowych ułatwiających międzynarodowy handel (World Bank 2015: 161).

Według danych Global Entrepreneurship Monitor (2016), Polska zaliczana jest do gospodarek nastawionych na efektywność (*efficiency driven*), podobnie jak inne kraje Europy Środkowo-Wschodniej (Węgry, Rumunia, Łotwa, Estonia, Chorwacja). Kraje o najniższym stopniu rozwoju są nastawione na produkcję (*factor-driven*), polegają w dużym stopniu na eksploatacji zasobów naturalnych oraz niewykwalifikowanej sile roboczej. Kraje najlepiej rozwinięte nastawione są na innowacje (*innovation-driven*), gospodarka opiera się na wiedzy i rozległym sektorze usług. Do tej grupy zaliczane są państwa Europy Zachodniej. Z kolei gospodarki nastawione na efektywność stanowią stadium pośrednie, w których postępuje uprzemysłowienie, gospodarka staje się coraz bardziej konkurencyjna, a na rynku dominują organizacje o wielkim kapitale. Klasyfikacja ta opiera się na danych Światowego Forum Ekonomicznego (World Economic Forum).

Jak wskazują dane GEM, w Polsce i wielu innych europejskich gospodarkach nastawionych na efektywność w latach 2013–2015 nastąpiła poprawa w zakresie postrzegania przedsiębiorczości i szans z nią związanych. Autorzy raportu podkreślają, że coraz bardziej pozytywne opinie mieszkańców tych krajów na temat szans związanych z prowadzeniem biznesu dobrze rokują na przyszłość gospodarkom tych krajów (w państwach nastawionych na innowacje poprawa w tym zakresie nie była tak wyraźna). Według danych GEM 2016, Polska poprawiła również swoje notowania w zakresie motywacji jednostek do prowadzenia biznesu (*motivational index*). Mierzy on odsetek przedsiębiorców rozwijających biznes z uwagi na postrzegane szanse w zakresie niezależności lub wzrostu dochodów (*opportunity-driven entrepreneurs*), w porównaniu z liczbą osób podejmujących się prowadzenia biznesu z uwagi na przymus ekonomiczny (*necessity-driven entrepreneurs*). Wzrost tego wskaźnika pokazuje, że coraz częstszą motywacją rozwijania własnego przedsiębiorstwa jest poprawa sytuacji jednostki, a nie brak innych możliwości na rynku pracy.

Coraz większe znaczenie dla rozwoju polskiej przedsiębiorczości mają firmy z branży określanej jako „egospodarka” lub „ebiznes”. Jak podaje „Raport Startup Poland”, w 2016 r. w Polsce działało około 2700 startupów (jest to określenie firm na wczesnym etapie rozwoju, w raporcie badano tylko firmy powiązane z sektorem gospodarki cyfrowej). Są to firmy jednoosobowe lub mikroprzedsiębiorstwa, zakładane przez ludzi młodych. Połowa z nich finansowana jest wyłącznie ze środków własnych, a jedna czwarta z dotacji unijnych. Wiele z nich (ponad 40%) deklaruje współpracę z ośrodkami badawczo-rozwojowymi. Startupy charakteryzują się też elastycznymi formami zatrudnienia (wśród firm zatrudniających personel niemal połowa nie stosuje w ogóle umowy o pracę). Aż 47% badanych startupów prowadzi usługi eksportowe, co pokazuje znaczenie sieci transnarodowych dla firm nowego typu. W kategorii firm zajmujących się eksportem około 20% zatrudnia obcokrajowców. Jednak 95% właścicieli startupów to obywatele Polski, co odróżnia tę polską formułę tego typu biznesu od jego struktury w innych państwach UE (12% założycieli i 32% pracowników pochodzi z krajów innych niż kraj działania startupu) [Skala, Kruczkowska 2016].

Do zmian omawianych w międzynarodowych raportach należy dodać kwestię stopniowego upraszczania oraz uelastyczniania procedury rejestracji i prowadzenia indywidualnej działalności gospodarczej. Już w oryginalnej treści ustawy z 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej wprowadzono przepis o zakazie przeprowadzania u przedsiębiorców więcej niż jednej kontroli jednocześnie (co prawda przewidziano od niego również szereg wyjątków, ale sama reguła stanowiła znaczący krok w usprawnieniu działalności biznesowej). Kolejne ułatwienia stanowiły efekt następujących po sobie nowelizacji ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (usdg). Przede wszystkim w 2005 r. wprowadzono ulgi w składkach ZUS, których wysokość dla wielu potencjalnych przedsiębiorców była znaczącą zaporą w rozwijaniu własnej firmy. Według nowelizacji usdg, przedsiębiorca po raz pierwszy rejestrujący działalność gospodarczą przez 2 początkowe lata aktywności może opłacać niższe składki ZUS (od kwoty 30% minimalnego wynagrodzenia za pracę). Następnie 20 września 2008 r. weszła w życie zmiana umożliwiająca zawieszanie działalności gospodarczej, czyli przerywanie jej na okres od miesiąca do dwóch lat. Jest ono możliwe w przypadku przedsiębiorców działających samodzielnie, niezatrudniających pracowników. W czasie zawieszenia nie uiszczą się składek ZUS, co dla osób borykających się ze słabą kondycją branży lub przejściowymi problemami, a także dla przedsiębiorców realizujących chwilowo inne plany zawodowe jest istotnym odciążeniem. Kolejna nowelizacja z 2009 r. wprowadziła zasadę „jednego okienka”, która usprawniła i przyspieszyła proces rejestracji własnej firmy. Przedsiębiorca rozpoczynający działalność zgłasza ją do odpowiedniego

urzędu gminy, a następnie urząd ten przesyła wymagane informacje do innych instytucji: Zakładu Ubezpieczeń Społecznych, Głównego Urzędu Statystycznego nadającego REGON, a także Urzędu Skarbowego. Zmiana ta stanowiła znaczący krok w odbiurokratyzowaniu procesu rejestracji firmy. Z kolei 1 lipca 2011 r. weszły w życie przepisy, które umożliwiły założenie działalności gospodarczej drogą elektroniczną, za pośrednictwem platformy administrowanej przez Ministerstwo Gospodarki. Nowelizacja dopuściła również wprowadzanie aktualizacji, zawieszanie lub zamykanie firmy przez Internet.

Poprawa wskaźników określających łatwość prowadzenia działalności gospodarczej przekłada się na wzrastającą rolę sektora prywatnego w polskiej gospodarce. z 2013 r., sektor małych i średnich przedsiębiorstw odpowiadał za 50,1% produktu krajowego brutto (Łapiński et al.,: raport PARP 2016). Zdecydowana większość firm w Polsce to mikroprzedsiębiorstwa, zatrudniające mniej niż dziesięciu pracowników i posiadające roczny obrót do dwóch milionów euro. Według danych z tego samego roku, 95,2% firm funkcjonujących w Polsce były to mikroprzedsiębiorstwa (przedsiębiorstwa małe stanowiły 3,7%, a średnie 0,9% ogółu przedsiębiorstw) [(Łapiński et al., Raport PARP 2016: 31)]. Wyjaśniając popularność małej przedsiębiorczości, Maria Nawojczyk zwraca uwagę na znaczenie czynników uniwersalnych, ponadpaństwowych – takich jak globalizacja i rozwój technologiczny, które sprawiły, że formą organizacyjną szczególnie sprzyjającą innowacji i rozwojowi stały się małe firmy. Rozpowszechnienie sektora małych i średnich przedsiębiorstw (do którego zaliczane są również mikroprzedsiębiorstwa) postrzegane jest jako konsekwencja zmian w wyznacznikach przewagi konkurencyjnej, o której decyduje obecnie aktywność ekonomiczna oparta na wiedzy. Małe przedsiębiorstwa są w stanie szybciej i efektywniej jej sprostać (Nawojczyk 2009: 38, oraz cytowani tam Audretsch, Thurik 2001). O sile małych firm (również mikroprzedsiębiorstw) stanowią też inne czynniki: zmiany w strukturze siły roboczej związane z większym uczestnictwem kobiet, imigrantów i grup potencjalnie dyskryminowanych na rynku pracy; deregulacja i prywatyzacja umożliwiające małym firmom wkroczenie do branż wcześniej niedostępnych; zmiany preferencji konsumenckich w kierunku usług i produktów bardziej zindywidualizowanych, które łatwiej zaspokajają niszowi producenci; ostrzejsza konkurencja powodująca większą niepewność przetrwania na rynku, z czym łatwiej radzą sobie małe firmy (Nawojczyk 2009: 38 oraz cytowani tam: Brock, Evans 1989).

Z kolei Zoltan Acs i David Audretsch zwracają uwagę, że docenienie roli sektora MSP wynika z czynników dwojakiego rodzaju. Po pierwsze, innowacyjna rola małych, nowo powstających firm staje się szczególnie ważna w czasach, gdy nowe technologie szybko się dezaktualizują, stają się przestarzałe i są zastę-

powane bardziej zaawansowanymi. Po drugie, innowacyjność przedsiębiorstw była kiedyś mierzona innymi metodami, głównie nakładami ponoszonymi przez daną firmę na badania i rozwój. Wraz z poprawą metod pomiaru innowacyjności firm i zastosowaniem wskaźników faktycznie mierzących innowacyjną wydajność przedsiębiorstw, rola małych i średnich przedsiębiorstw stała się bardziej ewidentna (Acs, Audretsch 2010).

Sukces sektora MSP w specyficznie polskich uwarunkowaniach tłumaczy się brakiem obciążeń w postaci ustalonych schematów i procedur działania w obliczu zmian technologicznych lat dziewięćdziesiątych XX w. Jak podkreślają Jerzy Cieślak i Eugeniusz Kąciak, firmy prywatne budowane od podstaw po transformacji ustrojowej rozpoczynały funkcjonowanie w początkowym okresie rozkwitającej popularności komputerów i Internetu jako narzędzi pracy. W przeciwieństwie do firm w krajach wysoko rozwiniętych (oraz dużych przedsiębiorstwach państwowych), nie miały zakorzenionych nawyków pracy sprzed ery cyfryzacji i były bardziej otwarte na szybkie wdrażanie nowych technik. Miało to szczególne znaczenie dla rozwijania operacji międzynarodowych w postaci działalności eksportowej, która stała się domeną small biznesu (Cieślak, Kąciak 2012: 59–60).

Wśród mikro- i małych przedsiębiorstw są również firmy rodzinne. Ich funkcjonowanie i rosnącą popularność w polskim kontekście analizował Krzysztof Safin (2007). Z powodu kilkudziesięcioletniej przerwy w funkcjonowaniu gospodarki rynkowej przedsiębiorstwa rodzinne w Polsce znajdują się w początkowej fazie rozwoju. Często prowadzone są przez założycieli, a sukcesja pokoleń we władzach firmy, uznawana czasem za wyznacznik „firmy rodzinnej”, jeszcze nie nastąpiła. Badając kulturę organizacyjną polskich firm rodzinnych, autor wskazał szereg charakterystycznych cech takich przedsięwzięć. Należą do nich nepotyzm jako zasada doboru kadr, lokalność – działanie na rynku bliskim ekonomicznie i psychologicznie, hermetyczność wobec świata zewnętrznego, lojalność i zaufanie jako trzon kultury firmy, prestiż i niezależność jako motyw działania, paternalistyczne sprawowanie władzy, podejmowanie decyzji zgodnie z zasadą ograniczonego ryzyka. Przedsiębiorstwo stanowi często fundament i centrum życia rodzinnego, modyfikuje cele i aksjologię rodziny – znaczenie pierwszorzędne zajmują wartości związane z zaangażowaniem w biznes, inne kwestie w sensie emocjonalnym i czasowym schodzą na dalszy plan (Safin 2007: 278–305). Słabością tego typu firm jest brak rozdzielienia sfery emocjonalnej (rodzinnej), od sfery racjonalnej (ekonomicznej). Podkreśla się jednak zalety metod zarządzania wypracowanych w firmach rodzinnych, które cechuje krótszy czas reakcji i krótsze drogi decyzyjne, niższy poziom biurokracji, koncentracja bardziej na długookresowym rozwoju niż na realizacji założeń kwartalnych, a także wysoka identyfikacja z przedsiębiorstwem i zaangażowanie

w realizację jego celów (Safin 2007: 311 i cytowane tam badanie HypoVereinsbank Corporates & Market z Niemiec).

W polskiej gospodarce rynkowej okresu postkomunistycznego mała i średnia przedsiębiorczość od początku miała fundamentalne znaczenie. Uwarunkowania prowadzenia biznesu podlegały jednak w tym okresie dużym przemianom: wpłynęło na nie wstąpienie do Unii Europejskiej poprzedzone wcześniejszym procesem dostosowania prawa do *acquis communautaire* oraz zmieniająca się kultura prawna i kultura przedsiębiorczości. Jak wynika z badań międzykrajowych na temat możliwości i barier prowadzenia biznesu, Polska stopniowo poprawia swoją pozycję jako miejsce zakładania i rozwijania działalności gospodarczej. Ogólna poprawa warunków aktywności przedsiębiorczej niekoniecznie obejmuje w takim samym stopniu grupy podatne na dyskryminację i marginalizację, na przykład imigrantów. Jak zauważa Skąpska, w warunkach niskich zasobów kapitału finansowego oraz drogiej kredyty finansowych, przedsiębiorcy odwołują się do kapitału i zasobów innego rodzaju. Prawidłowość ta, wskazana jako charakterystyczna cecha przedsiębiorczości polskiej okresu sprzed wejścia do Unii Europejskiej, nadal w pewnym stopniu dotyczy grup imigranckich, czyli charakteryzujących się mniejszymi zasobami ekonomicznymi. Cudzoziemcy są zatem zmuszeni wykorzystywać w większym stopniu kapitał ludzki, zasoby osobowościowe i edukacyjne. Jak wskazywała cytowana autorka, chodzi o czynniki psychologiczne i mentalne, takie jak indywidualna zaradność, elastyczność, innowacyjność, zdolności adaptacyjne i podejmowania ryzyka, jak również umiejętność długofalowego planowania. Znaczenie odgrywa też kapitał edukacyjny, przy czym badaczka oprócz wykształcenia podkreśla rolę znajomości języków, wiedzy ogólnej, wiedzy ekonomicznej i fachowej. Po trzecie, w sytuacji niewystarczających zasobów finansowych i ograniczonych możliwości kredytowania znaczenie odgrywa gotowość do poświęcenia się pracy (*commitment*): obejmuje ona motywacje moralne w postaci poczucia odpowiedzialności za rodzinę i własne dobre imię, dążenie do wolności i niezależności, skłonność do wyrzeczeń i odkładania konsumpcji (Skąpska 2002a: 15–25).

4. Czego brakuje w dotychczasowych ujęciach teoretycznych? Propozycja koncepcji wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigranckiej

Reasumując, w literaturze akademickiej od dawna podejmowany jest temat przedsiębiorczości „etnicznej”, ale jest on bardzo różnie definiowany. Uwzględnia zarówno grupy autochtoniczne, mniejszości etniczne i narodowe mieszkające

od wielu pokoleń w danym kraju, jak również grupy imigranckie. Pomimo tych różnic refleksja nad działalnością gospodarczą grup mniejszościowych ukazuje pewne mechanizmy i prawidłowości, które mogą być użyteczne również w analizie przedsiębiorczości imigrantów. Wspólnym elementem omawianych w tym rozdziale koncepcji przedsiębiorczości imigrantów oraz innych grup mniejszościowych (odrębnych kulturowo) jest dostrzeżenie pragmatycznego – czasem wręcz instrumentalnego – posługiwania się odmiennością kulturową w działalności biznesowej. Odrębność ta staje się możliwa do skapitalizowania w warunkach rynkowych i może być na różne sposoby wykorzystywana w celu poprawy sytuacji na rynku pracy oraz rozwijania działalności gospodarczej. Oprócz tego od początku w analizach przedsiębiorczości grup mniejszościowych zauważano, że zbiorowości te charakteryzują się specyficznymi cechami (solidarność wewnątrzgrupowa, poczucie odrębności kulturowej), które mogą ułatwiać rozwijanie własnych biznesów. Jednak, oprócz czynników specyficznych dla konkretnej mniejszości, przedsiębiorczość imigrantów podlega warunkom zewnętrznym o charakterze globalnym, państwowym i lokalnym. Przywołana literatura przedmiotu pozwala wskazać również kilka wymiarów, których brakuje w dotychczasowych analizach lub które są w niewystarczający sposób wyeksponowane.

Po pierwsze, dotychczasowe koncepcje przedsiębiorczości imigrantów rozwijały się przede wszystkim na gruncie badań mniejszości w Ameryce Północnej i Europie Zachodniej. Kontekst polski jest tu specyficzny i odmienny – zarówno z perspektywy cech polskiego kapitalizmu, jak i stopnia zaawansowania polskiej wielokulturowości. Istotnym wątkiem niniejszej pracy są opisane w tym rozdziale uwarunkowania rozwoju przedsiębiorczości w Polsce po transformacji ustrojowej. Z perspektywy badania przedsiębiorczości imigrantów, ważne wydają się opisywane przez badaczy konsekwencje niespójności między odgórnie wprowadzonym systemem rynkowym a zinternalizowanymi nawykami działania („habitusem”) uczestników rynku, zsocjalizowanych w innej rzeczywistości społecznej. Badanie nad samozatrudnieniem Ukraińców również analizuje sytuację konfrontacji jednostki z nowym środowiskiem przedsiębiorczości. Warto też podkreślić, że, jak pokazują najnowsze reformy prawa o działalności gospodarczej oraz pozycja Polski w międzynarodowych rankingach, warunki rozwijania własnych biznesów w Polsce stopniowo się poprawiają. Samozatrudnienie staje się stabilną, przewidywalną pod względem poziomu ryzyka i zysków opcją aktywności zarobkowej. Czynniki te, wskazujące na specyfikę państwa po transformacji ustrojowej, muszą być uwzględnione w analizach przedsiębiorczości etnicznej w Polsce.

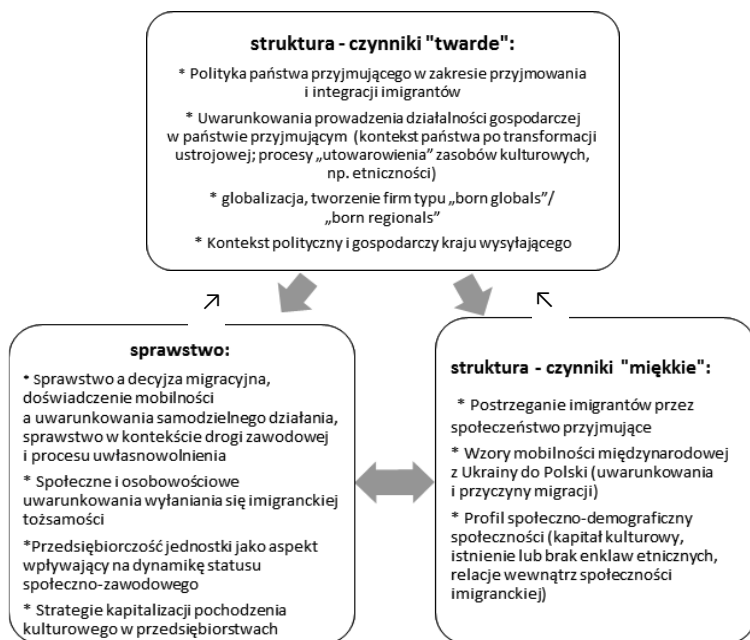
Innym wymiarem, który nie był dostatecznie pogłębiony w omawianych ujęciach teoretycznych, jest rola sprawczych działań imigrantów w rozwoju

przedsiębiorczości. W niektórych ujęciach działanie indywidualnego aktora jest uznane za ważny kontekst, jednak nie jest konceptualizowane jako sprawstwo (Oliveira 2007). Pomimo wielości ujęć zjawiska samozatrudnienia imigrantów, perspektywa uwzględniająca zarówno strukturę, jak i sprawstwo nie jest w nich prawie w ogóle wykorzystywana. Ponieważ te dwa pojęcia stanowią teoretyczną oś pracy, podjęta została próba skonstruowania modelu teoretycznego odwołującego się właśnie do tych dwóch kategorii. Przedstawiona poniżej koncepcja odwołuje się do interaktywnych teorii przedsiębiorczości (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990; Kloosterman, van der Leun, Rath 1999). Koncepcja interaktywna Waldingera, Aldricha i Ward koncentruje się jednak na znaczeniu procesów makrospołecznych, takich jak polityka państwa i struktura społeczności imigranckich, co sprzyja redukowaniu znaczenia indywidualnej sprawczości przez badaczy. Dla prowadzonej tu analizy szczególnie ważna jest też scharakteryzowana w tym rozdziale perspektywa wielorakiego zakorzenienia, która analizuje przedsiębiorczość z perspektywy sieci i relacji społecznych. Jak wskazują badacze, koncepcja ta kładzie nacisk na oddziaływanie makro- i mezostruktur na jednostkę, podczas gdy poziomowi mikrospołecznemu przypisuje się tu minimalne znaczenie (Aliaga-Isla, Rialp 2013: 11). To marginalizowanie znaczenia sprawstwa w koncepcjach interaktywnych może sprzyjać umniejszaniu roli jednostkowych działań w procesie rozwijania aktywności przedsiębiorczych przez imigrantów oraz niedostrzeganiu wpływu tych działań na przemiany zastanych wzorów mobilności i aktywności zawodowej.

Przedstawiona tu propozycja koncepcji teoretycznej podkreśla znaczenie podmiotowego sprawstwa. Interaktywne teorie przedsiębiorczości imigrantów kładą nacisk na wzajemne oddziaływanie czynników po stronie państwa przyjmującego (polityka, postawy społeczeństwa przyjmującego) oraz charakterystyki społeczności imigranckiej (kapitał kulturowy, wzory migracji). W rezultacie teorie te niewystarczająco – lub wcale – nie analizują kwestii sprawstwa, z kolei badania prowadzone z perspektywy *agency* pomijają interaktywny charakter uwarunkowań strukturalnych przedsiębiorczości⁴. Przedstawiając własną modyfikację tych koncepcji, wychodzę z założenia, że proces interaktywnego oddziaływania różnych poziomów dotyczy nie tylko uwarunkowań strukturalnych

⁴ Przywoływany wcześniej artykuł Drori, Honig, Wright (2009), podejmuje temat sprawstwa wyłącznie w kontekście transnarodowości – jako umiejętności świadomego i kreatywnego używania zasobów z różnych kultur. Pojęcie sprawstwa było też wykorzystane w antropologicznym studium przypadku „biograficznego zakorzenienia” przedsiębiorców z różnych diaspor w USA (Brettell, Alstatt 2007). Jednak praca ta nie ukazywała interaktywnego charakteru samozatrudnienia grup etnicznych, skupiając się na samym sprawstwie i traktując strukturę pobieżnie, co wymusił jakościowy charakter badania.

Diagram 1. Wielopoziomowe determinanty przedsiębiorczości imigranckiej – zarys koncepcji



Źródło: opracowanie własne

ralnych – czy to po stronie społeczeństwa przyjmującego, czy też po stronie grupy imigranckiej. Interaktywna koncepcja przedsiębiorczości imigranckiej powinna uwzględniać również poziom podmiotowego sprawstwa aktorów (imigrantów) oraz oddziaływanie tego sprawstwa na zastane uwarunkowania strukturalne. Konieczność uwzględnienia podmiotowego sprawstwa wynika z przekonania – wyrażanego m.in. przez Archer – że ludzkiej aktywności, emocjonalności i refleksyjności nie da się zredukować wyłącznie do efektów działań społecznych; innymi słowy, postępowania jednostek nie można sprowadzać wyłącznie do społecznej konwencji (Mrozowicki 2013: VIII, XX).

Po trzecie, przedstawione w tym rozdziale ujęcia teoretyczne koncentrują się na samym zjawisku przedsiębiorczości, nie analizując znaczenia całej drogi zawodowej imigranta. Sam projekt migracyjny, decyzja o migracji i ścieżka zawodowa imigrantów nie stanowią kontekstu uwzględnianego w wyjaśnieniach przedsiębiorczości etnicznej. Częściowo wynika to z pewnością z faktu,

że zaprezentowane ujęcia teoretyczne dotyczą mniejszości etnicznych, które żyją w krajach przyjmujących od kilku pokoleń, analizowane jest często drugie lub trzecie pokolenie przedstawicieli danej mniejszości. Zgromadzony materiał badawczy dotyczy jednak imigrantów pierwszego pokolenia. Analiza projektu migracyjnego oraz drogi zawodowej imigranta przed podjęciem samozatrudnienia pozwala na pełniejsze zrozumienie znaczenia własnej firmy w procesie osiedlenia jednostki w nowym kraju. O roli sprawstwa w kierowaniu przez imigrantów własną drogą zawodową pisała Izabela Grabowska, wskazując, że mobilne jednostki są skłonne do podmiotowego i sprawczego działania, a pracę za granicą traktują często jako pogłębioną eksplorację własnych możliwości zawodowych (Grabowska 2012: 185). Badanie samozatrudnienia jako jednego z etapów drogi zawodowej umożliwi również przyjrzenie się, jak zjawisko to wpisuje się w doświadczenie mobilności zawodowej w nowym kraju.

Przedstawiona tutaj koncepcja wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigranckiej zakłada – za przywołanym wcześniej rozróżnieniem Ewy Morawskiej – że wśród elementów strukturalnych można wyodrębnić czynniki o charakterze „twardym” oraz „miękkim”. Intencjonalne, poprzedzone refleksją działania charakterystyczne dla podmiotowego sprawstwa wywierają zróżnicowany nacisk na strukturę. W przypadku czynników strukturalnych „miękkich” imigranci mają większą możliwość wpływu i przekształceń struktury dzięki własnemu sprawstwu. W przypadku czynników strukturalnych „twardych” imigranci mają jedynie bardzo ograniczoną możliwość przekształcania ich przez indywidualne działania (struktura taka oddziałuje na jednostki dużo silniej niż jednostki na nią przez podejmowane aktywności). Obrazują to duże strzałki z pola „struktura – czynniki twarde” w kierunku sprawstwa oraz mniejsze strzałki z pola „sprawstwo” w kierunku „struktura – czynniki twarde”. Podział na elementy struktury twardej i miękkiej pozwala do pewnego stopnia przewyciężyć, a przynajmniej załagodzić, spór między podejściem strukturalnym (ujmującym strukturę i sprawstwo jako dwa wymiary jednego zjawiska) oraz podejściem morfogenetycznym, które zakłada, że struktura i sprawstwo to „oddzielne warstwy rzeczywistości, mające odmienne, nieredukowalne siły przyczynowe i własności” (Archer 2013b: 20). Zastosowany podział kładzie nacisk na to, że struktury są heterogeniczne, o mniej lub bardziej samoistnym charakterze i sprawstwo może je modyfikować na różny sposób. Taki cel przyświecał koncepcji Morawskiej (2011), do której tutaj się odwołuję (por. też Fuchs 2001).

Badanie czynników strukturalnych „twardych” obejmuje np. politykę państwa przyjmującego wobec przyjmowania imigrantów oraz ich integracji na rynku pracy. Jest to czynnik szczególnie podkreślany przez omówione w tym rozdziale koncepcje interaktywne przedsiębiorczości grup etnicznych (Waldin-

ger, Aldrich, Ward et al. 1990; Kloosterman, van der Leun, Rath 1999). Dominującym wzorem relacji między strukturą a sprawstwem jest tu proces określony przez Archer jako morfostaza, czyli trwanie struktury bez zmian mimo (lub wskutek) działań jednostek. Do czynników strukturalnych „twardych” należy również kontekst kraju przyjmującego jako państwa po transformacji ustrojowej – politycznej i gospodarczej. Znaczenie tych przemian było analizowane powyżej. Również inne przedstawione w tym rozdziale koncepcje przedsiębiorczości często odwołują się przede wszystkim do czynników strukturalnych „twardych”. Przykładem jest koncepcja *born globals*, wskazująca na znaczenie procesu globalizacji i ujednoczenia rynków dla rozwoju małych firm funkcjonujących równolegle w kilku krajach. Do czynników strukturalnych „twardych” można zaliczyć również tendencję do utowarowienia zasobów kulturowych w gospodarkach późnego kapitalizmu, której przejawem jest opisane przez Comaroffów utowarowienie etniczności.

Z kolei badanie czynników strukturalnych o charakterze „miękkim” obejmuje takie aspekty jak: percepcja imigrantów przez społeczeństwo przyjmujące, dominujące wzory migracji z Ukrainy do Polski oraz charakterystyka społeczności imigranckiej (kapitał kulturowy imigrantów, relacje wewnątrz społeczności imigranckiej). W przypadku tych aspektów podmiotowe sprawstwo może z większą siłą oddziaływać na strukturę, prowadząc do procesu zmiany społecznej (według nomenklatury Archer – morfogenezy). W szczególności interesuje mnie zbadanie, jak indywidualne sprawstwo, przejawiające się w działaniach przedsiębiorców imigranckich z Ukrainy, wpływa na zmianę wzorów mobilności międzynarodowej na migracje trwałe, o charakterze osiedleńczym.

Oczywiście podział na czynniki strukturalne o charakterze „twardym” i „miękkim” jest do pewnego stopnia arbitralny. Dokonano go z uwzględnieniem perspektywy konkretnego aktora (imigranta), który swoim sprawstwem może mieć większy lub mniejszy wpływ na proces społecznej zmiany. Badanie sprawczości imigrantów wymaga rozróżnienia tych aspektów rzeczywistości społecznej, które bezpośrednio kształtują swoim działaniem (wzory mobilności i obecności cudzoziemców na rynku pracy, zasoby kulturowe w społeczności imigranckiej), a także tych aspektów, na które jednostkowe działania mają znacznie mniejszy wpływ (polityka państwa przyjmującego, procesy globalizacji, transformacja ustrojowa w Polsce). Nie oznacza to, że struktura „twarda” jest nienaruszalna. Ma na nią jednak wpływ sprawstwo zupełnie innych aktorów, np. polityków kształtujących określoną wizję polskiego państwa.

W kontekście podmiotowego sprawstwa imigrantów analiza obejmuje kilka wymiarów. Wymiar sprawstwa w indywidualnych biografiach, czyli osobowościowe uwarunkowania samodzielnego działania, przejawia się w samej

decyzji migracyjnej, która wymaga od jednostki podjęcia ryzyka i gotowości radykalnej zmiany otoczenia. Analizie okoliczności migracji oraz początków drogi zawodowej w Polsce będzie poświęcony rozdział siódmy. Znaczenie ma również proces wyłaniania się imigranckiej tożsamości pod wpływem takich punktów odniesienia jak społeczność ukraińska w Polsce oraz społeczeństwo przyjmujące (rozdział ósmy). Doznanie swojskości lub obcości w kraju przyjmującym wiąże się z poczuciem zadomowienia, stałością pobytu. Ma zasadnicze znaczenie dla refleksyjnie konstruowanych projektów kariery zawodowej oraz trajektorii życiowej. Aspekt sprawstwa wiąże się też z wyjaśnieniem, jak indywidualne refleksyjne działania aktorów prowadzą do wdrażania różnych pomysłów na drogę zawodową i typów samozatrudnienia (rozdział dziewiąty), przekładają się na kapitalizację pochodzenia kulturowego w biznesie (rozdział dziesiąty) oraz wpływają na przewyżczanie strukturalnych barier na rynku pracy (rozdział jedenasty).

Zaletę koncepcji wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigranckiej stanowi również to, że ma ona charakter otwarty. Możliwe jest uwzględnienie dodatkowych czynników struktury twardej, struktury miękkiej oraz dodatkowych wymiarów (przejawów) sprawstwa oraz wpisanie ich w te same ramy podstawowego modelu opisującego działanie przedsiębiorstw imigrantów.

Przedstawiona koncepcja implikuje odwołanie się do zróżnicowanych metod badawczych. Obejmują one analizę rozwiązań polityczno-prawnych, analizę statystyk urzędowych dotyczących wzorów mobilności międzynarodowej, a także wywiady pogłębione. Ta ostatnia, jakościowa metoda eksploracji zajmuje centralne miejsce z perspektywy skonstruowanego modelu. Pozwala zbadać podmiotowe sprawstwo imigrantów, ale także narracje na temat pewnych elementów struktury (np. kulturowe normy i wartości, konstruowanie wizerunku społeczeństwa przyjmującego, mechanizmy funkcjonowania społeczności imigranckiej) oraz przebieg interakcji na poziomie mikro między elementami sprawczymi i strukturalnymi. Wywiady narracyjne umożliwiają zaobserwowanie refleksyjności jednostek, scharakteryzowanie ich intencji, indywidualnych orientacji i wewnętrznych motywacji leżących u podłoża działań.

Rozdział III

Imigranci ukraińscy w Polsce w kontekście trendów mobilności międzynarodowej z Ukrainy. Przegląd badań

1. Migracje międzynarodowe Ukraińców – historia i terażniejszość

Już na przełomie XIX i XX w. migracje Ukraińców wpływały znacząco na strukturę ludności tego obszaru. Olena Malynovska wskazuje, że w tym okresie około 10% ówczesnej populacji Ukrainy (będącej wówczas częścią imperium austrowęgierskiego) wyemigrowało do państw Ameryki Północnej i Południowej. W okresie międzywojennym, kiedy terytorium Ukrainy należało do Polski oraz Rumunii, procesy migracyjne w tych kierunkach nasiliły się. Obok międzynarodowej mobilności zarobkowej następowały procesy emigracji politycznej: pierwsza fala była spowodowana porażką rewolucji ukraińskiej w latach 1917–1920, a druga fala uchodźcza wiązała się z prześladowaniami przez reżim sowiecki uczestników ruchu oporu (Ukraińskiej Powstańczej Armii) podczas drugiej wojny światowej i bezpośrednio po niej (Malynovska 2006a).

Po drugiej wojnie światowej, kiedy Ukraina była republiką Związku Radzieckiego, migracje poza obszar ZSRR były rzadkie, ruchy ludności kontrolowano dzięki zamkniętym granicom i systemowi obowiązkowych zezwoleń władz na opuszczenie państwa. Jak podają Bastian Vollmer i Olena Malynovska (2016), migracje międzynarodowe traktowano jako zdradę państwa. Częste były za to migracje wewnętrzne. Badacze wyróżnili trzy typy zorganizowanych odgórnie przesiedleń¹. Pierwszy typ obejmował przesiedlenia rodzin wiejskich z terenów

¹ Należy też pamiętać o przesiedleniach w czasie drugiej wojny światowej; po wybuchu wojny między Niemcami a Rosją deportowano z Ukrainy 400 000 osób należących do mniejszości

gęsto zamieszkanym na terytoria słabo zaludnione, gdzie relokowani mogli obejmować w posiadanie ziemię. Drugi typ przesiedleń rozpoczął się w latach trzydziestych XX w. o objął 20–26% mobilności geograficznej. Była to alokacja pracowników w związku z brakiem rąk do pracy w przemyśle. Trzeci typ to przesiedlenia związane z pracami konstrukcyjnymi i budownictwem. Władze państwowe kierowały też ruchami ludnościowymi absolwentów szkół wyższych, szkół technicznych i zawodowych, nakazując im pracę w określonych lokalizacjach. Statystyki na temat migracji (głównie o charakterze wewnętrznym) nie były publicznie dostępne, a cenzura ta wynikała z przymusowego charakteru relokacji ludności i strat ludnościowych ponoszonych wskutek tego procesu – wbrew zapewnieniom radzieckich władz o poprawiającym się standardzie życia w ZSRR (Vollmer, Małynowska 2016: 18–23).

Jednocześnie jednak w okresie ZSRR Ukraina miała pozytywny bilans migracyjny, więcej osób przejeżdżało do republiki, niż opuszczało ją w celu zamieszkania w innych regionach Związku Radzieckiego. Migranci wewnątrzni przybywali głównie z Kazachstanu i innych republik radzieckich Azji Centralnej, z Północnego Kaukazu oraz Zakaukazia. Migracje zagraniczne miały marginalne znaczenie. Zgodnie z danymi Ministerstwa Spraw Wewnętrznych Ukrainy, w okresie powojennym aż do lat siedemdziesiątych XX w. wydano tylko 2000 zezwoleń na opuszczenie Ukrainy i migrację do Izraela; z kolei w dekadzie lat siedemdziesiątych XX w. wydano 81 000 na emigrację do Izraela oraz 3000 na emigrację do Niemiec. Był to niespełna 1% ogółu migracji (Vollmer, Małynowska 2016: 19, 24–25).

Jak podaje Marek Okólski (1997), do końca lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku skala migracji międzynarodowych z Ukrainy (będącej wówczas częścią ZSRR) była niewielka. Od 1987 r. w ramach polityki pierestrojki rozpoczęto wydawanie zezwoleń na emigrację, zwłaszcza przedstawicielom mniejszości etnicznych, a w 1991 r. Ukraina uzyskała niepodległość, co wiązało się z liberalizacją polityki migracyjnej (wydawano wówczas około 2 mln zezwoleń na wyjazd zagraniczny rocznie). Od 1993 r. usunięto wymóg uzyskania zgody na emigrację, co utrudnia oszacowanie późniejszej skali wyjazdów. Liczba imigrantów ukraińskich w krajach docelowych jednak rosła, a głównymi krajami przyjmującymi stały się Polska, Turcja, Chiny, a także kraje Europy Południowo-Wschodniej oraz były republiki Związku Radzieckiego (Okólski 1997: 9–10).

niemieckiej. W 1944 r. z Krymu deportowano 200 000 Tatarów krymskich, jak również Bułgarów, Ormian, Greków i Niemców. Po wojnie 300 000 ludzi zaangażowanych w ruch wyzwolenia narodowego wraz z całymi rodzinami było deportowanych z Zachodniej Ukrainy na północny wschód Związku Radzieckiego (Vollmer, Małynowska 2016: 19).

Emigrację w latach dziewięćdziesiątych nasilił fakt, że po rozpadzie Związku Radzieckiego Ukraina pogrążyła się w kryzysie gospodarczym, ze spadkiem produktu krajowego brutto o 54% (podczas gdy w Rosji spadł on o 40%) [Solari 2010: 216]. Obecnie mniejszość ukraińską na świecie badacze dzielą na „diasporę wschodnią” – powstałą w okresie komunistycznym, zamieszkującą kraje byłego ZSRR oraz „diasporę zachodnią” będącą rezultatem migracji zarobkowych oraz migracji politycznej okresu ZSRR (Pirozhkov 1996: 68–69).

Dane o skali emigracji z Ukrainy są szacunkowe, poszczególne estymacje różnią się od siebie. Irina Molodikova w 2008 r. oceniała, że około 2,3–2,7 miliona ludzi (10% populacji Ukrainy) doświadcza przejściowej lub trwałej migracji zarobkowej. Bardziej mobilni międzynarodowo są mieszkańcy Ukrainy Zachodniej, wybierają oni zwykle kraje Europy Środkowej i Zachodniej jako kierunek wyjazdu. Mieszkańcy Ukrainy Wschodniej rzadziej decydują się na mobilność międzynarodową, krajem docelowym częściej jest Rosja (Molodikova 2008). Z kolei Oleksandra Betliy podaje, że w latach 2010–2012 na emigracji przebywało lub wcześniej miało doświadczenia migracyjne między 1,2 mln a 2 mln Ukraińców. Z tej grupy 40% migrantów wybiera Rosję z uwagi na bliskość kulturową oraz językową, a kolejne 40% trafia do krajów Unii Europejskiej, które są atrakcyjne przede wszystkim ze względu na różnice w zarobkach. Z drugiej strony, cytowana badaczka podaje również statystyki Banku Światowego, zgodnie z którymi 6,5 mln osób urodzonych na Ukrainie mieszkało w 2010 r. poza granicami tego kraju (do tej grupy zaliczają się jednak również obywatele dawnego ZSRR żyjący obecnie w innych państwach byłego Związku Radzieckiego). Ponadto oficjalne dane Narodowego Urzędu Statystycznego wskazują, że w okresie od 1992 do 2004 r. około 2,5 mln Ukraińców opuściło kraj pochodzenia na stałe; ponieważ część z nich przyjęła obywatelstwo innego kraju, nie jest już uwzględniana w statystykach migrantów (Betliy 2014). Ponadto mniejszość ukraińska (przede wszystkim osoby ukraińskiego pochodzenia – potomkowie imigrantów z przełomu XIX i XX w.) jest obecna w Stanach Zjednoczonych (2 mln), Kanadzie (1 mln) i Brazylii (3 mln) (Małynowska 2006a). Szacunki na temat aktualnych procesów migracyjnych komplikuje współczesna znaczna dynamika mobilności z Ukrainy; liczba migrantów (zwłaszcza z Ukrainy Wschodniej) zwiększyła się na skutek kryzysu politycznego i konfliktu z Rosją, któremu towarzyszyły działania zbrojne.

Dane Centralnego Komitetu Statystycznego Ukrainy (krajowego urzędu statystycznego) przytaczane przez Toma Coupé oraz Hannę Vakhitową wskazują, że migranci ukraińscy są bardziej skłonni do aktywności przedsiębiorczej niż mieszkańcy Ukrainy. Podczas gdy na Ukrainie 5,7% populacji w wieku 15–70 lat posiada własne firmy, wśród imigrantów objętych statystykami urzędu 11,4%

to osoby samozatrudnione. Badacze wyjaśniają to uwarunkowaniami państw przyjmujących, bardziej sprzyjającymi rozwojowi biznesów niż Ukraina, gdzie utrzymujący się wysoki poziom korupcji i nadmiar regulacji prawnych utrudnia działania przedsiębiorców oraz spowalnia rozwój małych firm (Coupé, Vakhitova 2013: 16–17). Migranci zarówno pracujący, jak i samozatrudnieni koncentrują się w poszczególnych krajach w wybranych sektorach, co pokazuje tabela. Również Bastian Vollmer wskazuje w swoim obszernym opracowaniu, że ważnym czynnikiem skłaniającym do migracji jest wszechobecność korupcji, która wiąże się z dysfunkcyjną, niestabilną państwowością, a pośrednio wpływa również na naruszenia praw człowieka. Korupcja jest przez Ukraińców normalizowana jako nieunikniona część codzienności, a jednocześnie wzmacnia brak zaufania do państwa (Vollmer 2016: 75–91).

Tabela 3. Migranci ukraińscy w wybranych krajach przyjmujących – struktura zawodowa oraz czas pobytu (w %)

| | Migranci pracujący dłużej niż rok za granicą | Główne sektory aktywności imigrantów ukraińskich | Profesjoniści i zawody techniczne | Rzemiosło i zawody pokrewne | Prace niewykwalifikowane |
|-----------|--|---|-----------------------------------|-----------------------------|--------------------------|
| Rosja | 8,7 | budownictwo | 8,2 | 36,9 | 28,3 |
| Polska | 2,3 | rolnictwo | 1,7 | 10,8 | 55,9 |
| Włochy | 44,2 | usługi | 7,0 | 2,4 | 68,8 |
| Czechy | 9,0 | budownictwo, hotelarstwo | 22,1 | 29,8 | 31,3 |
| Hiszpania | 64,0 | usługi, budownictwo | 13,3 | 25,5 | 26,8 |
| Ogółem | 17,3 | budownictwo (45,7), usługi (18,3), rolnictwo (11,3) | 10,8 | 24,7 | 39,1 |

Źródło: Betliy 2014 (na podstawie sondażu w ramach projektu UE oraz International Labour Organisation „Effective Governance of Labour Migration and its Skills Dimensions” przeprowadzonego w 2012 r.), s. 164.

Aktualna sytuacja ekonomiczna na Ukrainie stanowi ważny kontekst wyjaśniający migracje międzynarodowe z tego kraju. Niestabilności politycznej kraju towarzyszy niestabilność gospodarcza. Jak podaje raport Fundacji Bertelsmanna, do 2000 r. Ukraina pozostawała w recesji „potransformacyjnej”, po czym nastąpił etap wzrostu gospodarczego w latach 2000–2008 (o około 7% rocznie). W kolejnych latach notowany był spadek PKB (w 2014 r. wyniósł on -6,8%). Globalny kryzys finansowy od 2009 r. odbił się negatywnie na ukra-

ińskiej gospodarce. Sytuację pogorszył nieprzejrzysty proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych oraz kumulacja majątku w rękach oligarchów. Poziom względnego ubóstwa rośnie: w 2014 r. 8,4% populacji żyło poniżej progu ubóstwa (w porównaniu do 7,8% w 2011 r.) (BTI Report 2016). Według danych Banku Światowego (World Development Indicators), stopa bezrobocia w latach 2011–2014 wynosiła 9% (wśród mężczyzn) oraz 7% (wśród kobiet); stopa bezrobocia długotrwałego w tym okresie wynosiła aż 21%. Są to czynniki wypychające migrantów z kraju pochodzenia, a ich negatywny wpływ nasilił się w ostatnich latach.

Według danych Eurostatu, w 2015 r., podobnie jak rok wcześniej, Ukraińcy byli największą grupą imigrantów w Unii Europejskiej otrzymujących po raz pierwszy zezwolenie na pobyt. Byli beneficjentami 19,2% pierwszych zezwoleń na pobyt (otrzymało je w 2015 r. 500 000 osób, z kolei w 2014 r. – 302 800 osób, czyli 13% całości nowej populacji imigranckiej w UE), wyprzedzając obywateli Stanów Zjednoczonych, Chin, Indii, Syrii i Maroka. Około 75% imigrantów w Ukrainy (376 000 osób) otrzymało w UE zezwolenie na pobyt w związku z pracą. Podobnie jak rok wcześniej, w 2015 r., Polska była głównym krajem unijnym, do którego udawali się imigranci zarobkowi z Ukrainy (przyjęła ich 86%). Kolejnymi pod względem popularności krajami docelowymi dla Ukraińców były Czechy, Dania oraz Litwa (Eurostat 2016). Ponadto Cinzia Solari wskazuje na Stany Zjednoczone jako ważny kierunek emigracji Ukraińców po 1991 r.: w przeciwieństwie do mobilności wewnątrz europejskiej, była to głównie migracja osiedleńcza, a kolejni migranci przybywali w ramach łączenia rodzin. Głównym skupiskiem nowych imigrantów ukraińskich stała się Kalifornia (częstym wyborem pozostał też Nowy Jork, gdzie osiedlały się wcześniejsze fale emigrantów) (Solari 2010: 217). Według danych federalnych z 2011 r., w USA żyje około 976 000 Ukraińców (Solari 2014: 1821). Skala emigracji sprawia, że Ukrainę określa się jako „europejski Meksyk” (Düvell 2006).

Znaczący odsetek migrantów ukraińskich stanowią osoby wykształcone: według niektórych szacunków 38,2% legalnych imigrantów to absolwenci studiów uniwersyteckich, a 38,3% ukończyło szkołę średnią (Tolstokorova 2010: 63–63). Dane z początku XXI w., przytaczane przez Nataliyę Parkhomenko, wskazywały, że najwyższy poziom edukacji mają migranci żyjący w Wielkiej Brytanii, USA, Kanadzie, a także Austrii, Belgii, Holandii, Niemczech, Luksemburgu i Francji, podczas gdy migranci w krajach Europy Środkowej byli słabiej wyedukowani. Wykształceni Ukraińcy na emigracji pracują często poniżej kwalifikacji. Zwraca się również uwagę na odpływ kadry akademickiej: w latach 1992–2002, 3439 pracowników akademickich opuściło Ukrainę na stałe, a 3544 przebywało za granicą na (formalnie) czasowych kontraktach i stypendiach

(Parkhomenko 2006). W związku z odpływem najwyżej kwalifikowanych jednostek oraz studentów, formułuje się konkluzje o drenażu mózgow z Ukrainy (Tolstokorova 2010; Parkhomenko 2006; Hofmann, Reichel 2011).

Badacze zwracają uwagę na asymetryczny udział kobiet i mężczyzn w mobilności do poszczególnych krajów docelowych. Mężczyźni stanowią ponad 80% migrantów ukraińskich w Rosji. Jednocześnie migracja ukraińska do niektórych krajów Europy Południowej ma charakter sfeminizowany: największy udział kobiet w strumieniach migracyjnych występuje w przypadku mobilności do Włoch i Grecji (około 80% migrujących to kobiety). Według danych z 2001 r. migrantki z Ukrainy w Polsce stanowią około 36% populacji migracyjnej (jednak bilans ten może zmieniać się zasadniczo z upływem lat, przy czym liczba migrujących kobiet rośnie bardziej dynamicznie niż liczba migrantów mężczyzn). Tłumaczy się to trudniejszą sytuacją kobiet na ukraińskim rynku pracy: podczas gdy poziom bezrobocia wśród mężczyzn i kobiet jest podobny, przeciętny czas poszukiwania pracy jest dłuższy w przypadku kobiet (15 miesięcy w porównaniu do 13). Ponadto wynagrodzenie za pracę w sektorach „kobięcych” jest niższe, na gorsze zarobki kobiet na Ukrainie wpływają też stereotypy związane z płcią kulturową. Kobiety rzadziej też powracają z migracji: przeciętnie 1,6 razy w ciągu roku, podczas gdy mężczyźni powracają 2 razy w ciągu roku (Molodikova 2008: 18–21 oraz opierająca się na jej danych Olena Fedyuk 2016: 74–77 i cytowany tam: Markov et al. 2009)².

Migracje ukraińskich kobiet wiążą się ze zjawiskiem drenażu opieki, które opisuje deficyt nie tylko w sferze zajmowania się dziećmi, ale również kurateli nad osobami starszymi w rodzinie. Chociaż kobiety na emigracji stają się głównymi żywicielkami rodziny, badacze zwracają uwagę, że nie zmienia to żywotnego na Ukrainie konserwatywnego modelu rodziny, w którym na barkach kobiety spoczywają obowiązki opiekuńcze i piecza nad ogniskiem domowym (Fedyuk 2016: 79–85 i cytowani tam: Hochschild 2001; Vianello 2009 i 2011; Lutz, Palenga-Möllnbeck 2012, a także Molodikova 2008). Z drugiej strony, badania opisują nowe formy budowania i utrzymywania więzi w rodzinach transnarodowych imigrantek ukraińskich. Na przykładzie imigrantek pracujących w Polsce zjawisko to analizowała Volodko, wskazując znaczenie kilku wymiarów kontaktów: bezpośrednich, wynikających z cyrkulacji migrantki i przy-

² W kontekście nielegalnych migracji kobiet opisywane jest też zjawisko handlu ludźmi, które dotyczy głównie młodych kobiet z Ukrainy zmuszanych do świadczenia usług seksualnych. Według raportu ukraińskiego ombudsmana z 2003 roku, w latach dziewięćdziesiątych XX w. ponad 100 000 Ukrainek padło ofiara handlu ludźmi, przy czym 85% kobiet z tej grupy wyjeżdżało za granicę w przekonaniu, że mają pracować jako kelnerki, tancerki i pracownice hoteli (Malynovska 2006).

jazdów czasowych (odwiedzin) członków rodziny; pośrednich, przez środki komunikacji elektronicznej i telefonicznej; oraz ekonomicznych, polegających na przepływie finansów i dóbr (Volodko 2011).

Migracje ukraińskie są analizowane nie tylko z perspektywy socjologicznej, ale również ekonomicznej (pod kątem przepływów pieniężnych wysyłanych do kraju pochodzenia przez imigrantów pracujących za granicą). Jak wykazała Olga Kupets, globalny kryzys finansowy, doprowadził tu do pewnych zmian. Roczne przepływy rosły do 2008 r., później nastąpił ich spadek. W przypadku przepływów indywidualnych odnotowany spadek był jednak mniejszy niż w przypadku zagranicznych inwestycji na Ukrainie. Dzięki szybkiemu podniesieniu się z kryzysu i wzrostowi przepływów z Rosji już w 2010 r. (niemal do poziomu sprzed kryzysu), sumaryczne przepływy finansowe na Ukrainę również się zwiększyły. Pokazuje to, zdaniem badaczy, silną zależność gospodarki ukraińskiej od Rosji (Kupets 2016: 43–44)³.

Recesja odczuwalna w wielu krajach europejskich doprowadziła, jak zauważa Kupets, do zmiany strategii migracyjnych Ukraińców: coraz częściej wybierają oni mobilność cyrkulacyjną lub krótkotrwałą do krajów ościennych (Rosji i Polski). W przypadku długotrwałych imigrantów w krajach południowej Europy zaobserwowano szereg reakcji na kryzys, pozwalających pozostać w kraju dotychczasowego pobytu (bez migracji powrotnej): wzrost popularności samozatrudnienia oraz przenoszenie aktywności zarobkowej do sektorów mniej dotkniętych kryzysem, korzystanie ze świadczeń społecznych wśród migrantów z zalegalizowanym pobytom, a także migracja do innych krajów europejskich (np. z Portugalii do Hiszpanii i Wielkiej Brytanii) (Kupets 2016: 40 oraz cytowani tam Stakanov 2011; Marques i Góis 2007). W przypadku migracji powrotnych, są to głównie „powroty porażki”: niewielu powracających Ukraińców to innowatorzy, którzy dążą do wykorzystania zdobytego kapitału finansowego, intelektualnego i zawodowego w aktywności zarobkowej na rynku pracy kraju

³ Szeroko zakrojone badanie funkcjonowania przepływów z perspektywy mikrospołecznej, prowadzone przez Solari, pokazało, że środki finansowe przesyłane przez imigrantów są przeznaczane przede wszystkim na edukację wyższą, nieruchomości oraz opiekę zdrowotną na Ukrainie. Są to sfery, które wcześniej były gwarantowane przez komunistyczne państwo. Choć uczestniczący w badaniu jakościowym migranci okazywali dumę z przesyłania środków finansowych rodzinie w kraju wysyłającym, badaczka zetknęła się z licznymi relacjami „z drugiej ręki”, opisującymi złe wykorzystanie środków finansowych z przepływów przez inne rodziny. Pokazuje to ambiwalencję postaw imigrantów ukraińskich, z jednej strony zadowolonych z własnej roli w przesyłaniu środków, a z drugiej strony przejmujących i powtarzających utrwalony na Ukrainie dyskurs o niemoralnym materializmie wywołanym przez zachowania imigrantów i ich nagannej pogoni za pieniądzem (Solari 2010: 222).

powrotu (Kupets 2016: 45). Badacze są sceptyczni wobec modernizacyjnego potencjału migrantów powracających na Ukrainę. Jak pisze Marta Jaroszewicz, współczesna emigracja z Ukrainy przybiera formę opuszczenia kraju, który nie potrafi zapewnić swoim mieszkańcom pełni praw i możliwości rozwoju wskutek długotrwałego zaniedbywania pilnych reform instytucjonalnych (Jaroszewicz 2016: 31).

2. Kształtowanie się wzorów aktywności zarobkowej Ukraińców na polskim rynku pracy

Obecność ukraińskiej mniejszości narodowej sprawia, że Ukraińcy w Polsce oraz ich relacje z Polakami na pograniczu polsko-ukraińskim od lat były przedmiotem badań naukowych (np. Wojakowski 2002; Babiński 1997). Jednak zaobserwować można znaczący wzrost zainteresowania ze strony badaczy akademickich problematyką imigracji ukraińskiej do Polski; badania te skupiają się na okresie od początku lat dziewięćdziesiątych XX w. Charakter migracji ukraińskiej do Polski stopniowo zmieniał się, Ukraina jednak od lat pozostaje jednym z najważniejszych krajów pochodzenia imigrantów przebywających w Polsce. Agnieszka Fihel, Agata Górny i Paweł Kaczmarczyk podają, że na początku lat dziewięćdziesiątych dominującym wzorem przyjazdów z Ukrainy były migracje wahadłowe związane z handlem przygranicznym na bazarach. Wykorzystywano różnice w cenach produktów i korzystny kurs wymiany złotego na walutę ukraińską (karbowańca, później hrywnę) (Fihel, Górny, Kaczmarczyk 2008). Pojęcie „mrówek” – ludzi z miejscowości przygranicznych zajmujących się przewozem przez granicę i sprzedażą niewielkich ilości towarów – przeniesione zostało z mowy potocznej do dyskursu akademickiego, gdzie jest używane również w badaniach antropologicznych pogranicza polsko-ukraińskiego (np. Gołębiewski 2010; Byrska-Szklarczyk 2010). Jak zwraca uwagę Jakub Gołębiewski „mrówki” to grupa bardzo zróżnicowana; obejmuje zarówno zmotoryzowanych mężczyzn przewożących większe ilości towaru, jak i uliczne przekupki, przejeżdżające przez granicę komunikacją publiczną; może oznaczać ludzi trudniących się sprzedażą bazarową, jak i sprzedażą stałym odbiorcom nawet na zamówienie. „Mrówki” rekrutowały się z grup marginalizowanych, dotkniętych konsekwencjami transformacji ustrojowej: upadkiem dotychczasowych zakładów pracy, bezrobociem, które z uwagi na wiejski charakter pogranicza i niedostateczne wykształcenie mieszkańców może mieć charakter długotrwały, brakiem perspektyw i brakiem osłony socjalnej wcześniej zapewnianej przez państwo (Gołębiewski 2010). Z drugiej strony, Krystyna Iglicka prowadząc ba-

dania drobnych handlarzy z Ukrainy już w latach dziewięćdziesiątych XX w. zauważyła, że niektórym z nich ten typ mobilności umożliwiał zdobycie kapitału początkowego i stawał się załączkiem formalnej rejestracji własnego biznesu na Ukrainie. Jak przewidywała badaczka, dla innych mobilność w celu drobnego handlu mogła przeradzać się z czasem w uzyskiwanie bardziej stałego statusu pobytowego w Polsce (Iglicka 2001).

Ukraińcy cyrkulujący między państwami i utrzymujący się z „handlu walizkowego” byli aktywni nie tylko w miejscowościach przygranicznych, ale stanowili również stały element krajobrazu polskich bazarów, których rozkwit przypadł na lata dziewięćdziesiąte XX w. Keith Sword pisząc o Stadionie Dziesięciolecia wymienił trzy główne „sektory” etniczne: polski, azjatycki (utożsamiany z Wietnamczykami) oraz rosyjski (rosyjskojęzyczny, oznaczający handlarzy z państw byłego Związku Radzieckiego). Podkreślał także różnicę jakościową między imigrantami z Wietnamu a Ukraińcami oraz innymi przybyszami z republik poradzieckich: mobilność tych ostatnich miała charakter rotacyjny, cyrkulacyjny, a bazar na Stadionie – podobnie jak inne duże bazy w Polsce Centralnej – stanowił dzięki temu miejsce zaopatrzenia małych miejscowości przygranicznych na Ukrainie, Białorusi i Litwie (Sword 1999).

Dynamika handlu przygranicznego przez lata była tłumaczona szeregiem czynników. Niektórzy badacze wyjaśniają, że spadek zainteresowania transgraniczną działalnością handlową był konsekwencją zmian na rynkach walutowych w drugiej połowie lat dziewięćdziesiątych XX w. Aktywność ta stała się mniej opłacalna; z biegiem lat coraz więcej imigrantów z Ukrainy zatrudniało się w Polsce przy pracach najemnych, koncentrując się na takich sektorach jak budownictwo, sadownictwo, prace domowe, w tym opiekuńcze (Fihel, Górny, Kaczmarczyk 2008: 54–55 oraz cytowani tam: Kępińska 2005, Stola 1997). Z kolei O. Małynowska stwierdza, że do zmniejszenia intensywności handlu przygranicznego doprowadziło wprowadzenie reżimu wizowego między Polską a Ukrainą w 2003 r.⁴; z drugiej strony, wcześniej, w 2000 r. wprowadzono

⁴ System wizowy i jego zmiany przekładają się zwłaszcza na migracje krótkotrwałe. W 2007 r. Polska wstąpiła z do strefy Schengen i dla obywateli Ukrainy (jako państwa trzeciego) wprowadzono trudniej dostępne wizy Schengen. Jak pisze Zuzanna Brunarska, aż do momentu wejścia Polski do Schengen, co nastąpiło w 2007 r., wśród imigrantów ukraińskich częsta była praktyka wykorzystywania możliwości przyjazdów turystycznych w celu realizacji krótkoterminowych aktywności zarobkowych. Obecnie zdaniem badaczki funkcje te przejął system oświadczeń o powierzeniu pracy (Brunarska 2014: 163).

Dodatkowo w 2008 r. podpisano między Polską a Ukrainą umowę o małym ruchu granicznym, umożliwiającą mieszkańcom strefy przygranicznej obu państw swobodne przekraczanie granicy w celach społecznych, kulturalnych, rodzinnych i ekonomicznych (jednak wyłączając

wizy dla Ukraińców udających się na Słowację, co przekierowało część mobilności Ukraińców właśnie do Polski na okres trzech kolejnych lat (Małynowska 2006b). W latach dziewięćdziesiątych szacowano, że około 40% wszystkich przekroczeń granicy ukraińskiej z Polską, Słowacją, Węgrami i Rumunią odbywa się w celu handlu przygranicznego, a przewożone towary odpowiadają za 1/10 ukraińskiego importu (Pirozhkov 1996: 75–76). Inna badaczka zjawiska Marta Byrska-Szklarczyk kładzie nacisk na wejście Polski do strefy Schengen (grudzień 2007) jako wydarzenie, które sprawiło, że przygraniczny handel przestał być opłacalny dla ukraińskich „mrówek” z uwagi na trudną nową procedurę wizową; taką działalnością zajmowali się jednak nadal mieszkańcy polskiego pogranicza oraz Polacy z ukraińskich miejscowości. Po drugie, autorka zwraca uwagę na wprowadzenie w grudniu 2008 r. przepisów ograniczających normy przewozu papierosów, które również zahamowały przygraniczny obrót (Byrska-Szklarczyk 2010: 181–182).

Mimo wykształcenia się innych, alternatywnych i atrakcyjniejszych form mobilności zarobkowej, nie można jednak mówić o całkowitym zaniku zjawiska. Niektórzy badacze zwracają uwagę, że handel przygraniczny nadal jest w pewnym wymiarze prowadzony na obszarach przygranicznych między Polską a Ukrainą i może mieć trwalszy charakter. Jak wynika z badań Haliny Powęskiej (2011), okresem największego rozkwitu handlu przygranicznego były lata 1995–2000. Po 2004 r. zmniejszyło się znaczenie tego zjawiska na pograniczu zachodnim i południowym, z kolei na granicy północno-wschodniej nadal obserwuje się dużą aktywność handlową. W grupie czterech odcinków granicznych (z Rosją – Obwodem Kaliningradzkim, Litwą, Białorusią i Ukrainą), najbardziej intensywna wymiana handlowa istnieje w strefie polsko-ukraińskiej. W pierwszej dekadzie XXI w. najczęściej przywozonymi do Polski z Ukrainy towarami były artykuły akcyzowe – alkohol i papierosy, a także benzyna. Cytowana badaczka podkreśla też, że handel przygraniczny między Polską a Ukrainą ma potencjał wzrostu w przyszłości, o czym świadczy zróżnicowane tempo rozwoju społeczno-ekonomicznego w obu krajach, peryferyjność gospodarcza regionów przygranicznych i brak innych możliwości rozwoju gospodarczego

działalność zarobkową). Zezwolenie umożliwia przyjazd do Polski na maksimum 60 dni nieprzerwanego pobytu, ale nie więcej niż 90 dni w ciągu pół roku. Ponadto w 2007 r. uchwalono ustawę o Karcie Polaka, ułatwiającą przyjazd i pobyt w Polsce Ukraińcom polskiego pochodzenia. Oba te unormowania miały do pewnego stopnia charakter substytucyjny, umożliwiając ułatwiony wjazd do Polski osobom, które przed wprowadzeniem wiz Schengen charakteryzowała duża mobilność.

Zasadniczy wpływ na handel przygraniczny i mobilność krótkotrwałą (w szczególności w kontekście wzrostu jej popularności) może mieć zniesienie wiz do strefy Schengen dla Ukraińców, które nastąpiło w 2017 r.

tych obszarów, różnice w systemach podatkowych i akcyzowych obu państw, a także powszechna akceptacja tego zjawiska w społecznościach przygranicznych (Powęska 2011).

Aktywność zarobkowa w szarej strefie i wymuszona zgoda Ukraińców na naruszenia praw pracowniczych to kolejny temat pojawiający się w literaturze przedmiotu. Badania Pawła Dąbrowskiego na temat nielegalnej pracy cudzoziemców w Polsce zidentyfikowały kilka typów naruszeń, które szczególnie często zdarzają się w przypadku imigrantów ze społeczności ukraińskiej. Badacz podkreśla przede wszystkim, że nielegalne przebywanie w Polsce wiąże się najczęściej z „przeterminowaniem pobytu” (pozostawanie w Polsce po upływie terminu ważności dokumentu pobytowego) lub z delegalizacją pobytu (pozostawanie w Polsce mimo wydania decyzji o wydaleniu, związanej najczęściej z wykryciem nierejestrowanej aktywności zarobkowej). Aby działalność zawodowa była legalna, nie wystarczy dysponować oświadczeniem pracodawcy, ale konkretna powierzona praca musi być zgodna z deklaracją zawartą w oświadczeniu. Tymczasem fasadowy charakter oświadczeń sprawia, że nie zawsze tak się dzieje (Dąbrowski 2014: 68–72).

Innymi naruszeniami praw osób pracujących, wykrytymi w badaniu, były złe warunki pracy (w rolnictwie – brak zapewnienia przez pracodawcę ochrony przed trującymi środkami chemicznymi, nawozami i opryskami), brak potwierdzania na piśmie umów o pracę czy cywilnoprawnych, powtarzające się przedłużanie dnia roboczego nawet do kilkunastu godzin – bez płatności za nadgodziny. Niektórym imigrantom pracodawcy zatrzymywali paszporty uniemożliwiając powrót do kraju, albo zabraniali opuszczania miejsca pracy, gospodarstwa rolnego. Wskazuje się, że zaobserwowane naruszenia prawa wynikają w dużej mierze z chęci minimalizacji kosztów przez podmiot zatrudniający, a także redukcji ryzyka ekonomicznego po stronie pracodawcy; cudzoziemiec pozbawiony paszportu nie może szybko zrezygnować z pracy i opuścić miejsca pobytu. Ponadto sami Ukraińcy, będący ofiarami opisanych praktyk, nie są skłonni do dochodzenia swoich praw i zgłaszania naruszeń prawa, ponieważ czują się niepewnie w kraju przyjmującym, słabo znają jego prawo, a ich faktyczna aktywność bywa niezgodna z oficjalną podstawą pobytu (Dąbrowski 2014: 75–93). Działalność kontrolującą warunki zatrudnienia cudzoziemców prowadzi od lat Państwowa Inspekcja Pracy, która w corocznych raportach wskazuje na podobne obszary naruszania praw pracowniczych (nieprzestrzeganie przepisów w zakresie bezpieczeństwa i higieny pracy – stwierdzone w przypadku 19,4% cudzoziemców w kontrolowanych zakładach w 2016 r., powierzanie pracy cudzoziemcom na gorszych warunkach niż przewidywane w oświadczeniu pracodawcy – 12,5%, nieprawidłowości w zgłaszaniu cudzo-

ziemców do ubezpieczenia społecznego – 12,2%; por. PIP 2017: 97–98). PIP odnotowuje również coroczny znaczny wzrost zjawiska nielegalnego powierzenia pracy cudzoziemcom (pięciokrotny wzrost w 2016 r. w porównaniu do 2015 r.) oraz wzrost liczby wypadków przy pracy. Corocznie największą grupą nielegalnie zatrudnianych imigrantów są Ukraińcy (tamże, s. 97).

Odmienną perspektywę reprezentują podmioty zatrudniające. Dariusz Klimek przeprowadził badanie na temat postrzegania imigrantów zarobkowych z Ukrainy przez ich pracodawców. Badanie objęło 51 przedsiębiorców z całej Polski, którzy w latach 2006–2010 zatrudniali ponad 5700 Ukraińców w różnych branżach. Zebrany materiał wykazał, że ich zatrudnianie miało charakter przede wszystkim substytucyjny (pracowali na takich samych stanowiskach, jak pracownicy polscy). Jedynie w marginalnej liczbie przypadków (0,6%) pracownik polski był wypierany przez imigranckiego; wiązało się to wówczas z faktem, że imigranci częściej byli skłonni do akceptowania warunków i zadań w pracy, na które nie zgodziłby się zwalniany pracownik rodzimy. Migranci z Ukrainy umożliwiali uzupełnienie niedoborów w zatrudnieniu w sferze prostych prac robotniczych, a dużo rzadziej przy wyspecjalizowanych pracach robotniczych wymagających kwalifikacji. Badani pracodawcy deklarowali również większą dyspozycyjność pracowników z Ukrainy. Przejawiało się to większą gotowością do pracy poza przyjętymi godzinami, w dni wolne oraz w porze nocnej; większą gotowością do podejmowania aktywności zarobkowych uważanych za nieatrakcyjne lub zbyt uciążliwe przez pracowników rodzimych. Niemal połowa przedsiębiorców, biorących udział w badaniu, zadeklarowała, że zatrudnienie imigrantów miało pozytywny wpływ na poziom osiągniętych przychodów ze sprzedaży – głównie za sprawą uzupełnienia dzięki Ukraińcom wolnych miejsc pracy (Klimek 2015). W tym kontekście warto przytoczyć wyniki badania imigrantów ukraińskich pracujących w województwie mazowieckim, które wskazało, że pracują oni średnio 57 godzin tygodniowo, w systemie sześciodniowego dnia pracy; najintensywniejszy tydzień pracy deklarowali respondenci z dwuletnim lub dłuższym stażem migracyjnym – około 61 godzin oraz oświadczeniobiorcy – około 60 godzin tygodniowo (Górny, Kaczmarczyk et al. 2016: 64).

Badania P. Dąbrowskiego oraz D. Klimka zostały przeprowadzone w podobnym okresie, dotyczyły również podobnych zagadnień – imigrantów zarobkowych z Ukrainy oraz warunków ich pracy w Polsce. Ich porównanie daje obraz różnego postrzegania sytuacji na rynku pracy przez pracowników i ich pracodawców. Na podział ten, który opiera się na zależności ekonomicznej, nakłada się podział imigrant – przedstawiciele społeczeństwa przyjmującego, który jeszcze zwiększa potencjalne zagrożenie dyskryminacją. Podczas gdy przedsiębiorcy z Polski wyrażali się szczególnie pozytywnie o elastyczności zatrudnienia

Ukraińców, ich gotowości do wykonywania zadań poza normalnymi godzinami pracy oraz większego przyzwolenia na pracę w trudnych warunkach, te same lub bardzo podobne praktyki pracodawców mogą być odbierane przez imigrantów jako uciążliwe, dyskryminujące lub będące przekroczeniem uprawnień pracodawcy. Jak wskazuje P. Dąbrowski, imigranci często boją się zgłaszać naruszenia prawa przez osoby zatrudniające. Z drugiej strony, jak zaznacza D. Klimek, badanie jest ograniczone do przedsiębiorców zatrudniających imigrantów zgodnie z prawem, a zbadanie postaw pracodawców zatrudniających imigrantów nielegalnie mogłoby przynieść nieco odmienne rezultaty (Klimek 2015).

Migranci zarobkowi w Polsce to grupa na tyle liczna i zróżnicowana, że można w niej zaobserwować różne strategie radzenia sobie z polską rzeczywistością instytucjonalną; opisali je na podstawie badania Instytutu Spraw Publicznych Mirosław Bieniecki i Mikołaj Pawlak (2010). Autorzy, odwołując się do perspektywy nowego instytucjonalizmu, wyróżnili szereg strategii przetrwania imigrantów ukraińskich w rzeczywistości społecznej kraju przyjmującego, uwarunkowanych ograniczeniami instytucjonalnymi kształtującymi strukturę interakcji. Były to: strategia zatrudnienia na podstawie zezwolenia (przy czym było ono traktowane jako droga legalizacji, a niekoniecznie zdobycia dochodu – badacze przytaczali przykład imigrantki utrzymującej się z handlu na bazarze, ale formalnie zatrudnionej też na część etatu, co pozwalało na legalny pobyt); strategia zatrudnienia krótkoterminowego; strategia studencka; strategia małżeńska (zarówno małżeństwa rzeczywistego, jak i „papierowego”); pobyt dzięki Karcie Polaka oraz pobyt nielegalny. Badani imigranci przechodzili też płynnie z jednej strategii w inną, nie były one trwałe (Bieniecki, Pawlak 2010).

Jednym z sektorów, do których szczególnie często trafiają imigranci z Ukrainy w Polsce – zwłaszcza kobiety, jest sektor pracy domowej i opiekuńczej (opieka nad dziećmi i osobami starszymi, sprzątanie). Funkcjonowanie imigrantek z Ukrainy pracujących w tej branży w Polsce opisała Marta Kindler (2011). Badaczka zwraca uwagę, że zjawisko długotrwałego bezrobocia na Ukrainie, będące od lat dziewięćdziesiątych XX w. przejawem kryzysu gospodarczego, dotyka w większym stopniu kobiety niż mężczyzn. Migracje Ukrainek do Polski stanowiły strategię walki z kryzysem gospodarczym w kraju wysyłającym, przy czym inne sposoby radzenia sobie z kryzysem (zwłaszcza drobny handel przygraniczny) również miały związek z mobilnością do Polski.

M. Kindler proponuje typologię, w której wyodrębnia trzy typy charakterystycznych odpowiedzi na ryzyko wśród migrujących Ukrainek. Pierwszy typ to osoby ponoszące ryzyko – kobiety odpowiedzialne za sytuację finansową gospodarstwa domowego w kraju wysyłającym, zazwyczaj bezrobotne na Ukrainie i zagrożone popadnięciem w ubóstwo, które wybierają migrację do Polski jako mo-

bilność o stosunkowo niskich kosztach. Drugi typ to migrantki, które dzielą się ryzykiem – są silnie zorientowane na rodzinę, pozostawioną w kraju pochodzenia; postrzegają migrację nie tylko jako szansę na poprawę finansów, ale również jako zagrożenie dla ich własnego życia rodzinnego i integralności rodziny. Dzięki migracji do Polski są w stanie podtrzymywać częste kontakty z pozostawioną na Ukrainie rodziną, odwiedzać ją kilkakrotnie w ciągu roku, co byłoby niemożliwe w przypadku migracji zarobkowej do kraju atrakcyjniejszego ekonomicznie, ale bardziej odległego (rozważaną alternatywą są zwłaszcza Włochy). Celem migrantek reprezentujących ten typ jest często uchronienie dzieci pozostających na Ukrainie przed obniżeniem ich statusu społecznego, a pieniądze tak zarobione są przeznaczane na edukację uniwersytecką synów i córek. Trzeci typ to migrantki poszukujące szans na polskim rynku pracy; traktują prace nieformalne w sektorze opieki domowej jako stan przejściowy, dążą do uzyskania stabilnego statusu pobytowego w Polsce oraz zmiany branży na bardziej perspektywiczną: uczestniczą w szkoleniach kosmetycznych, udzielają lekcji języka rosyjskiego. Migrację traktują jako szansę na niezależność, do mobilności motywuje ich często (oprócz czynnika ekonomicznego) ciekawość świata, doceniają życie w dużym mieście jako dające swobodę i anonimowość (Kindler 2011: 182–184).

Ze względu na powszechność zjawiska migracji nierejestrowanej oraz cyrkulacyjnej, przedmiotem badań stał się również nieformalny rynek pracy dla Ukraińców w Polsce. Nieoficjalne giełdy pracy funkcjonują w miejscowościach, gdzie rezydują duże społeczności imigranckie (Antoniewski 1997; Adamiec 2008). Jak zauważają Ruslan Antoniewski i Weronika Adamiec, Ukraińcy poszukujący pracy na giełdzie zazwyczaj są imigrantami nierejestrowanymi lub nie mają uprawnień do podejmowania pracy w Polsce; takie osoby mają niski kapitał społeczny w kraju przyjmującym i w związku z tym bardziej ograniczony dostęp do informacji o potencjalnych ofertach pracy. Pracodawcy poszukujący pracowników otrzymują jednak możliwość błyskawicznego znalezienia chętnych do doraźnych prac, co ma znaczenie zwłaszcza w branżach takich, jak budowlana, gdzie zapotrzebowanie na pracowników jest bardzo zmienne. Giełda pracy pozwala Ukraińcom na swoistą imitację stałego zatrudnienia przez regularne i nieprzerwane dostarczanie ofert dorywczych; jest to substytut etatu atrakcyjny dla wielu imigrantów, ponieważ daje dużą swobodę i możliwość częstych powrotów na Ukrainę bez konieczności uzyskiwania urlopu (Adamiec 2008: 155, 163). Zauważa się podział giełdy pracy na część męską i kobiecą, co wiąże się ze zróżnicowaniem prac oferowanych kobietom i mężczyznom. Tylko ci ostatni otrzymują oferty z najatrakcyjniejszej pod względem wynagrodzeń branży budowlanej; w efekcie wiele ofert prac sezonowych, przy zbiorach, zostało przekształconych w oferty „kobiece” (Adamiec 2008: 157–159; 163).

W badaniach zauważa się, że imigranci ukraińscy mają mniejszą skłonność do tworzenia skupisk etnicznych i życia w zamkniętych enklawach niż inne społeczności napływowe w Polsce, zwłaszcza Wietnamczycy. Tłumaczy się to niewielkim dystansem kulturowym Ukraińców do społeczeństwa przyjmującego, podobieństwem języków umożliwiającym szybką naukę polskiego, adaptację oraz dostęp do zasobów miejskich. W rezultacie mamy do czynienia większym rozproszeniem branżowym, związanym z szerszymi możliwościami podejmowania prac w bardzo zróżnicowanych branżach (Grzymała-Kazłowska, Piekut 2007: 52). Badania prowadzone w Warszawie pokazują też, że imigranci cyrkulacyjni podtrzymują i rozwijają sieci społeczne oparte na statusie imigranckim i pokrewieństwie, które są wykorzystywane przy szukaniu pracy – natomiast nie budują kapitału społecznego w sąsiedztwie miejsca zamieszkania na emigracji; inaczej jest w przypadku imigrantów długoterminowych, którzy są bardziej zorientowani na kontakty ze społeczeństwem przyjmującym i podtrzymują sieci znajomości oparte na sąsiedztwie (Toruńczyk-Ruiz 2014).

Z kolei Ewa Kępińska wskazuje, przywołując prace Massey (1987) i Hondagneu-Sotelo (1994) że definicja migracji osiedleńczej jest nieostra, a nawet stabilny długotrwały pobyt może zakończyć się powrotem lub dalszą mobilnością międzynarodową (Kępińska 2007: 68). Jednocześnie autorka ta, badając rolę małżeństw mieszanych polsko-ukraińskich w społeczności imigranckiej zwraca uwagę, że migracja i zamieszkanie w Polsce są dla wielu Ukraińców rezultatem formowania tu rodziny, a w takich przypadkach migranci skłaniają się do wieloletniego pobytu w kraju przyjmującym, gdzie mają ustabilizowaną sytuację życiową. W latach 1999–2004 Ukraińcy byli pierwszą, a w latach 1996–1998 drugą, po Niemcach, najczęstszą grupą cudzoziemców, którzy zawierali w Polsce małżeństwa z obywatelami Polski. W latach 1999–2004 Ukraina znalazła się na pierwszym miejscu, wyprzedzając Niemcy. Przeważającą większość (ponad 3/4 stanowią związki pomiędzy mężczyznami z Polski i kobietami z Ukrainy (Kępińska 2007: 58 i cytowana tam Kępińska 2005).

3. Przemiany wzorów migracji i aktywności ekonomicznej Ukraińców w Polsce: rola uproszczonego systemu zatrudniania oraz konfliktu rosyjsko-ukraińskiego

Ważnym momentem kształtującym wzory migracji z Ukrainy było stworzenie skróconej procedury zezwalającej cudzoziemcom na pracę w Polsce (na podstawie oświadczeń). Jak podkreślają Agata Górny, Paweł Kaczmarczyk i współautorzy (2016), miało to zredukować skalę nielegalnej aktywności zarob-

kowej imigrantów oraz uprościć żmudne procedury w przypadku zatrudniania na krótki czas. W efekcie jednak pojawiły się podmioty czerpiące bezprawnie korzyści finansowe z wystawiania oświadczeń, czyli osoby oferujące rejestrację oświadczenia za opłatą, ale niemające zamiaru ani możliwości zatrudnienia. Niektórzy Ukraińcy nie mają nawet świadomości, że otrzymanie takiego oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy w Polsce jest bezpłatne. Opisane praktyki związane z obchodzeniem prawa stały się impulsem do wprowadzenia zmian w zakresie przyjmowania oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy⁵. Od 2015 r. powiatowe urzędy pracy mają możliwość odmówienia rejestracji oświadczenia, jeśli zachodzi uzasadnione podejrzenie, że zostało one wystawione dla pozorów (tamże, s. 17–18, 83–84). Mimo ograniczeń oświadczenia są bardziej popularne niż zezwolenia na pracę, a czasem uzyskanie przez imigranta zezwolenia na pracę jest poprzedzone zatrudnieniem na podstawie oświadczenia o powierzeniu pracy (tamże, s. 62).

Jak podaje Zuzanna Brunarska, popularność pracy na podstawie procedury oświadczeń jest jedną z przyczyn, dla których trudno określić rzeczywistą liczebność społeczności ukraińskiej w Polsce. Czynnikiem przyczyniającym się do tego jest cyrkulacyjny charakter migracji oraz fakt, że kilka oświadczeń może dotyczyć jednej osoby. W ten sposób ten imigrant może decydować się na kilka krótkoterminowych pobytów w Polsce w krótkich odstępach czasu, przy czym za każdym razem wystawiane jest odrębne oświadczenie o powierzeniu pracy. Niewykluczone też, że niektóre rejestrowane w urzędach pracy oświadczenia nie są w ogóle wykorzystywane; tym bardziej więc nie odzwierciedlają faktycznej liczby imigrantów. Ocenia się też, że liczna grupa Ukraińców przebywa w Polsce bez odpowiedniego udokumentowania pobytu lub pracy, przy czym najczęściej przekraczają granicę legalnie, ale podejmują nierejestrowane aktywności zarobkowe w szarej strefie. W dodatku praca na podstawie oświadczeń cechuje się znaczną sezonowością: najwięcej oświadczeń jest rejestrowanych w powiatowych urzędach pracy od lutego do maja (dwa razy więcej niż od września od grudnia), prace podejmowane są najczęściej w sadownictwie i ogrodnictwie (Brunarska 2014).

Strategie cyrkulacji Ukraińców i sposób życia takich migrantów może być zróżnicowany. Agata Górny analizując społeczność Ukraińców przyjeżdżających do Polski wyodrębniła cztery różne typy cykulantów, w zależności od m.in. długości każdorazowego pobytu, całkowitego czasu spędzonego na emigracji oraz całkowitego czasu trwania cyrkulacji („projektu migracyjnego”).

⁵ Państwowa Inspekcja Pracy postuluje nawet w swoich raportach, aby przepisom o oświadczeniach nadać rangę ustawową w celu usprawnienia walki z nadużyciami (PIP 2017: 99).

Wyróżnione kategorie pokazały ogromną różnorodność praktyk migracyjnych: są osoby od lat spędzające w Polsce kilka miesięcy rocznie (długoterminowi cyrkulanci), jednostki migrujące od niedawna, ale decydujące się na dość długie pobyty (powyżej pół roku „cyrkularni transmigranci”) lub nowi migranci spędzający w kraju przyjmującym 2–3 miesiące średnio dwa razy w roku („regularni cyrkulanci”) (Górny 2017). Często powtarzające się pobyty w państwie przyjmującym, mimo przejściowego charakteru, stają się stałym elementem życia imigranta. Badacze (analizując to zjawisko zresztą właśnie w odniesieniu do Ukraińców w Polsce) zwracają uwagę na rozciągnięcie w czasie cyrkulacji między dwoma państwami i określają to jako trwałą tymczasowość (Stola 1997; Górny 2016).

Według badania Fundacji Ośrodka Badań nad Migracjami, przeprowadzonego wśród Ukraińców w województwie mazowieckim, ponad 10% respondentów pracowało częściowo w branżach innych niż zadeklarowane w oświadczeniu, a niemal 15% w ogóle nie podjęło pracy w sektorze, którego dotyczyło oświadczenie. Podejmowanie pracy zgodnie z oświadczeniem deklarowali najczęściej migranci doświadczeni oraz pracownicy rolnictwa, natomiast wśród migrantów niedoświadczonych bardziej powszechne było podejmowanie pracy w branżach odmiennych niż wskazane w oświadczeniu. W badaniu tym zidentyfikowano również praktykę „pożyczania” imigrantów zatrudnionych na podstawie oświadczeń, którzy często wykonywali doraźne prace na rzecz sąsiadów oficjalnego pracodawcy, nie rejestrując przy tym nigdzie swojej dodatkowej aktywności zarobkowej (Górny, Kaczmarczyk et al. 2016: 57–58, 98). Dość znaczny odsetek pracodawców z sektora rolnego uskarża się na dużą rotację pracowników. Około 60% respondentów będących pracodawcami stwierdziło, że może liczyć na stałą grupę zatrudnianych co roku pracowników cudzoziemskich. Innym rezultatem badania było odkrycie sezonowości we wzorach przewagi kobiet lub mężczyzn pracujących w danym sektorze: podczas gdy do prac specyficznych dla wczesnego lata chętnie zatrudniane są kobiety, w miesiącach jesiennych pracuje więcej mężczyzn (tamże, s. 94–95).

W literaturze przedmiotu zauważa się, że migrację do Polski wybierają głównie mieszkańcy zachodniej części Ukrainy, na co wskazuje np. bardzo wysoka liczba wniosków wizowych i wiz wydawanych przez tamtejsze konsulaty, we Lwowie – w 2013 r. przypadało na niego ponad 44% wiz (Brunarska 2014: 158, poza tym również Dąbrowski 2014). Zmieniło się to jednak częściowo wskutek konfliktu ukraińsko-rosyjskiego o Krym i prowadzonych we wschodniej części Ukrainy działań wojennych. Kryzysowa sytuacja przyczyniła się do zwiększenia liczby migrantów wywodzących się z tamtych regionów. Ponadto, jak zwraca uwagę Marta Jaroszewicz, wskutek konfliktu z Rosją Ukraina doznała głębokie-

go załamania gospodarczego: PKB kraju zmalało o 7% w 2014 r. oraz o kolejne 16% w 2015 r. – w 2014 r. produkt krajowy brutto per capita stanowił jedną trzecią średniego dochodu na osobę w r. 2010 (Jaroszewicz 2016: 31). Dlatego kryzys przejawia się nie tylko dynamicznym wzrostem wniosków o udzielenie statusu uchodźcy, ale również migracją zarobkową, wywodzącą się obecnie zarówno ze wschodniej, jak i zachodniej Ukrainy.

Jak wskazują z kolei badania Instytutu Spraw Publicznych, wydarzenia polityczne na Ukrainie (Euromajdan czyli „rewolucja godności” z 2013 r., a wcześniej „pomarańczowa rewolucja”) przyczyniły się również do dynamicznego wzrostu zaangażowania społecznego Ukraińców w Polsce. Przybiera ono obecnie różne formy. Ma charakter zarówno działalności w organizacjach pozarządowych na rzecz imigrantów lub Ukrainy, jak też poza formalnymi instytucjami pomocowymi (demonstracje i akcje protestacyjne, zbiórki charytatywne na pomoc ofiarom konfliktu zbrojnego na Ukrainie). Obejmuje również aktywność w polskiej prasie, radiu i telewizji i wykorzystywanie mediów społecznościowych w celu akcji obywatelskich. Dużą rolę w zaangażowaniu społecznym odgrywa też cerkiew greckokatolicka (Korniyчук, Wenerski 2016).

Badania migracji ukraińskiej po konflikcie ukraińsko-rosyjskim przynoszą niejednoznaczne rezultaty dotyczące ostatnich przemian wzorów migracji. Badanie Fundacji Ośrodka Badań nad Migracjami UW wykazało, że wśród imigrantów – zarówno tych przybyłych wskutek konfliktu zbrojnego między Ukrainą a Rosją, jak też wcześniejszych fal migracji – dominuje wzór migracji czasowej. Badanie to zostało przeprowadzone od września do listopada 2015 r. w województwie mazowieckim (Górny, Kaczmarczyk et al. 2016: 62). Zrealizowano w sumie 710 wywiadów z imigrantami, przy zastosowaniu metody *respondent-driven sampling*. Badanie potwierdziło podstawową rolę motywacji ekonomicznych i zarobkowych migrantów z Ukrainy: około 60% z nich transferuje zarobione pieniądze do kraju pochodzenia (w przypadku osób z dwuletnim lub dłuższym doświadczeniem migracyjnym oraz w przypadku pracowników sektora rolniczego odsetek ten wyniósł nawet ponad 70%). Transfery pieniężne przeznaczone są na bieżące wydatki, a także na zakupy i remonty mieszkań, wydatki zdrowotne i edukacyjne. Powszechność transferów wskazuje, zdaniem autorów, na czasowy charakter migracji, ponieważ ważnym (finansowym) punktem odniesienia migrantów pozostaje w tym przypadku kraj wysyłający. Wykazano jednocześnie, że zmieniają się cechy demograficzne migrantów: fale migracyjne po 2013 r. w większym stopniu niż wcześniejsze dotyczą osób pochodzących z dużych miast, mających 500 tysięcy i więcej mieszkańców. Ukraińcy najczęściej są zatrudniani w sektorze usług domowych oraz budowlano-remontowym. Ponadto podczas zbierania materiału empiryczne-

go 17% respondentów przyznało, że ich aktywność zarobkowa ma charakter nielegalny, przy czym najczęściej takie stwierdzenia padały w przypadku imigrantów z krótkim stażem (niemal 20%) [Górny, Kaczmarczyk et al. 2016: 49, 62–64, 75–80].

Tematyką przemian migracji po kryzysie na Ukrainie zajmowano się też w badaniu Ośrodka Studiów Wschodnich (2016 r., wywiady z 15 ekspertami i 20 imigrantami w Polsce). Jego autorzy wyróżniają dwie grupy wśród migrantów „pokryzysowych” z Ukrainy. Pierwsza z nich to migranci krótkoterminowi, którzy nie mają planów stałego pozostawania w Polsce (jednak takiej interpretacji intencji migrantów krótkoterminowych przeczą do pewnego stopnia przywołane niżej badania Otto Work Force). Drugą grupą, według badaczy OSW, są osoby o dążeniach osiedleńczych, do których autorzy zaliczają studentów, migrantów wchodzących w związki małżeńskie z Polakami oraz szukających „stałej pracy w Polsce”. Ten ostatni typ mobilności może zyskiwać na znaczeniu w rezultacie konfliktu zbrojnego na Ukrainie (Jaroszewicz, Piechal 2016: 79). Inne badania sugerują nieco odmienną interpretację cyrkulacyjnych praktyk migrantów: pobyt krótkoterminowy nie wyklucza chęci uzyskania stałego pobytu. Badanie ukraińskich pracowników tymczasowych zatrudnianych za pośrednictwem agencji pracy, przeprowadzone na przełomie 2016 i 2017 r., wykazało, że 48% z nich wyraża chęć pozostania w Polsce na stałe (w przeciwieństwie do 10% respondentów badanych w 2015 r.). Takie intencje deklarują zwłaszcza osoby z wyższym wykształceniem (Otto Work Force 2017).

Według badaczy cyrkulacyjny charakter mobilności sprawia, że migranci obejmują posady wymagające niskich kwalifikacji, są zatrudniani głównie przy prostych pracach. W związku z tym, że pobyty są stosunkowo krótkie, to praca musi być znaleziona szybko, wybierane są prace najbardziej dostępne, bez wysokich wymagań wstępnych. Ponieważ Ukraińcy posługują się w tym celu imigranckimi sieciami społecznymi, często pracują w zastępstwie innej osoby i w ten sposób skłonność do podejmowania prostych prac w kraju przyjmującym jest reprodukowana w badanej społeczności (Brunarska 2014). Jak podaje P. Kaczmarczyk (2015), fiskalny bilans imigracji Ukraińców do Polski jest jednoznacznie dodatni; odsetek imigrantów pobierających świadczenia z systemu zabezpieczeń społecznych stanowi margines. Wynika to zarówno ze struktury demograficznej społeczności imigranckiej (ludzie w wieku roboczym, wykształceni), jak też ze specyfiki strumieni migracyjnych (przede wszystkim migracja zarobkowa) [Kaczmarczyk 2015].

4. Państwo i społeczeństwo wysyłające wobec emigracji Ukraińców

Mimo masowego charakteru migracji z Ukrainy oraz znaczenia środków finansowych przesyłanych do kraju przez migrantów, w ukraińskim dyskursie publicznym wizerunek emigranta nie jest pozytywny. Zjawisko to badała Cinzia Solari, porównując postrzeganie emigrantów do Włoch oraz do USA w ukraińskich narracjach medialnych oraz percepcję zjawiska migracji przez Ukraińców żyjących za granicą. Podczas gdy wątek emigrantów do Stanów Zjednoczonych (długoterminowi, permanentni) jest pomijany w dyskursie publicznym, emigranci wyjeżdżający do Włoch (cyrkulacyjni, tymczasowi) są krytykowani i stygmatyzowani. Badaczka analizuje m.in. wypowiedzi czołowych polityków oraz sponsorowane przez państwo kampanie medialne, budujące wizerunek emigrantów – zwłaszcza kobiet – jako ofiar handlu ludźmi, prostytutek, osób porzucających rodziny i pozostawiających dzieci bez opieki. Zauważa, że piętnowanie aktywności zarobkowej kobiet to przejaw odrzucenia publicznego dyskursu o równości płci, utożsamianego z okresem sowieckim. Z tej perspektywy stygmatyzacja emigrantek stanowi element procesu poradzieckiego tworzenia narodu na Ukrainie. Różnica między postawami wobec emigrantów do USA i Włoch może wynikać ze znaczenia migrantów cyrkulacyjnych i krótkoterminowych dla budowania narodu na Ukrainie; migracja zarobkowa kobiet, którym nie towarzyszą rodziny, stanowi zaprzeczenie nowego postsowieckiego ukraińskiego ideału kobiety-opiekunki domowego ogniska, której symbolem jest bogini Berehynia (Solari 2014: 1818–1832). Te procesy prowadzą to idealizacji modelu tradycyjnej rodziny patriarchalnej, w której mężczyzna zajmuje się działalnością zarobkową, a kobieta opiekuje się domem (Solari 2014: 1824). Model ten, z uwagi na sytuację ekonomiczną Ukrainy i strukturalne uwarunkowania migracji jest jednak nie do utrzymania w rzeczywistości.

Formowanie ukraińskiej polityki emigracyjnej w latach dziewięćdziesiątych XX w. i na początku XXI w. opisują Marta Jaroszewicz i Piotr Kaźmierkiewicz, zwracając przy tym uwagę na niedostatek adekwatnych rozwiązań legislacyjnych oraz instytucjonalnych. W celu koordynowania polityki migracyjnej, w 2009 r. powstał Państwowy Urząd Migracyjny (Państwowa Migracyjna Służba Ukrainy, DMS – Державна міграційна служба України), jednak przez rok istniał jedynie nominalnie, a później jego kompetencje przewidziane prawem zostały okrojone i częściowo przeniesione do ministerstwa polityki społecznej. DMS z ograniczonymi kompetencjami działa od 2011 r. Na Ukrainie istnieje też Rada ds. Migracji Zarobkowych, ale w okresie 2011–2014 zebrała się tylko trzy razy. Z uwagi na konflikty polityczne oraz zły stan finansów państwa nie

udało się również przegłosować w parlamencie projektu Ustawy o Zewnętrznych Migracjach Zarobkowych, która miała zarządzać migracjami poza Ukrainę oraz pomagać osobom powracającym do kraju. Natomiast jako sukces polityki ukraińskiej autorzy wskazują zawarcie szeregu dwustronnych porozumień regulujących sytuację Ukraińców poza granicami kraju, które odnosiły się m.in. do kwestii unikania podwójnego opodatkowania i rozpoznawania kwalifikacji edukacyjno-zawodowych. W latach dziewięćdziesiątych takie bilateralne umowy zawarto z większością państw byłego Związku Radzieckiego, a także z państwami Europy Środkowej: Czechami, Polską, Słowacją, Węgrami, Rumunią. W 1994 r. zawarto również Porozumienie o Partnerstwie i Współpracy między Ukraina a Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi. W 2007 r. Ukraina ratyfikowała też Europejską Konwencję o Statusie Prawnym Migrantów Zarobkowych z 1977 r. Efektywność tych rozwiązań była jednak ograniczana skalą migracji nielegalnych (Jaroszewicz, Kaźmierkiewicz 2014). Pod rządami prorosyjskich władz, takich jak Wiktor Janukowycz, rozwijanie polityki migracyjnej uznawano za ryzykowne i mało opłacalne z uwagi na fakt, że ukraińska diaspora na świecie oraz współcześni migranci zarobkowi w dużej mierze popierają przeciwne siły polityczne (Jaroszewicz, Kaźmierkiewicz 2014 i cytowana tam: Tolstokarova 2012).

Sytuacja imigrantów z Ukrainy i ich strategie migracyjne podlegają nieustannej transformacji, kształtowanej m.in. przez zmieniające się rozwiązania polityczne i prawne. Z punktu widzenia rozwoju działalności gospodarczej i przedsiębiorczości duże znaczenie ma stosowanie od początku 2016 r. umowy o wolnym handlu między Unią Europejską a Ukrainą (DCFTA, Pogłębiona i Całościowa Strefa Wolnego Handlu), która stanowi część umowy stowarzyszeniowej między UE a Ukrainą obowiązującej od listopada 2014 r. W tym samym czasie Rosja wstrzymała realizację własnej umowy z Ukrainą dotyczącej strefy wolnego handlu między krajami. Doprowadziło to do przeniesienia punktu ciężkości międzynarodowych aktywności przedsiębiorców ukraińskich z Rosji na otwierające się rynki UE, w tym Polski. Zwiększenie wolumenu obrotów (efekt kreacji handlu) stanowi spodziewaną konsekwencję ułatwień celnych, takich jak strefy wolnego handlu. W kontekście strategii migracyjnych duże znaczenie może mieć zniesienie wiz Schengen dla Ukraińców przez Unię Europejską, które nastąpiło w pierwszych miesiącach 2017 r. Pozwoliło to imigrantom na większą swobodę w wyborze krótkoterminowego (do trzech miesięcy) miejsca pobytu w państwach członkowskich UE. Otwarte pozostaje pytanie, w jakim stopniu wpłynie to na obecne mechanizmy mobilności. Wcześniejsze zmiany w obszarze kwestii wizowych wpływały, jak pokazują badania, głównie na handel przygraniczny osób cyrkulujących między Polską a Ukrainą. Wydaje

się raczej pewne, że ruch bezwizowy będzie miał znaczenie przede wszystkim dla przebiegu migracji cyrkulacyjnych i tymczasowych, a nie dla trendów w migracjach osiedleńczych.

5. Podsumowanie

Przegląd badań pokazuje, że studia migracyjne koncentrują się na mobilności czasowej i krótkoterminowej z Ukrainy do Polski. Często badana jest mobilność cyrkulacyjna. Większość opracowań poświęcona jest migrantom wykonującym prace nierejestrowane lub dorywcze, ewentualnie posiadającym oświadczenie o zamiarze powierzenia pracy – co również zakłada krótkotrwałość pobytu, ponieważ oświadczenia wydaje się na maksimum 6 miesięcy w ciągu kolejnych 12 miesięcy.

Tematyka migracji osiedleńczej jest w literaturze przedmiotu rzadko poruszana, chyba że w aspekcie związków dwunarodowych. Analizy pokazują, że odsetek małżeństw zawieranych przez Ukraińców z Polakami jest wysoki, co wskazuje na istnienie migracji trwałej, długoterminowej. Ważne wydaje się to, że rezultaty niektórych badań wskazują na potencjał osiedleńczy bądź zamiary związane z legalizacją lub stabilizacją pobytu, które deklarują niektórzy respondenci pracujący w szarej strefie lub drugorzędnym rynku pracy (Kindler 2011). Brak jednak badań pokazujących, jak faktyczne doświadczenia awansu zawodowego, czyli ewolucja sytuacji imigranta na rynku pracy państwa przyjmującego, wpisuje się w zmiany charakteru migracji z krótkoterminowego na długotrwałą. W jakich okolicznościach i na skutek jakich motywacji następuje przejście od prac dorywczych, krótkoterminowych i nierejestrowanych do stabilizacji statusu imigranta na rynku pracy przez założenie własnej firmy? W szczególności istotne wydaje się w tym kontekście zbadanie, jaka jest rola pozycji na rynku pracy (samozatrudnienia, prowadzenia biznesu) w kontekście tymczasowości lub trwałości migracji.

Rozdział IV

Metody badawcze

Publikacja przedstawia samozatrudnienie imigrantów ukraińskich w Polsce z perspektywy koncepcji wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigranckiej. Zwraca uwagę na konieczność badania relacji między społeczeństwem przyjmującym oraz społeczności imigranckiej, ponadto nakłada na te wymiary również kategorie sprawstwa i struktury. Na użyteczność tych ostatnich wskazuje chociażby fakt, że stanowią wyraz istniejących od wieków fundamentalnych pytań w naukach społecznych, dotyczących kwestii relacji między jednostką a systemem społecznym, indywidualną wolnością i społecznym determinizmem. Heterogeniczność wbudowaną w projekt badawczy odzwierciedlają przyjęte w pracy zróżnicowane metody badawcze: badanie procesów mikrospołecznych (dane jakościowe) oraz makrospołecznych (dane ilościowe, dokumenty i akty prawne). Pozwalają one uniknąć zagrożeń, które Margaret Archer (1995) opisała jako konflację odgórną i konflację oddolną. Ograniczenie analizy do danych makrospołecznych stwarzałoby niebezpieczeństwo „konflacji odgórnej”, czyli niezauważania samodzielności jednostkowych bytów i sprowadzania jednostek do przejawów struktury. Z kolei ograniczenie analiz do wymiaru mikrospołecznego redukowałoby właściwości struktury do cech jednostkowych („konflacja oddolna”). Podstawową zasadą gromadzenia danych w badaniu była triangulacja, czyli procedura zwielokrotnienia szeroko rozumianych „narzędzi” (w postaci np. metod badawczych i źródeł danych) zastosowanych do analizy zjawiska przedsiębiorczości imigrantów, w celu uzyskania bardziej wszechstronnego, pełnego obrazu badanego fragmentu rzeczywistości społecznej.

W socjologii podejście to spopularyzował Norman K. Denzin (1970). Za zalety triangulacji uznaje się zwiększenie wiarygodności rezultatów; może ona stać się mechanizmem umożliwiającym weryfikację danych uzyskanych za pośrednictwem poszczególnych metod (gwarantując rygor badawczy), przyczynia

się do uniwersalności i spójności wnioskowania na temat badanego zjawiska (Leech, Onwuegbuzie 2008: 340). Poszerza zasób wiedzy o badanym zjawisku i większa różnorodność zebranego materiału badawczego (Bhattacharya 2008: 254), pozwala zauważyć rozmaite wymiary badanego fenomenu i tym samym przyczynia się do wzbogacenia interpretacji (Rothbauer 2008: 892). Niektórzy badacze, na przykład Krzysztof Konecki, wskazują na triangulację jako jedną z metod „urealniania” badanego świata, metodę racjonalnego i zgodnego z wymogami nauki obiektywizowania rzeczywistości. Triangulacja jako sposób upewniania się co do powszechnie podzielanego charakteru obserwowanych zjawisk jest też naturalnym elementem życia codziennego (Konecki 2000: 95–98).

Denzin wyróżnił cztery podstawowe typy triangulacji: metod badawczych, badaczy, koncepcji teoretycznych i źródeł danych. Triangulacja metod badawczych oznacza zróżnicowanie sposobów prowadzenia badania, zarówno poprzez połączenie różnych metod, na przykład ilościowych i jakościowych, jak też zróżnicowanie strategii stosowania określonej metody (wywiady narracyjne ustrukturyzowane i nieustrukturyzowane). Ogranicza wpływ słabości i wad poszczególnych metod na wynik badania. Triangulacja badaczy oznacza udział w zbieraniu lub analizie danych więcej niż jednego badacza. Triangulacja teoretyczna zakłada wykorzystanie więcej niż jednej koncepcji teoretycznej w procesie analizy danych (w przypadku napięcia pomiędzy poszczególnymi podejściami teoretycznymi traktuje się jako możliwość poszukiwania nowego ujęcia i wyjaśnienia problematycznych kwestii). Uznawana jest też za sposób przeciwdziałania ideologizacji badania. Triangulacja źródeł danych oznacza uzyskiwanie materiału badawczego o różnym pochodzeniu (nawet jeśli są to materiały zebrane według tej samej metody badawczej; Denzin 1970). Triangulacja metod badawczych, źródeł danych, badaczy była podstawowym założeniem na różnych etapach realizacji projektu badawczego, co pokazuje tabela. Natomiast w pracy nie zastosowano triangulacji koncepcji teoretycznych w tradycyjnym rozumieniu. Jednak podstawowe ujęcie teoretyczne użyte w badaniu (koncepcja wielopoziomowych uwarunkowań przedsiębiorczości imigranckiej) uwzględnia różnorodność perspektyw teoretycznych dotyczących imigranckiej przedsiębiorczości (omówionych w rozdziale drugim). To umożliwia pokazanie wielorakości społecznych i kulturowych uwarunkowań zjawiska, wykraczających poza klasyczne ujęcia *homo oeconomicus*. Inspirację teoretyczną stanowiły koncepcje przedsiębiorczości imigranckiej o charakterze interdyscyplinarnym oraz koncepcje z różnych dziedzin: socjologii, ale też zarządzania i antropologii.

Tabela 4. Typy triangulacji zastosowane w badaniu

| Typ triangulacji | Zastosowanie w projekcie badawczym |
|------------------|--|
| Metod badawczych | Metoda jakościowa (wywiady pogłębione z elementami obserwacji etnograficznej), analiza danych urzędowych (oficjalne dane statystyczne instytucji publicznych), analiza dokumentów politycznych i regulacji prawnych |
| Źródeł danych | Różne źródła pochodzenia materiałów zebranych w ramach danej metody badawczej: analizowanych danych urzędowych (MG/MR, MPiPS/ MRPiPS, UDSC, GUS), analizowanych dokumentów politycznych i regulacji prawnych (poziom UE, poziom narodowy). Ponadto jako potencjalne uzupełnienie danych z wywiadów jakościowych traktowano informacje publicznie dostępne w Internecie (np. dane urzędowe o konkretnych przedsiębiorstwach z rejestrów CEIDG i KRS online) |
| Badaczy | Badanie jakościowe – wywiady własne autorki oraz wywiady przeprowadzone przez badaczy ze społeczności ukraińskiej |

Odwołanie do kategorii czynników mikro- oraz makrospołecznych, która jest używana częściej w amerykańskiej socjologii, stanowi inne ujęcie „wielkiego podziału” w naukach społecznych (podczas gdy perspektywa struktury-sprawstwa identyfikowana jest z socjologią europejską). Choć często podkreśla się bliskoznaczność, a nawet tożsamość tych ujęć, odwołanie do koncepcji nauki amerykańskiej pozwala zauważyć dodatkowe wymiary badanego podziału. Podczas gdy struktura i sprawstwo nawiązują głównie do przebiegu pewnego procesu, podział na mikro i makro dąży bardziej do ukazania wielkości jednostek analizy. Socjologia amerykańska zdefiniowała również konkretne kategorie makro i mikro, zakładając że wszystkie aspekty mikrospołeczne i makrospołeczne mają wymiar obiektywny lub subiektywny. Wychodząc z tego założenia, George Ritzer stworzył podział na „współzależne i dialektyczne” czynniki makrospołeczne-obiektywne (biurokracja, technologia, prawo), makrospołeczne-subiektywne (kulturowe normy, wartości), mikrospołeczne-obiektywne (wzory zachowań i interakcji) oraz mikrospołeczne-subiektywne (postawy, jednostkowe procesy psychologiczne i kognitywne), przy czym podziały te stanowią kontinuum, choć mogą być analizowane oddzielnie (Ritzer 1996). Inny amerykański badacz, Stephen Fuchs zwraca uwagę na ciągły, sekwencyjny charakter badanych aspektów, określając poziomy mikro i makro (oraz sprawstwo i strukturę, ponieważ posługuje się oboma podziałami) jako kontinuum: społeczne artefakty mogą zbliżać się do jednego lub drugiego krańca skali, przy czym jest to proces odwracalny. Struktury różnią się podatnością na przekształcenia; niektóre instytucje sprzyjają podmiotowemu sprawstwu, inne umniej-

szają jego wpływ. Znaczenie procesów mikrospołecznych i sprawstwa wzrasta, kiedy badanych podmiotów jest mało, dystans niewielki, badane relacje osobiste, a badacz subiektywnym obserwatorem zjawiska. Znaczenie procesów makrospołecznych i struktury wzrasta, kiedy próba jest liczna, dystans między obserwatorem a badanym podmiotem duży, a badacz posługuje się bardziej deterministycznymi ramami wyjaśniania (Fuchs 2001: 26, 39–40). Podkreślenie ciągłości procesów mikro i makro, a także ich obiektywnych i subiektywnych przejawów pozwala lepiej zrozumieć wyniki poszczególnych analiz.

Badanie procesów makrospołecznych objęło analizę polityki kraju przyjmującego wobec imigrantów z państw trzecich, w szczególności ich obecności na polskim rynku pracy w formie samozatrudnienia. Uwzględnienia wymagają różne poziomy polityki wobec imigrantów: Unii Europejskiej oraz państwowej. Ustalane ogólnie systemy normatywne dotyczące przyjmowania imigrantów, ich możliwości podejmowania pracy zależnej oraz działalności gospodarczej kształtują wzory migracji krótko- i długoterminowych, rzutują też na podejmowanie przez cudzoziemców aktywności zarobkowych legalnie (co wpływa na stabilność pracy) lub w szarej strefie i dorywczo.

Drugim wymiarem opisu procesów makrospołecznych była analiza urzędowych danych statystycznych na temat imigrantów ukraińskich w Polsce. Z punktu widzenia niniejszego badania interesujące były w szczególności trzy obszary tematyczne. Pierwszy dotyczył tendencji osiedleńczych w społeczności ukraińskiej, zoperacjonalizowanych jako liczba imigrantów starających się o stałe statusy pobytowe (zezwolenie na stały pobyt, zezwolenie na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej, naturalizację). Dane takie zbiera Urząd ds. Cudzoziemców i są one dostępne publicznie. Druga sfera dotyczyła imigrantów prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, czyli danych rejestrowanych w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Prowadzi ją Ministerstwo Rozwoju (do grudnia 2015 r. prowadziło ją Ministerstwo Gospodarki). Dane zostały udostępnione na potrzeby badania. Trzeci obszar tematyczny dotyczył biznesów rejestrowanych w formie spółek. Były one dostępne jedynie w postaci informacji o zezwoleniu na pracę typu B dla cudzoziemca, zatem nie obejmowały wszystkich spółek rejestrowanych przez cudzoziemców; niektórzy z nich nie potrzebują bowiem zezwolenia, aby pracować w Polsce. Dane na temat spółek są zbierane przez Ministerstwo Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (do grudnia 2015 r. Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej), i są publicznie dostępne. Zakres czasowy dostępnych danych jest różny: dążono do tego, aby przedstawić najświeższe dostępne dane, które różniły się w zależności od instytucji udostępniającej statystyki. Założeniem było również, aby przedstawić dane przynajmniej od r. 2004 (akces Polski do UE; rok

2004 był też rokiem wejścia w życie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej oraz pierwszym rokiem pełnego obowiązywania ustawy o cudzoziemcach z 2003 r., która weszła w życie we wrześniu 2003). W przypadku niedostępności tych danych analizą był objęty krótszy okres. Ponadto, w przypadkach gdy dane sprzed 2004 r. były dostępne oraz ukazywały znaczącą zmienność i ważne trendy w wymiarze makrospołecznym, przytaczano i analizowano również te wcześniejsze dane.

Zaletą analizowanych danych urzędowych jest fakt, że obejmują całą populację. Podawanie określonych danych przy rejestracji działalności gospodarczej oraz starania o zezwolenie na pracę w zarządzie spółki jest obowiązkowe, zatem przedstawione statystyki są wyczerpującym źródłem informacji o skali badanych zjawisk. Statystyki urzędowe mają też charakter danych zastanych w tym sensie, że nie są danymi wywołanymi przez badacza. Nie powstają też oczywiście z inicjatywy samych badanych, lecz są gromadzone („wywoływane”) przez zainteresowany nimi urząd państwowy. Ogranicza to zakres informacji do tych, które są postrzegane jako przydatne z perspektywy gromadzącego je podmiotu, a nie z perspektywy badacza. Dane w postaci dokumentów politycznych i aktów prawnych są z kolei danymi powstającymi bez ingerencji osób trzecich, z inicjatywy aktorów procesu politycznego (organy ustawodawcze i wykonawcze i zasiadające tam osoby).

Głównym wymiarem analizy jest badanie jakościowe oraz tok procesów mikrospołecznych, pokazujących, jak prowadzenie działalności gospodarczej wpływa na stabilizację pobytu imigranta w Polsce. Badanie jakościowe dąży do uchwycenia jednostkowych praktyk i ich instytucjonalizacji w nowej dla nich rzeczywistości społeczno-kulturowej. Poziom mikrospołeczny badanego zjawiska nie ogranicza się do badania sprawstwa jako takiego; dotyczy również zależności między strukturą a sprawstwem (Jak jednostki radzą sobie z uwarunkowaniami strukturalnymi? Jak swoim działaniem przekształcają lub tworzą struktury?). Ponadto w jednostkowych poglądach i działaniach manifestuje się to, co Ritzer określił jako wymiar „makrospołeczny-subiektywny”: kulturowe normy i podzielane wartości. Wymiar mikro obejmuje nie tylko relacje społeczne w wymiarze między jednostkami, ale również postawy i indywidualne narracje o wydarzeniach, będące przejawem kultury danej społeczności. Takie postawy i działania są zapośredniczone przez zinternalizowane, determinowane społecznie wartości i normy. Poziom ten zakłada analizę jednostkowego doświadczenia samozatrudnienia i prowadzenia własnego biznesu, subiektywnego postrzegania własnej kariery zawodowej, znaczeń nadawanych przez badanych wydarzeniom życiowym, takim jak migracja i rozwijanie własnej firmy. Wywiady pogłębione umożliwiają umiejscowienie doświadczenia przedsię-

biorczości na imigracji w perspektywie autobiografii rozmówców. Odsłaniają indywidualne strategie wykorzystania zasobów w postaci kapitału społecznego i kulturowego grup etnicznych w działalności gospodarczej.

Od stycznia 2014 do stycznia 2017 r. przeprowadzono wywiady z 51 respondentami, 20 kobiet oraz 31 mężczyzn. Dwukrotnie przeprowadzono wywiady podwójne (z dwojgiem rozmówców – przedsiębiorców, w obu przypadkach wiązało się to ze wspólnym prowadzeniem firmy), a z jednym rozmówcą przeprowadzono dwa wywiady. Spis rozmówców z podstawowymi informacjami o charakterze metryczkowym zamieszczony jest na końcu pracy. Poszukiwane były – w obrębie badanej zbiorowości przedsiębiorców imigranckich – osoby o zróżnicowanych trajektoriach zawodowych, motywacjach samozatrudnienia i sposobach wykorzystywania własnego imigranckiego pochodzenia w działalności biznesowej. Budowanie próby polegało nie tyle na odnajdywaniu kolejnych respondentów, ile na gromadzeniu różnorodności doświadczeń rozmówców: wydarzeń, działań, przypadków, typów procedowania imigrantów (por. Corbin, Strauss 1990¹). Gromadzenie materiału empirycznego w badaniu jakościowym trwało do momentu, kiedy osiągnął on nasycenie, tzn. kolejne zbierane narracje powtarzały wątki i motywy, które już wcześniej pojawiały się w innych wywiadach.

Kontakt z respondentami był nawiązywany internetowo (e-mail oraz Facebook). Najczęstszą metodą nawiązania kontaktu było wysłanie e-maila do osób, które podały swój adres elektroniczny w Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej. Baza ta zawiera pełne dane na temat przedsiębiorców prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, ale nie wszystkie osoby w bazie udostępniają również adres elektroniczny. E-mail zawierał informacje o badaniu oraz zaproszenie na wywiad. W niektórych wypadkach informacje o potencjalnych respondentach były wyszukiwane za pomocą Krajowego Rejestru Sądowego (rejestr spółek). Wymagało to jednak oddzielnego wyszukania adresu mailowego respondenta. W pojedynczych przypadkach użyte były również sieci społeczne i efekt „kuli śniegowej”, respondenci byli polecani przez wspólnych znajomych lub rozmówcy udostępniali kontakt do kolejnych potencjalnych respondentów (kontaktowano się z maksimum dwiema osobami z tego samego kręgu towarzyskiego, aby uniknąć nadmiernej koncentracji na jednej branży).

Wywiady obejmowały kilka głównych obszarów tematycznych. Pierwszy dotyczył doświadczeń edukacyjnych i zawodowych rozmówcy sprzed założe-

¹ Należy podkreślić, że stosowanie „próby różnorodności” (*heterogeneity sampling*) ma szerokie zastosowanie w badaniach jakościowych i nie ogranicza się do metodologii teorii ugruntowanej rozwijanej przez Corbin i Straussa.

nia działalności gospodarczej, prac podejmowanych na Ukrainie oraz po przyjeździe do Polski, ewentualnych epizodów migracji zarobkowych w innych krajach. Podstawowe znaczenie miał blok tematyczny dotyczący działalności gospodarczej: przyczyny założenia własnego biznesu, największych zalet prowadzonej działalności gospodarczej, napotykaných barier i trudności. Interesowały mnie także branże, w których działa firma, procesy zatrudniania pracowników oraz pozyskiwania klientów, a także plany na przyszłość. Trzeci obszar tematyczny dotyczył kwestii adaptacyjnych poza sferą zawodową: statusu pobytowego imigranta (w tym przyczyny decyzji o naturalizacji lub braku naturalizacji, ewentualnego zainteresowania obywatelstwem polskim w przyszłości), sytuacji rodzinnej, opinii o otwartości lub braku otwartości społeczeństwa przyjmującego. Pytano również o postrzeganie różnic kulturowych między Ukrainą a Polską, w szczególności w obszarze biznesu i organizacji pracy. Sposób formułowania pytań i ich kolejność był dostosowywany do toku rozmowy, podczas wywiadów pojawiały się dodatkowe pytania związane z pojawiającymi się aktualnymi zagadnieniami i specyfiką danego rozmówcy (na przykład kwestia firm rodzinnych, doświadczenie polskiego pochodzenia i jego wpływ na migrację). Wywiady zlecone innym badaczom przez autorkę badania miały natomiast bardziej sztywną strukturę, wynikającą z konkretnego scenariusza rozmowy. Scenariusz taki spełnia swoją rolę zwłaszcza w sytuacjach, gdy nagrywanie wywiadu oraz zaprojektowanie badania/analiza zebranego materiału są przeprowadzane przez różne osoby; ma na celu zapewnienie spójności badania.

W wywiadach narracyjnych, gdzie celem jest pogłębiona narracja na temat badanych zagadnień, istotny aspektem jest jakość kontaktu między rozmówcą a badaczem, poziom zaufania i chęć otwarcia się uczestnika badania. W pewnym sensie utrudnia to oficjalność sytuacji: respondent i badacz nie znają się, a sytuacja wywiadu jest zazwyczaj ich pierwszym spotkaniem. Sposób prowadzenia badania może jednak redukować ryzyko niechęci do udzielania informacji przez respondentów. Służyło temu zróżnicowanie wywiadów w zakresie języka rozmowy oraz osoby badacza przeprowadzającego rozmowę.

Wywiady były przeprowadzone w trzech językach: polskim, ukraińskim oraz rosyjskim. Większość respondentów bardzo dobrze mówiła po polsku. Wynika to z podobieństwa języków, jak również z faktu, że badane osoby często miały już stabilną sytuację w Polsce, były migrantami długoterminowymi, a znajomość języka była przejawem ich ogólnie wysokiego stopnia integracji. Niektórzy rozmówcy mieli polskie pochodzenie, uczęszczali do szkół polonijnych na Ukrainie. Decyzja o przeprowadzeniu części wywiadów w językach rodzimych imigrantów była podyktowana dążeniem do uzyskania jak najpełniejszych narracji i dotarcia do osób, które nie zgodziłyby się na wywiad po polsku. Chodzi

niekoniecznie o imigrantów nieznających języka polskiego, lecz o takich, dla których decyzja o uczestnictwie w badaniu wynikała z możliwości porozmawiania w języku rodzimym. Wybór między ukraińskim a rosyjskim był zależny od respondenta. Dla części Ukraińców to rosyjski, a nie język ukraiński jest pierwszym językiem.

Oba podejścia: użycie polskiego oraz ukraińskiego/ rosyjskiego podczas wywiadów miały swoje ograniczenia. W przypadku wywiadów w języku polskim narracje były prowadzone w języku niebędącym dla rozmówcy językiem rodzimym (nawet jeśli posługiwali się nim biegle), co mogło wpływać na konstruowanie wypowiedzi. Z drugiej strony, cytaty z wywiadów odbywających się w językach ukraińskim i rosyjskim są przedstawiane w wersji tłumaczonej, co również stanowi formę zapośredniczenia przekazu.

Wywiady były prowadzone przez autorkę książki² oraz przez doktorantów IFiS PAN pochodzących z Ukrainy i znających rosyjski oraz ukraiński. Takie zróżnicowanie wynika z przekonania, że osoba badacza nie jest „przezroczystym” wymiarem przeprowadzonego wywiadu. Badacz kształtuje narracje respondenta nie tylko swoimi pytaniami, ale również swoim wizerunkiem w oczach respondenta, tym jak jest postrzegany i co – zdaniem rozmówcy – chce usłyszeć. Obecność badacza reprezentującego społeczeństwo przyjmujące może prowadzić do przyjmowania przez respondentów strategii „wyjaśniania”: wydarzenia bardziej szczegółowo, oczekuje się, że osoba spoza danej grupy imigranckiej nie ma wystarczającej wiedzy o niektórych kwestiach. Z kolei obecność badacza wywodzącego się ze społeczności imigranckiej może wpływać korzystnie na poczucie zaufania i swobodę komunikacyjną, na sposób poruszania kwestii trudnych czy kontrowersyjnych. Jednak z drugiej strony, poczucie respondenta, że prowadzi rozmowę z osobą o podobnych doświadczeniach i wiedzy, może sprawiać, że omija kwestie uznane za oczywiste, powszechnie wiadome lub niewymagające dodatkowych wyjaśnień.

Wszyscy respondenci wyrazili zgodę na rejestrowanie wywiadów na dyktafonie. Spotkanie obejmowało jednak nie tylko nagrywanie rozmowy, ale wymianę uwag i dodatkowe komentarze poza nagraniem. Po wyłączeniu dyktafonu zadawano pytanie o dochody z działalności gospodarczej, ponadto w niektórych przypadkach respondenci zdecydowali się wówczas na udzielenie dodatkowych informacji na temat nieformalnej działalności prowadzonych

² Czasem respondenci chcieli również dowiedzieć się więcej o mnie, zaciekawienie budziło zwłaszcza moje nazwisko i to, czy jestem imigrantką. Wyjaśniałam wówczas, że pochodzę z Białegostoku, gdzie wielu mieszkańców ma „wschodnio” brzmiące nazwiska. Wszystkie wywiady, które przeprowadziłam, odbyły się w języku polskim.

firm, ich aktywności w szarej strefie. Wyjaśnienia te były uwzględniane w późniejszej analizie. Dodatkowo, jako uzupełnienie wywiadów, traktowane były informacje publicznie dostępne w Internecie: obejmowały one przede wszystkim dane umieszczane o firmach w systemie CEIDG i KRS online, profile respondentów w portalach społecznościowych, najczęściej o charakterze zawodowym (linkedin, goldenline), a niekiedy – udzielane przez nich wywiady lub krótkie wypowiedzi do mediów. Były one materiałem o wyłącznie akcesoryjnym, nie zaś pierwszoplanowym charakterze. Mimo że perspektywa respondentów, ich postawy i stosunek wobec własnych doświadczeń najpełniej badane są przez wywiady narracyjne, to nie można całkowicie zignorować obecności innych źródeł danych na temat rozmówców. W celu zachowania zasad etyki badawczej nie analizowano danych ukrytych czy „półjawnych” (np. umieszczanych na portalach społecznościowych, ale widocznych tylko dla osób zaakceptowanych jako znajomi). Uwzględniono natomiast dane powszechnie dostępne. Pozwoliły na lepszą i pełniejszą interpretację narracji, a także ewaluację wiarygodności informacji. Zwłaszcza w przypadku danych o charakterze urzędowym pozwalało to np. na precyzyjne (co do miesiąca i dnia) ustalenie dat otwarcia lub zawieszenia działalności gospodarczej, jeśli respondenci podawali informacje nieprecyzyjne, usprawiedliwiając się niepamięcią. Czasem rozmówcy, podając przybliżoną odpowiedź, odsyłali badacza do takich źródeł, mając świadomość umieszczanych tam danych, a jednocześnie zawodności własnej pamięci.

Część rozmów przeprowadzono przez Skype. Pozwoliło to na uwzględnienie respondentów, którzy mieszkali w odległych miejscowościach lub nie mieli czasu na spotkanie. W literaturze na temat użycia komunikacji elektronicznej do wywiadów pogłębionych zwraca się uwagę, że tego typu narzędzia prowadzą do demokratyzacji badań, uwzględniania respondentów, do których trudniej dotrzeć, potencjalnie marginalizowanych w przypadku badań bezpośrednich (Lo Iacono, Symonds, Brown 2016). Imigranci to grupa, która często używa tej technologii i Internetu do komunikacji z bliskimi w kraju pochodzenia; byli z reguły bardzo pozytywnie nastawieni do takiej formy interakcji. Doświadczenia wywiadów przez Skype (z użyciem obrazu i dźwięku) pozwoliły na uzyskanie cennego materiału empirycznego, przede wszystkim dlatego, że rozmówcy wybierali najbardziej odpowiednią dla siebie porę dnia, byli skupieni na udziale w badaniu, nie spieszyli się ani nie rozpraszała ich obecność osób trzecich. W porównaniu z rozmowami, które toczyły się w miejscu pracy respondenta lub w miejscu publicznym (kawiarnia, park), pozwalało to na bardziej swobodną komunikację i poruszanie tematów trudnych, wymagających zastanowienia.

Należy podkreślić, że w przypadku spotkań z mieszkańcami Warszawy, zawsze zapraszałam potencjalnych rozmówców do swojego miejsca pracy

(IFiS PAN), co służyło również podkreśleniu naukowego charakteru badania i jego afiliacji z konkretną instytucją naukową. Respondenci mogli oczywiście zdecydować o wyborze innego miejsca rozmowy. W przypadku wywiadów odbywających się w ich biurze, były one czasem ucinane z usprawiedliwieniem, że rozmówca musi wrócić do obowiązków. Z drugiej strony, zaletą takich wywiadów była możliwość poznania otoczenia pracy respondentów, czyli codziennych warunków funkcjonowania ich firmy. Były to różne lokalizacje: od firm prowadzonych w mieszkaniu respondenta (często w takich przypadkach praca była prowadzona poza domem, np. w siedzibie rzeczywistego pracodawcy, a mieszkanie służyło jedynie oficjalnej rejestracji firmy), przez wynajętą przestrzeń w biurach, siedzibie zleceniodawcy lub quasi-pracodawcy, po własną nieruchomość służącą wyłącznie celom biznesowym (w pojedynczych przypadkach).

Systematyczne podejście do badanego zjawiska z perspektywy jakościowej wymaga zauważenia, że jego konstytutywnym elementem jest również subiektywne doświadczenie migrujących jednostek. Poznanie tego indywidualnego doświadczenia przez badacza jest zapośredniczone przez system znaczeń, w które badacz jest również uwikłany. Podjęte tu środki „obiektywizacji” obserwowanego fenomenu przedsiębiorczości imigranckiej, takie jak użycie danych urzędowych o charakterze ilościowym oraz analiza dokumentów politycznych i prawnych, zaangażowanie badaczy zarówno ze społeczności imigranckiej, jak i spoza społeczności imigranckiej, służą osiągnięciu maksymalnie wszechstronnego obrazu zjawiska, jak najmniej obciążonego nieuniknioną stronniczością badacza. Relację między wszechstronnością a jednostronnością można określić jako swoistą wersję opozycji obiektywizmu i subiektywizmu. Gromadzony w ten sposób materiał empiryczny zakłada wielostronność spojrzenia na badane zjawiska jako przeciwstawienie jednostronności (stronniczości), ale mimo tego dążenia do obiektywizmu nie przekreśla całkowicie cechy subiektywności danych i analiz.

CZĘŚĆ II

**SAMOZATRUDNIENIE A OSIEDLENIE –
PERSPEKTYWA MAKROSPÓŁECZNA**

Rozdział V

Polityczne i prawne uwarunkowania samozatrudnienia Ukraińców w kontekście dostępu migrantów do rynku pracy

Celem tego rozdziału jest określenie ram normatywnych państwa przyjmującego (Polski) w odniesieniu do działalności biznesowej imigrantów, w szczególności pochodzących z Ukrainy. Unormowania te stanowią ważny element polityki migracyjnej Polski w zakresie dostępu migrantów do rynku pracy. Koncentrując się na ustawie o swobodzie działalności gospodarczej oraz ustawie o cudzoziemcach, analizuję możliwości prowadzenia przez imigrantów działalności gospodarczej dwojakiego rodzaju: jako osoby prawne lub jednostki organizacyjne (spółki osobowe lub kapitałowe) oraz jako osoby fizyczne (jednoosobowa działalność gospodarcza). Jak podkreślają interaktywne teorie samozatrudnienia mniejszości etnicznych (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990; Kloosterman, van der Leun, Rath 1999), regulacje prawne państwa przyjmującego w zakresie dostępu imigrantów do rynku pracy oraz różnych aspektów rozwoju ich przedsiębiorstw stanowią jeden z podstawowych czynników kształtujących powstawanie, dynamikę i rozwój przedsiębiorczości imigrantów. Struktura możliwości społeczności imigranckich jest wyznaczana przez liberalny lub restrykcyjny charakter norm dotyczący rejestracji firm etnicznych, ale też zatrudniania w takich firmach czy ograniczeń dotyczących sprzedaży specyficznych usług i towarów etnicznych.

Dostęp migrantów do samozatrudnienia wyznaczany jest nie tylko na poziomie narodowym, ale również polityką Unii Europejskiej. Rozdział przedstawia zatem trzy poziomy analizy. Poziom unijny odnosi się do polityk względem zjawiska przedsiębiorczości oraz polityk wobec imigrantów z państw trzecich, zwłaszcza byłego Związku Radzieckiego. Poziom państwowy (polityk) analizuje przemiany polityki oraz dokumenty strategiczne dotyczące przedsiębiorczości

imigrantów i ogólnie cudzoziemców z Ukrainy jako specyficznej grupy napływowej. Poziom państwowy – regulacji prawnych, uznanych za bezpośrednią manifestację strategii politycznych, opisuje normy w zakresie zakładania i rozwijania przez cudzoziemców spółek oraz indywidualnej działalności gospodarczej. Kwestią o szczególnym znaczeniu jest pytanie, czy regulacje dotyczące prowadzenia działalności gospodarczej przez cudzoziemców preferują imigrantów o stabilnej, trwałej podstawie do pobytu w Polsce, czy też trwałość statusu pobytowego nie gra tu większej roli. Związane jest to z kwestią, czy imigranci permanentni mają takie same czy większe szanse na rozwijanie własnych przedsięwzięć w Polsce niż migranci tymczasowi. W rozdziale porównane zostaną również prawne możliwości cudzoziemców na rynku pracy jako osób zatrudnionych oraz jako osób samozatrudnionych.

1. Polityczne strategie wspierania samozatrudnienia cudzoziemców z państw trzecich z perspektywy Unii Europejskiej

Polityka państwa przyjmującego w zakresie dostępu imigrantów do zatrudnienia oraz samozatrudnienia jest regulowana nie tylko na poziomie narodowym, ale również ponadnarodowym – Unii Europejskiej. Chociaż Ukraina nie jest krajem członkowskim UE, to Unia określa pewne zasady przyjmowania imigrantów z państw trzecich oraz ich preferowane ścieżki zawodowe. To rzutuje również na sytuację ludności napływowej z Ukrainy w poszczególnych państwach członkowskich UE. Poniższe omówienie uwzględnia również sytuację przed wstąpieniem Polski do Unii Europejskiej, co pozwala na ukazanie szerszego kontekstu rozwijania unijnej polityki migracyjnej. Z uwagi na tematykę książki, podrozdział poświęcony jest tym dokumentom, które wprost odwołują się w treści do kwestii przedsiębiorczości imigrantów z państw trzecich.

Jednym z celów stworzenia Wspólnot Europejskich było ułatwienie mobilności i podejmowania pracy obywatelom państw członkowskich w dowolnym innym państwie członkowskim. Tym samym dokonano pewnego podziału na imigrantów uprzywilejowanych (z państw członkowskich) oraz nieuprzywilejowanych (pozostałych). Na początku Wspólnocie nie przyświecały zatem cele włączania do wspólnotowego rynku pracy cudzoziemców z państw trzecich. Podejście Unii Europejskiej (wcześniej Wspólnot Europejskich) do kwestii imigrantów prowadzących działalność gospodarczą wyrażono już w rezolucji Rady UE z 30 listopada 1994 r. dotyczącej ograniczeń w przyjmowaniu obywateli państw trzecich na terytorium państw członkowskich w celu podjęcia

samozatrudniania. Jak zwraca uwagę Izabela Wróbel, co prawda nie miała ona wiążącego charakteru, ale jej zapisy były restrykcyjne i pokazywały rygorystyczne wówczas podejście UE do migracji zarobkowych. Uzupełnieniem tej rezolucji była (także restrykcyjna) rezolucja Rady z dnia 20 czerwca 1994 r. w sprawie ograniczeń w dopuszczaniu obywateli państw trzecich na terytorium państw członkowskich w celu podjęcia zatrudnienia (Wróbel 2007, 2008). W rezolucji na temat imigrantów samozatrudnionych Rada stwierdziła, że zgodę na wjazd powinny mieć osoby, których działalność gospodarcza jest korzystna dla państw przyjmujących pod względem inwestycji, innowacji, transferu technologii i tworzenia nowych miejsc pracy, a także artyści wykonujący pracę w formie wolnego zawodu. Zastrzegła jednak, że cudzoziemcy, którzy są samozatrudnieni, ale szukają pracy zależnej na terenie państw członkowskich, nie powinni być dopuszczani do rynku pracy. Przewidywała również, że odmowę wykonywania aktywności ekonomicznej w państwach członkowskich powinny otrzymywać osoby, których działalność gospodarcza nie przynosi korzyści tym krajom. Ponadto postulowano, aby nie przyjmować osób, które są współwłaścicielami przedsiębiorstw, ale nie mają większości udziałów ani znaczącego udziału w zarządzaniu firmą. Rezolucja przewidywała także, że cudzoziemcy już przebywający w państwach członkowskich jako studenci, pracownicy sezonowi, kontraktowi i inni nie powinni mieć możliwości przedłużania pobytu w celu założenia własnej działalności gospodarczej. Główną zasadą cytowanego aktu prawnego była zatem ochrona rynków pracy państw członkowskich przed napływem cudzoziemców. Podejmowano próby liberalizacji tego stanowiska, ale bezskutecznie: w 2001 r. Komisja przedstawiła projekt dyrektywy na temat warunków przyjmowania i pobytu cudzoziemców z państw trzecich przybywających w celu pracy zarobkowej i pracy na własny rachunek, jednak nie zyskał on akceptacji Rady. Stanowi to ilustrację charakterystycznej dialektyki polityki unijnej w dziedzinie migracji, gdzie Komisja Europejska promuje bardziej liberalne i przyjazne wobec migracji rozwiązania, natomiast instytucja tworzona przez przedstawicieli rządów państw członkowskich (Rada Unii Europejskiej) ma bardziej zachowawcze i restrykcyjne podejście do migracji. To zjawisko opisywano na przykładzie polityki azyłowej Unii (Servent, Trauner 2014), ale wydaje się mieć również znaczenie w dziedzinie polityki wobec imigrantów ekonomicznych z państw trzecich.

W kolejnych latach zauważyć można było bardziej otwarte podejście Unii do migracji zarobkowych. W Zielonej Księdze w sprawie podejścia UE do zarządzania migracją ekonomiczną (styczeń 2005) stwierdzono, że korzystne dla Unii byłoby wspólne ustawodawstwo regulujące dostęp do rynków państw członkowskich cudzoziemców z państw trzecich pragnących pracować na

własny rachunek. Podano też propozycje takich rozwiązań: „obywatel państwa trzeciego mógłby zostać zobowiązany do przedstawienia szczegółowego i możliwego do zrealizowania z finansowego punktu widzenia biznes planu, wykazania własnych środków finansowych oraz udowodnienia korzystnego wpływu swojej działalności na zatrudnienie bądź rozwój gospodarczy danego Państwa Członkowskiego. Można by wprowadzić różne stopnie elastyczności, na przykład umożliwić Państwom Członkowskim wyłączenie lub promowanie określonych sektorów” (Komisja Europejska, Zielona Księga 2005, s. 10). W strategicznym Programie Haskim (2005) dotyczącym unijnej polityki wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości Rada Europejska wezwała Komisję do przedstawienia polityk legalnej migracji zarobkowej z państw trzecich do końca 2005 r. Ostatecznie w grudniu 2005 r. Komisja Europejska przedstawiła Plan Polityki w dziedzinie legalnej migracji, w którym zaproponowała dyrektywę ramową dotyczącą cudzoziemców bez statusu rezydenta długoterminowego UE oraz cztery dyrektywy regulujące migracje zarobkowe. Nie skupiały się one jednak na osobach samozatrudnionych. Dotyczyły imigrantów o wysokich kwalifikacjach, pracowników sezonowych, osób przeniesionych do pracy za granicę w ramach przedsiębiorstwa oraz stażystów pobierających wynagrodzenie.

Dokumenty unijne wskazują również na konieczność wspierania przedsiębiorczości w krajach sąsiadujących z UE. W tym kontekście warto przywołać rozwijane przez UE od 2005 r. Globalne Podejście do Migracji i Mobilności (Global Approach to Migration and Mobility, GAMM), którego zadaniem jest m.in. maksymalne wykorzystanie potencjału rozwojowego migracji, zarówno w krajach wysyłających, jak i przyjmujących. GAMM, zgodnie z założeniami twórców, ma na celu promocję i wspieranie inicjatyw migrantów oraz zachęcać i ułatwiać im: „lepsze wykorzystywanie potencjału ludzkiego i gospodarczego diaspor dla potrzeb rozwoju krajów partnerskich poprzez ukierunkowane inicjatywy w obszarach takich jak ułatwienia w handlu, promowanie inwestycji oraz tworzenie sieci ponadnarodowych” oraz „popierania inicjatyw umożliwiających migrantom i członkom diasporę dostęp do doradztwa w zakresie zarządzania procesami biznesowymi, mikrokredytów oraz pomocy w zakresie otwierania małych i średnich przedsiębiorstw w krajach pochodzenia”¹. W 2009 r. rozpoczęto program Partnerstwo Wschodnie, będący częścią strategii Unii Europejskiej wobec państw na wschodniej granicy UE. Program objął

¹ Komunikat Komisji do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego komitetu ekonomiczno-społecznego oraz Komitetu regionów – Rozwój globalnego podejścia do kwestii migracji zwiększenie koordynacji, spójności i efektu synergii KOM/2008/0611; <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:52008DC0611>.

Ukrainę, a oprócz tego szereg innych krajów byłego ZSRR: Białoruś, Mołdawię, Gruzję, Azerbejdżan, Armenię. Partnerstwo Wschodnie ma wspierać reformy służące modernizacji tych państw, obejmuje również ułatwienia wizowe dla ich obywateli oraz obniżenie opłat wizowych. Jak wskazuje Maciej Duszczyk, uproszczony system zatrudniania cudzoziemców na podstawie oświadczeń pracodawców (omówiony w dalszej części rozdziału), który odgrywa istotną rolę w polskiej polityce migracyjnej i doprowadził do umasowienia mobilności zarobkowej z krajów byłego ZSRR do Polski, także stanowi realizację celów politycznych Partnerstwa Wschodniego i przejaw zaangażowania Polski w ten program (Duszczyk 2014: 47). Również w kolejnym (po programie haskim) wieloletnim planie strategicznym – programie sztokholmskim (2010) – zaznaczono, że współpraca Unii z państwami trzecimi powinna skupiać się na obszarach, w których działalność UE zagwarantuje uzyskanie wartości dodanej; takim celem jest zwalczanie korupcji oraz tworzenie bezpiecznych i trwałych warunków prowadzenia działalności gospodarczej, handlu i inwestycji.

W 2011 r. Komisja Europejska przyjęła Europejski Plan na rzecz Integracji Obywateli Państw Trzecich („European Agenda for the Integration of Third-Country Nationals”). Celem jest praca na rzecz jak najpełniejszego uczestnictwa imigrantów z państw trzecich w życiu kulturowym i ekonomicznym społeczeństw przyjmujących, przy podkreśleniu roli władz regionalnych i samorządowych w satysfakcjonującej integracji. Dokument odwołuje się wprost do kwestii samozatrudnienia cudzoziemców, wskazując że Unia powinna docenić kreatywność i innowacyjny potencjał przedsiębiorców-imigrantów z państw trzecich. Uchwalenie aktu podkreśla znaczenie, jakie instytucje unijne przypisują imigracji spoza UE w budowaniu gospodarki krajów członkowskich. Na tym dokumencie z 2011 r. bazuje też „Action Plan on the integration of third country nationals”, przyjęty przez Komisję Europejską w 2016 r. Deklaruje on, że wspieranie przedsiębiorczości cudzoziemców z państw trzecich, na przykład przez ułatwienie ich dostępu do mikrokredytów, jest ważnym elementem wspierania rozwoju gospodarczego. Również Europejski Plan w zakresie Migracji z 2015 r., przygotowany przez Komisję Europejską, podkreśla znaczenie przyciągania „talentu i przedsiębiorczości” uosabianych przez studentów, naukowców i pracowników (s. 2)².

Na poziomie polityk Unii Europejskiej znaczenie w kontekście działalności gospodarczej imigrantów odgrywa również program Przedsiębiorczość 2020

² Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions – a European Agenda On Migration (2015).

(„Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe”, 2012). Wdrażanie planu ma objąć m.in. zmiany prawa, szkolenia o charakterze stacjonarnym oraz e-learningowym, dotacje unijne, konsultacje społeczne w zakresie regulowania przedsiębiorczości. Dokument określa trzy obszary wymagające natychmiastowych działań politycznych i prawnych: 1) edukację i szkolenia w celu wspierania rozwoju przedsiębiorstw; 2) usuwanie barier administracyjnych i wsparcie przedsiębiorców w każdej fazie istnienia firmy; 3) stworzenie impulsu do rozwoju kultury przedsiębiorczości w Europie oraz wychowanie nowego pokolenia europejskich przedsiębiorców.

Choć celem strategii jest ogólnie rozwój samozatrudnienia w krajach członkowskich, część przyjętych punktów przywołuje bezpośrednio kwestie przedsiębiorczości imigrantów, uznając jej wspieranie za ważny element proprzedsiębiorczej polityki UE. Program zwraca szczególną uwagę na problemy grup słabiej reprezentowanych w działalności przedsiębiorczej, zaliczając do nich kobiety, seniorów, młode pokolenia, imigrantów oraz osoby bezrobotne. Podkreśla się potrzebę podjęcia szczególnych działań dla uaktywnienia tych grup, przy uwzględnieniu ich specyfiki oraz charakterystycznych problemów i potrzeb (punkt 4.2.). W odniesieniu do imigrantów zwraca się też uwagę, że ich firmy generują w Europie mniejszy obrót oraz dochód niż firmy ludności autochtonicznej. Dokument odwołuje się do doświadczeń innych krajów, w szczególności do sukcesu amerykańskiej Doliny Krzemowej gdzie ponad połowa startupów w latach 1995–2005 była rozwijana przez imigrantów. Strategia „Entrepreneurship 2020 Action Plan” zakłada, że Komisja Europejska zaproponuje rozwiązania polityczne i prawne mające na celu przyciągnięcie imigrantów planujących aktywność przedsiębiorczą oraz będzie rozwijać rozwiązania prawne w celu ułatwienia osiedlonym już imigrantom zakładanie i rozwijanie własnej działalności gospodarczej. Ponadto państwa członkowskie zostały zachęczone do usuwania barier prawnych stojących przed imigrantami z państw trzecich i ułatwianie wysoko wykwalifikowanym imigrantom otrzymywania stabilnych statusów pobytowych. Dokument zakłada również rozwijanie dedykowanych centrów informacyjnych w rejonach szczególnie gęsto zamieszkałych przez populację imigranckie (punkt 4.2.3). Rozwiązania instytucjonalne, które okazały się w tym obszarze największym sukcesem w poszczególnych krajach lub regionach UE, mają być adaptowane również w innych państwach członkowskich.

Na podstawie propozycji Komisji (zawartej w dokumencie z 2005 r., Planie Polityki w dziedzinie legalnej migracji) w 2009 r. przyjęto dyrektywę określającą warunki wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu podjęcia pracy w zawodzie wymagającym wysokich kwalifikacji („niebieska karta UE”). Brak zachęt do przyjmowania przedsiębiorców oraz brak dostępu do samozatrud-

nienia wysoko wykwalifikowanych imigrantów przyjmowanych na podstawie niebieskiej karty stanowią jedną z najbardziej krytykowanych elementów tego aktu. Dlatego już w 2016 r. Komisja wystąpiła z propozycją nowej dyrektywy mającej zliberalizować zasady przyjmowania do UE wysoko wykwalifikowanych obywateli państw trzecich. Zakłada ona objęcie systemem „niebieskiej karty” innowacyjnych przedsiębiorców, a także umożliwienie imigrantom zatrudnionym dodatkowego założenia własnej działalności gospodarczej jako aktywności równoległej do pracy zależnej. W uzasadnieniu propozycji wskazywano, że większość państw budowanych dzięki pracy imigrantów, takich jak Kanada, Nowa Zelandia i Stany Zjednoczone, posiada specjalne systemy regulujące przyciąganie innowacyjnych przedsiębiorców, a Unia Europejska pozostaje w tym zakresie w tyle. Podkreślano, że tylko pojedyncze kraje członkowskie (Holandia, Włochy, Hiszpania) dysponują zespołem regulacji przyciągających zagranicznych przedsiębiorców. Jednak z uwagi na narodowy charakter tych regulacji nie mogą one być podstawą wewnątrzunijnej mobilności beneficjentów (przedsiębiorców – obywateli państw trzecich); ustanowienie prawa na poziomie UE umożliwiłoby taką mobilność, a tym samym zwiększyłoby potencjał przedsiębiorczości imigrantów³.

2. Rozwój polskiej polityki migracyjnej i jego znaczenie dla regulowania aktywności zarobkowej cudzoziemców

Dynamika przemian dostępu imigrantów do samozatrudnienia w Polsce wpisuje się w kontekst zmian polityki migracyjnej, które następowały po 1989 r. Sławomir Łodziński i Marek Szonert (2016) wyróżnili cztery etapy tej polityki, w ramach których następowało „dostosowanie następowo celów i narzędzi [politycznych] zgodnie z posiadanymi doświadczeniami oraz napływającymi nowymi informacjami”. Pierwszy okres przypadał na lata 1988–1997 i charakteryzował się odejściem od PRL-owskiego paradygmatu reglamentacji migracji, przystąpieniem Polski do Konwencji Genewskiej dotyczącej ochrony uchodźców i innych międzynarodowych dokumentów i organizacji. W tym czasie podpisano umowę o ruchu bezwizowym z krajami Schengen (1991), utworzono

³ COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT IMPACT ASSESSMENT Accompanying the document Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of highly skilled employment and repealing Directive 2009/50/EC <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52016SC0193>

Straż Graniczną (1990) oraz Departament Migracji i Uchodźstwa w Ministerstwie Spraw Zagranicznych (1997), uchwalono nową ustawę o cudzoziemcach (1997). Kolejny etap, w latach 1998–2004, charakteryzował się europeizacją polityki migracyjnej i był okresem przygotowania do wejścia Polski do UE. W tym czasie uchwalono ustawę o repatriacji (2000), powołano Urząd do spraw Repatriacji i Cudzoziemców (2001), dokonano rozdziału między różnymi częściami polityki migracyjnej, uchwalając nową ustawę o cudzoziemcach oraz ustawę o udzielaniu cudzoziemcom ochrony na terytorium RP (2003), a także przeprowadzono pierwszą abolicję dla nielegalnie przebywających w Polsce imigrantów (2003). Później nastąpił okres nazwany etapem „paradygmatycznej polityki” (2005–2015). Toczyły się polityczne dyskusje o ramowym programie polityki migracyjnej RP, który przyjęto w 2012 r., uchwalono ustawę o Karcie Polaka (2007, weszła w życie 2008), nową ustawę o obywatelstwie polskim (2009, weszła w życie 2012) oraz nową ustawę o cudzoziemcach (2013, weszła w życie 2014). Kolejny wyróżniony przez autorów etap polskiej polityki migracyjnej wiązał się z kryzysem uchodźczym w Unii Europejskiej i stanowił odpowiedź na ten kryzys (Łodziński, Szonert 2016).

Inni autorzy jeszcze silniej podkreślają zależność polskiej polityki migracyjnej od kontekstu Unii Europejskiej, opisując proces europeizacji jako kształtujący tę sferę już od 1990 r. (Weinar 2006). Agnieszka Weinar zwraca uwagę, że Polska nie miała możliwości budowania polityki migracyjnej „w naturalnym, wieloletnim cyklu” i zasadnicze zmiany w tej dziedzinie nastąpiły pod wpływem dwóch wydarzeń: transformacji ustrojowej oraz integracji europejskiej. Ta ostatnia oddziałuje na proces polityczny w Polsce od początku lat dziewięćdziesiątych XX w., przy czym Europa jako inicjator zmian jest rozumiana szeroko: obejmuje nie tylko Unię Europejską i Komisję Europejską, ale również instytucje europejskie, międzyrządowe i polityczne europejskich państw. W polskiej polityce imitowane są również typy narracji charakterystyczne dla zachodnioeuropejskich debat publicznych na temat imigrantów: wskazuje na to obecność zarówno dyskursu humanitarnego, jak i sekurytyzacyjnego, choć cytowana badaczka dostrzega tu pewną dynamikę. W latach 1995–2003 dominował dyskurs w kategoriach bezpieczeństwa, zagrożeń i modernizacji, z kolei od 2003 r. następowało stopniowo skupienie na liberalizacji i prawach cudzoziemców (autorka kończy swoją analizę na r. 2003). W analizowanym okresie (1990–2003) polskie rządy kształtując polityki migracyjną realizowały strategie legitymizacyjne odwołujące się do racjonalizacji podejścia do migracji oraz kładły nacisk na znaczenie przemian tej polityki dla powodzenia dalszej integracji Polski z Europą, dzięki czemu udawało się unikać silnych konfliktów społecznych wokół tych kwestii (Weinar 2006: 220–227).

Europeizacja nie jest procesem zamkniętym, zakończonym z chwilą akcesu Polski do Unii. Wpływa na kolejne ewolucje polityki migracyjnej, również w zakresie działalności gospodarczej imigrantów. Pokazuje to również strategiczny dokument „Polityka migracyjna Polski – stan obecny i postulowany działania” z 2012 r., który został stworzony, jak wykazał Mikołaj Pawlak, w znacznej mierze jako imitacja instrumentów propagowanych przez Komisję Europejską, w szczególności dokumentów dotyczących realizacji Europejskiego Funduszu na rzecz Integracji Obywateli Państw Trzecich. Wzmocnienie odniesień do modelu europejskiego nastąpiło po konsultacjach społecznych, przy czym uczestniczyły w nich głównie organizacje korzystające z funduszy europejskich. Pokazuje to, że proces „europeizacji imitacyjnej” (rozumianej jako proces refleksyjnego dostosowania pewnego trzonu polityki do kontekstu i warunków krajowych) jest ważny w odniesieniu do tych sfer polskiej polityki, które nie są objęte harmonizacją, lecz poszukują instytucjonalnych wzorców do naśladowania (Pawlak 2013: 118–119). Europejski Fundusz na rzecz Integracji Obywateli Państw Trzecich sfinansował także częściowo działanie „Inkubatora Międzykulturowego” – inicjatywy jednej z polskich organizacji pozarządowych, mającej na celu wspieranie przedsiębiorczości imigrantów w Polsce m.in. przez organizowanie szkoleń i doradztwo prawne (Komisja Europejska 2016b: 60–63). Europeizacja polityki samozatrudnienia imigrantów uwidoczniła się tu jako wpływ instrumentów Unii Europejskiej realizowany nie tylko z wykorzystaniem instytucji państwowych, ale również za pośrednictwem organizacji pozarządowych.

Dokument „Polityka migracyjna Polski” z 2012 r. (aż do unieważnienia w 2017 r. przez rząd Prawa i Sprawiedliwości) stanowił ramowy program tytułowej polityki państwa, wdrażanej przez normy prawne i praktyki administracyjne. W części wprowadzającej wymienia się 11 kategorii cudzoziemców, którzy powinni stać się obiektami preferencyjnej polityki w zakresie zezwoleń na pobyt i pracę w Polsce. W kontekście podejmowanych tu tematów, największe znaczenie mają: cudzoziemcy prowadzący działalność gospodarczą (zwłaszcza tworzący nowe miejsca pracy); osoby o udowodnionym zgodnie z przepisami polskim pochodzeniu; studenci i absolwenci polskich uczelni oraz naukowcy; imigranci zarobkowi o potrzebnych w Polsce kwalifikacjach; członkowie rodzin obywateli polskich oraz imigranci osiadli w Polsce; cudzoziemcy dążący do integracji w Polsce, na przykład uczący się języka polskiego i aktywnie udzielający się społecznie. Pozostałe kategorie wyodrębnione w dokumencie dotyczą m.in. ofiar przestępstw, migracji uchodźczych i podobnych oraz obywateli państw UE (s. 14). W części ogólnej postulowana jest też większa spójność systemu zarządzania migracjami poprzez zapewnienie koherentności regulacji dotyczących wjazdu, pobytu i wyjazdu cudzoziemców z przepisami z zakresu szkolnic-

stwa, ubezpieczenia zdrowotnego, pracy, prowadzenia działalności gospodarczej oraz uzyskiwania pomocy społecznej (s. 19).

W odniesieniu do cudzoziemców prowadzących działalność gospodarczą, dokument wskazuje 3 kategorie osób: inwestorów; osoby lub podmioty zamierzające prowadzić działalność gospodarczą lub innowacyjną w Polsce i w związku z tym imigrujące do kraju; osoby lub podmioty dążące do prowadzenia w Polsce działalność gospodarczej za pośrednictwem delegowanych pracowników. Dokument zaleca, aby zasady uzyskiwania zezwolenia na pobyt oraz zezwolenia na prowadzenie działalności zostały maksymalnie uproszczone w celu zachęcenia potencjalnych inwestorów. Postulowane jest też, aby dostęp do samozatrudnienia był regulowany na tych samych zasadach co dostęp do pracy zależnej. Wskazuje się też, że priorytetową grupą imigrantów (nie tylko prowadzących działalność gospodarczą) powinny być imigranci osiedleńcy, zwłaszcza ci o wysokim potencjale aktywności zawodowej. W związku z tym proponuje się uproszczenie przepisów prawnych i procedur w przypadku imigrantów posiadających już status pobytowy oraz członków ich rodzin, których celem jest przeniesienie centrum życiowego do Polski (Polityka migracyjna Polski 2012: 34).

W kolejnej części rozdziału omówione będą szczegółowe regulacje ustawowe normujące zjawisko przedsiębiorczości cudzoziemców oraz dynamika przemian tych przepisów w ostatnich latach.

3. Cudzoziemcy jako osoby zarządzające w spółkach osobowych lub kapitałowych

Ukraińcy, tak jak inni cudzoziemcy, mają prawo do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej w formie spółek: osobowych (komandytowej lub komandytowo-akcyjnej) lub kapitałowych (z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjnej). Mogą przystępować do takich spółek i nabywać ich akcje. Cudzoziemcy mieszkający za granicą mogą zarejestrować takie spółki w Polsce (pozostając np. na Ukrainie). Jednak wykonywanie funkcji kierowniczych w spółce podczas zamieszkiwania w Polsce wymaga już uzyskania zezwolenia na pracę. Zezwolenie na pracę jest wymagane, jeżeli cudzoziemiec w związku z pełnieniem funkcji w zarządzie osoby prawnej wpisanej do rejestru przedsiębiorców lub będącej spółką kapitałową w organizacji przebywa na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej przez okres przekraczający łącznie 6 miesięcy w ciągu kolejnych 12 miesięcy⁴. Takie osoby powinny starać się o zezwolenie na pobyt

⁴ Art. 88 ust. 2) ustawy z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy.

czasowy w celu prowadzenia działalności gospodarczej. Konieczność uzyskania zezwolenia na pracę w zarządzie wprowadziła nowelizacja o ustawy o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu, obowiązująca od września 2001 r. (Drabek 2016)⁵. W rozporządzeniu obowiązującym od 2002 r. sprecyzowano, że zezwolenie na pracę muszą posiadać cudzoziemcy, którzy pracując w zarządzie spółki pozostają w Polsce dłużej niż 30 dni.

Zezwolenie na pobyt czasowy w celu prowadzenia działalności można uzyskać po spełnieniu warunków z art. 142 ustawy o cudzoziemcach. Wnioskujący o zezwolenie na pobyt musi udowodnić, że w poprzedzającym roku podatkowym jego spółka osiągnęła dochód co najmniej w wysokości 12-krotności przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w danym województwie lub zatrudnia na czas nieokreślony i w pełnym wymiarze czasu pracy co najmniej przez okres roku poprzedzającego złożenie wniosku co najmniej dwóch pracowników. Pracownicy ci mogą być zarówno Polakami, jak i cudzoziemcami pracującymi w Polsce legalnie.

W przypadku spółek, które nie zatrudniają odpowiedniej liczby pracowników ani nie osiągają wymaganego dochodu, nadal istnieje możliwość starania się o pobyt w Polsce. Wówczas przedsiębiorca zagraniczny powinien wykazać, że posiada środki pozwalające na spełnienie w przyszłości takich warunków lub aktywnie działa w celu ich spełnienia, w szczególności przyczynia się do wzrostu inwestycji, transferu technologii, wprowadzania korzystnych innowacji lub tworzenia miejsc pracy. Regulacja ta jest stosowana w odniesieniu do nowo ukonstytuowanych przedsiębiorstw, które z uwagi na krótki okres działania nie mogą wykazać dochodu oraz zatrudnianych pracowników za rok poprzedzający. W praktyce spełnienie ustawowych warunków oznacza w tym wypadku przedstawienie spójnego i przekonującego biznesplanu, który dowiedzie pozytywnych rokowań spółki na przyszłość.

Zezwolenie na pracę w zarządzie spółki (zezwolenie na pracę typu B) jest jednym z pięciu typów zezwoleń na pracę cudzoziemca wyróżnionych przez polskie prawo. Pozostałe typy to zezwolenie na pracę na etacie lub w formie umowy cywilnoprawnej u polskiego pracodawcy (typ A), zezwolenie na pracę jako pracownik delegowany w oddziale pracodawcy zagranicznego (typ C), zezwolenie na pracę jako pracownik delegowany, jeśli pracodawca zagranicz-

⁵ Już wcześniej w doktrynie pojawiały się głosy, że działalność cudzoziemców w zarządach spółek powinna być traktowana jako „inna praca zarobkowa” w rozumieniu obowiązującej wówczas ustawy o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu, a tym samym powinien istnieć wymóg uzyskania na nią zezwolenia. Argumentowano, że aktywność członków zarządu spółki może polegać na stałym wykonywaniu działalności o charakterze zawodowym, mającej wartość ekonomiczną, a tym samym spełnia definicję pracy zarobkowej (Kisielewicz 2000).

ny nie posiada w Polsce oddziału ani zakładu, a wykonywane w Polsce usługi są tymczasowe (typ D), pozostałe zezwolenia dla pracownika delegowanego pracodawcy zagranicznego (typ E). Zezwolenia typu B podlegają tym samym ograniczeniom co inne typy zezwoleń na pracę, tzn. może być wydane na okres maksimum 3 lat. W przypadku spółek zatrudniających powyżej 25 osób cudzoziemiec pełniący funkcję w zarządzie może uzyskać zezwolenie na okres do 5 lat. Uzyskanie zezwolenia na pobyt ze względu na działalność gospodarczą w formie spółki wymaga spełnienia takich samych warunków jak przewidziane w przypadku innych zezwoleń na pobyt czasowy pracę (art. 114 ustawy o cudzoziemcach): posiadanie ubezpieczenia zdrowotnego, stabilnego i regularnego dochodu, dostatecznego, aby pokryć koszty utrzymania siebie i zależnych członków rodziny oraz zapewnionego w kraju przyjmującym miejsca zamieszkania. Ponadto art. 142 ust. 1 punkt 1)c przewiduje, że wnioskujący powinien przedłożyć zgodę właściwego organu na zajmowanie danego stanowiska lub wykonywanie zawodu, gdy obowiązek jej uzyskania wynika z przepisów odrębnych.

Zezwolenie na pobyt w celu prowadzenia działalności gospodarczej jest więc specyficznym rodzajem dokumentu, który nie może być zastępowany innego rodzaju zezwoleniem na pracę. Aktualny pozostaje wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 12 listopada 2007 r. (sygn. II SA/Wa 1293/07), zgodnie z którym nie zwalnia cudzoziemca z obowiązku posiadania stosownego zezwolenia na wykonywanie funkcji członka zarządu spółki prawa handlowego fakt posiadania zezwolenia na wykonywanie pracy w tej spółce na podstawie stosunku pracy lub innej formy podjęcia pracy zarobkowej. Zakres zezwolenia precyzuje z kolei wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 20 lipca 2005 r. (sygn. II SA/Wa 736/05). Stanowi on, że członkowie zarządów spółek powinni posiadać zezwolenie na pobyt w celu prowadzenia działalności gospodarczej niezależnie od tego, czy na stanowisku w zarządzie spółki są zatrudnieni w formie umowy o pracę, zlecenia, kontraktu menedżerskiego, czy też aktu powołania spółki. Według art. 88b. 1 ustawy o promocji zatrudnienia..., zezwolenie na pracę jest w tym przypadku wydawane przez wojewodę właściwego ze względu na siedzibę lub miejsce zamieszkania podmiotu powierzonego wykonywanie pracy cudzoziemcowi. Zgodnie z art. 88c ust. 5 tej ustawy, wojewoda może, w przypadkach uzasadnionych sytuacją na rynku pracy, ograniczyć w zezwoleniu na pracę zakres wykonywanych przez cudzoziemca zadań do czynności zarządzających i reprezentacji podmiotu.

Obecne unormowania kwestii zezwoleń na pobyt w celu prowadzenia działalności gospodarczej zostały zmodyfikowane w porównaniu z poprzednią ustawą o cudzoziemcach z 2003 r. Przewidywała ona w art. 53 że cudzoziemiec

który zamierza pracować w utworzonej przez siebie spółce i stara się o pobyt w Polsce w tym celu, powinien dowieść, że prowadzi działalność gospodarczą korzystną dla gospodarki narodowej, a w szczególności przyczyniającą się do wzrostu inwestycji, transferu technologii, wprowadzania korzystnych innowacji lub tworzenia nowych miejsc pracy (art. 53 ust. 1 punkt 2). Wokół tego przepisu rozwinęło się orzecznictwo sądowe. W judykaturze przyjęto np. że działalność korzystna dla gospodarki narodowej to taka, która osiąga odpowiednią wysokość dochodów, ponieważ odprowadzane są od nich korzystne dla państwa daniny publiczne (wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 16 maja 2008 r., sygn. V SA/Wa 784/08). Uznano, że aktywność spółek prowadzonych przez cudzoziemców nie jest wystarczająco korzystna dla państwa, jeśli zatrudnia ona tylko jednego pracownika lub zatrudnienie ma charakter okresowy (wyrok NSA w Warszawie, 25 lipca 2007, sygn. II OSK 1162/06). Orzecznictwo to zostało uwzględnione w późniejszej ustawie o cudzoziemcach przyjętej w 2013 r.

Ustawa o cudzoziemcach określa również w art. 117 sytuacje, kiedy odmawia się wnioskującemu udzielenia zezwolenia na pobyt w celu wykonywania działalności gospodarczej. Są to przypadki, gdy prawomocnym wyrokiem stwierdzono popełnienie przez cudzoziemca określonych przestępstw. Należy przyjąć, że w przypadku trwania procesu karnego, gdy cudzoziemiec jest oskarżony o jedno z wymienionych przestępstw, postępowanie administracyjne w sprawie udzielenia zezwolenia należy zawiesić do czasu rozstrzygnięcia (art. 97 kodeksu postępowania administracyjnego).

Pobytu w Polsce na podstawie prowadzenia działalności gospodarczej odmawia się osobom uznanym za winne niektórych przestępstw przeciwko wiarygodności dokumentów, takich jak np. ich podrobienie lub przerobienie w związku ze staraniem o zezwolenie na pracę lub pobyt. Odmowa zezwolenia na pobyt dotyczy także sytuacji, gdy podmiot powierzający pracę jest prawomocnie uznany za winnego przestępstwa przeciwko wiarygodności dokumentów lub prawom osób wykonujących pracę zarobkową (np. doprowadzenie do nielegalnego wykonywania aktywności zarobkowej przez wprowadzenie w błąd, nieprzestrzeżenie uprawnień pracownika wynikających ze stosunku pracy lub ubezpieczenia społecznego, a także specyficzne przestępstwa związane z zatrudnianiem cudzoziemców: powierzanie pracy osobom przebywającym w Polsce nielegalnie). W przypadku osób samozatrudnionych należy uznać, że pojęcia „cudzoziemiec wnioskujący o zezwolenie” oraz „podmiot powierzający pracę” są tożsame.

Chociaż założenie spółki za granicą (np. na Ukrainie) daje cudzoziemcowi możliwość starań o uzyskanie legalnego pobytu w Polsce, przewidziane prze-

słanki wydania zezwolenia na pobyt i pracę w zarządzie spółki są dość rygorystyczne i trudne do spełnienia. Należy też podkreślić, że prowadzenie biznesu w formie spółki jest zadaniem znacznie trudniejszym pod względem biurokracji i zarządzania niż prowadzenie działalności gospodarczej jako osoba fizyczna. Spółka to oddzielny byt prawny (mają osobowość prawną), przewidziany dla biznesów prowadzonych na dużą skalę. W przeciwieństwie do działalności gospodarczej osób fizycznych, spółki nie mogą być zarejestrowane elektronicznie. Zawieranie umowy tych typów spółek, do których założenia uprawnieni są cudzoziemcy, wymaga formy notarialnej. Założenie spółki od początku wiąże się z ponoszeniem dość znacznych kosztów (opłaty notarialne, opłaty za wpis do Krajowego Rejestru Sądowego), co dla osób mieszkających na Ukrainie i potencjalnych imigrantów zarobkowych może być przeszkodą. W przypadku spółki nie wchodzi w grę zawieszenie działalności biznesowej, co jest możliwe jeśli prowadzi się działalność gospodarczą jako osoba fizyczna. Jednak udziały w spółce z o.o. lub akcje spółki akcyjnej można sprzedać, tym samym przenosząc prawa właścicielskie na inną osobę.

Nie każdy imigrant ukraiński zakładający spółkę musi uzyskiwać zezwolenie na pracę. Zezwolenia na pracę cudzoziemca (w tym również zezwolenie na pracę w zarządzie spółki) dotyczą tylko pewnych kategorii cudzoziemców i nie obejmują wszystkich imigrantów. Takiego obowiązku nie mają na przykład osoby o trwałych statusach pobytowych. Kategorie cudzoziemców mogących pracować bez zezwolenia oraz wymagających zezwolenia na pracę precyzuje ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy – odpowiednio – w art. 87 (ustęp 1 i 2) oraz art. 88. Możliwość pracy bez zezwolenia dotyczy m.in. cudzoziemców: będących obywatelami państw UE lub państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego; posiadających zezwolenie na pobyt stały, pobyt rezydenta długoterminowego UE; posiadających status uchodźcy, zgodę na pobyt ze względów humanitarnych; zgodę na pobyt tolerowany w Polsce lub korzystających z ochrony uzupełniającej albo ochrony czasowej.

Polityka Polski dotycząca wydawania zezwoleń na pracę cudzoziemców zmieniała się w latach dziewięćdziesiątych XX w. i na początku XXI w. w trojaki sposób. Po pierwsze, zmieniały się ustawowe definicje „cudzoziemca”. Początkowo wydawanie zezwoleń dla cudzoziemców było przewidziane w ustawie z 29 grudnia 1989 r. o zatrudnieniu, a po jej uchyleniu w ustawie z 16 października 1991 r. o zatrudnieniu i bezrobociu. Oba te akty prawne definiowały cudzoziemca jako osoby, które nie mają obywatelstwa polskiego ani karty stałego pobytu w Polsce. Konsekwencją takiego ujęcia było uznanie, że imigranci naturalizowani i posiadający kartę stałego pobytu nie potrzebują zezwolenia, aby pracować w Polsce (por. Drabek 2016). Dopiero kolejna ustawa z 14 grud-

nia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu wprowadziła definicję cudzoziemca jako osoby bez obywatelstwa polskiego⁶. Po drugie, procedura zezwoleń była upraszczana i liberalizowana (temat ten jest poruszony w części rozdziału dotyczącej zatrudniania cudzoziemców). Po trzecie, coraz więcej kategorii imigrantów może obecnie pracować bez zezwoleń. Katalog taki, przewidziany obecnie w art. 87 pziirp, jest znacznie poszerzony w porównaniu z analogicznym przepisem poprzedniej ustawy (art. 50 ustawy z 14 grudnia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu). Obejmuje m.in. rezydentów długoterminowych UE oraz obywateli państw Europejskiego Obszaru Gospodarczego, nienależących do UE (obywatele UE otrzymali możliwość pracy bez zezwolenia już wcześniej). W okresie obowiązywania ustawy z 2004 r., kolejnymi nowelizacjami zapewniono możliwość pracy bez zezwolenia dla następujących grup cudzoziemców, w tym osób posiadających Kartę Polaka (od 2008 r.) oraz osób przybywających w celu wykonywania pracy w zawodzie wymagającym wysokich kwalifikacji (od 2012 r.)

Te zmiany pokazują, że mimo obowiązywania od 2001 r. podobnych warunków uzyskiwania zezwolenia na pracę w spółkach cudzoziemców, można mówić tu w pewnym zakresie o liberalizacji dostępu imigrantów do takiej formy działalności gospodarczej. Wynika to z szerszych możliwości (legalnego) omijania procedury zezwoleń. Od 2001 r. poszerzył się katalog osób uprawnionych do podejmowania pracy (czyli również pracy w zarządzie spółki) bez potrzeby starania się o zezwolenie.

4. Cudzoziemcy jako osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą

Ustawa o swobodzie działalności gospodarczej znacząco poszerzyła krąg podmiotów zagranicznych uprawnionych do zakładania i rozwijania biznesu w Polsce. Wcześniej kwestię tę regulowała ustawa z 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej (obowiązująca od 2001 r.). Przewidywała ona w art. 6,

⁶ Niejasność definicyjną dodatkowo komplikuje fakt, że w aktualnej ustawie z 30 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach (podobnie jak w poprzedzających ją ustawach: z 13 czerwca 2003 r., starszej z 2 czerwca 1997 r. oraz uprzedniej z 29 marca 1963 r.), cudzoziemcy są definiowani jako osoby bez obywatelstwa polskiego, ale ustawy „nie stosuje się” wobec obywateli państw członkowskich Unii Europejskiej, państw członkowskich Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (EFTA) – stron umowy o Europejskim Obszarze Gospodarczym lub Konfederacji Szwajcarskiej oraz członków ich rodzin, którzy do nich dołączają lub z nimi przebywają (art. 2 ust. 2 w związku z art. 3 ust. 2).

że do prowadzenia działalności gospodarczej mają prawo posiadający zezwolenie na osiedlenie się. Później poszerzono katalog uprawnionych do osób legitymujących się zgodą na pobyt tolerowany, statusem uchodźcy lub korzystających z ochrony czasowej. Pozostałe grupy cudzoziemców miały możliwość wykonywania aktywności biznesowej na zasadach wzajemności (czyli w równym zakresie jak Polacy w państwach pochodzenia tych imigrantów – pod warunkiem, że umowy międzynarodowe nie stanowią inaczej). W wypadku osób, wobec których nie stosowała się zasada wzajemności, zezwalano na prowadzenie biznesu w formie spółek komandytowych lub kapitałowych. Zasadnicze zmiany wiązały się z akcesją Polski do Unii Europejskiej i uprzywilejowaniem imigrantów z państw członkowskich Unii Europejskiej. Drugim przełomowym aspektem była poprawa sytuacji prawnej migrantów z państw byłego ZSRR legitymujących się polskim pochodzeniem (wprowadzenie ustawy o Karcie Polaka).

Obecnie, z perspektywy sytuacji prawnej regulującej dostęp do (samo)zatrudnienia, imigranci w Polsce dzielą się na dwie podstawowe grupy: obywateli państw członkowskich Unii Europejskiej oraz imigrantów z państw trzecich, spoza UE. Ten podział został odzwierciedlony w podstawowym przepisie normującym uprawnienia do prowadzenia działalności gospodarczej przez imigrantów, tj. art. 13 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej.

Pierwszą kategorią cudzoziemców są obywatele państw Unii Europejskiej oraz EFTA, czyli Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu (Norwegia, Szwajcaria, Lichtenstein, Islandia), którzy mogą zakładać i prowadzić działalność gospodarczą w Polsce na tych samych zasadach, co obywatele polscy. Nie jest wymagany żaden specyficzny status prawny, wystarczy legitymować się obywatelstwem wskazanych państw. Takie unormowanie wynika z prawa pierwotnego Unii Europejskiej, które zapewnia swobodę przepływu osób, usług, towarów i kapitału.

Inna sytuacja obowiązuje w przypadku obywateli państw trzecich (czyli pozostałych, pozaunijnych i spoza EFTA)⁷. W tych przypadkach można wyodrębnić kilka charakterystycznych rodzajów statusów pobytowych, które pozwalają na zarejestrowanie i rozwijanie działalności gospodarczej. Po pierwsze, są to statusy o stabilnym, trwałym charakterze, co oznacza, że imigrantom pozwala się na prowadzenie własnej działalności gospodarczej, jeśli Polska jest dla nich krajem osiedlenia. Wskazać tu należy przede wszystkim zezwolenie na pobyt stały, uregulowane w ustawie o cudzoziemcach. Innym statusem charakteryzującym

⁷ Art. 13 usdg mówi o obywatelach państw trzecich, którzy posiadają określone statusy pobytowe w Polsce. Tym samym wyklucza osoby, które są bezpaństwowcami i otrzymały jeden z tych statusów (np. uchodźcy).

się trwałością jest zezwolenie na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej. Inkorporacja tej instytucji do polskiego systemu prawnego była wymagana dyrektywami unijnymi, w szczególności Dyrektywą Rady 2003/109/WE z 25 listopada 2003 r. dotycząca statusu obywateli państw trzecich będących rezydentami długoterminowymi. Zapewnia ona możliwość otrzymania statusu rezydenta długoterminowego po 5 latach trwałego i nieprzerwanego pobytu w Polsce. Przy obliczaniu nieprzerwanego okresu zamieszkania dopuszcza się, co do zasady, nieobecności krótsze niż 6 miesięcy, pod warunkiem że nie przekraczają 10 miesięcy w okresie 5 lat. Z zakresu obowiązywania dyrektywy wyłączone są jednak niektóre grupy migrantów, zwłaszcza przebywających w Unii tymczasowo (migranci przyjeżdżający w celu odbycia studiów, pracownicy sezonowi lub oddelegowani do świadczenia usług transgranicznych, osoby przebywające w UE ze względu na ochronę czasową, uchodźcy i wnioskujący o status uchodźcy). Rezydenci długoterminowi, według wytycznych unijnych, powinni mieć dostęp do rynku pracy w państwie przyjmującym na równych zasadach z obywatelami tego państwa. Dotyczy to nie tylko zatrudnienia etatowego, ale również innych form aktywności zawodowej, w tym również prowadzenia działalności gospodarczej.

Możliwość prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce otrzymali również migranci przybywający do Polski na zasadzie łączenia rodzin. Unormowania obejmują trzy sytuacje: łączenia z członkiem rodziny będącym imigrantem z państwa trzeciego, łączenia z członkiem rodziny będącym imigrantem z państwa członkowskiego UE oraz pobytu z uwagi na związek małżeński zawarty z obywatelem polskim. Status „członka rodziny” posiadają małżonkowie oraz dzieci pozostające na utrzymaniu danej osoby, a w niektórych przypadkach (art. 159 pkt 4 ustawy o cudzoziemcach; art. 2 pkt 4)c ustawy o wjeździe na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, pobycie oraz wyjeździe z tego terytorium obywateli państw członkowskich Unii Europejskiej i członków ich rodzin) także bezpośredni wstępni.

Kolejną grupą statusów uprawniających do prowadzenia działalności gospodarczej są prawa pobytowe związane z przymusowym charakterem imigracji. Przede wszystkim chodzi tu o status uchodźcy, ale nie tylko. Również różne formy ochrony pośredniej (ochrona czasowa, ochrona uzupełniająca, zgoda na pobyt ze względów humanitarnych lub zgodę na pobyt tolerowany) kwalifikują do samozatrudnienia. Reguluje je ustawa z 13 czerwca 2003 r. o udzielaniu cudzoziemcom ochrony na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Ochrony uzupełniającej udziela się cudzoziemcom, którzy nie spełniają warunków do nadania statusu uchodźcy, ale ich odesłanie wiąże się z ryzykiem poważnej krzywdy, np. w postaci tortur, zagrożenia karą śmierci lub bycia ofiarą wewnętrznego konfliktu

zbrojnego (art. 15). Ochrony czasowej udziela się w przypadku masowego napływu imigrantów którzy opuścili swój kraj z powodu obcej inwazji, wojny, wojny domowej, konfliktów etnicznych lub rażących naruszeń praw człowieka (art. 106). Z kolei zezwolenie na pobyt ze względów humanitarnych lub pobyt tolerowany udziela się osobom, które nie mogą powrócić do kraju wysyłającego, ponieważ zagrożone byłoby ich prawo do życia, wolności, bezpieczeństwa osobistego lub inne osobiste prawa (art. 348 oraz 351 ustawy o cudzoziemcach). W związku z konfliktem zbrojnym na Ukrainie w 2014 r. i pojawianiem się w Polsce imigrantów z Ukrainy, którzy wnioskuje o status uchodźcy lub otrzymują pokrewne statusy, należy uznać, że przepisy te mogą mieć coraz większe znaczenie dla prowadzenia działalności gospodarczej przez Ukraińców w Polsce.

W kontekście przedsiębiorczości Ukraińców, ważną kategorią osób, które mogą prowadzić działalność gospodarczą na tych samych zasadach co Polacy, są posiadacze Karty Polaka. Instrument ten jest regulowany ustawą z dnia 7 września 2007 r. o Karcie Polaka, która weszła w życie w 2008 r. Dotyczy Polaków z krajów byłego Związku Radzieckiego. Możliwość skorzystania z Karty mają obywatele bądź bezpaństwowcy żyjący w Armenii, Azerbejdżanie, na Białorusi, Estonii, Gruzji, Kazachstanu, Kirgistanu, Litwy, Łotwy, Mołdowy, Federacji Rosyjskiej, Tadżykistanu, Turkmenistanu, Ukrainy lub Uzbekistanu. W praktyce najczęściej starają się o Kartę obywatele państw ościennych, ale niebędących członkami Unii Europejskiej: Ukrainy i Białorusi. Zgodnie z art. 2 ust. 1 ustawy o Karcie Polaka, może być ona przyznana osobie, która deklaruje przynależność do narodu polskiego, a ponadto wykaże swój związek z polskością przez przynajmniej podstawową znajomość języka polskiego, który uważa za język ojczysty, oraz znajomość i kultywowanie polskich tradycji i zwyczajów. Kolejnym warunkiem (musi być on spełniony łącznie z warunkami opisanymi wyżej) jest wykazanie przez wnioskującego, że jest narodowości polskiej lub posiadał obywatelstwo polskie, lub co najmniej jedno z jego rodziców lub dziadków albo dwoje pradziadków było narodowości polskiej lub posiadało obywatelstwo polskie. Alternatywnie wnioskujący może przedstawić zaświadczenie o aktywności w organizacji polskiej lub polonijnej, przez okres co najmniej ostatnich trzech lat.

Jak wynika z cytowanych przepisów, o uzyskaniu Karty Polaka decyduje nie tylko polskie pochodzenie rozumiane w kategoriach *ius sanguinis* (polscy przodkowie). Warto podkreślić, że nie jest wymagane dowiedzenie polskiego obywatelstwa rodziców, dziadków czy pradziadków. Ustawa zezwala też na definiowanie polskości poprzez aktywny udział w organizacjach polonijnych istniejących w państwach byłego ZSRR. Decydujące znaczenie mają czynniki deklaratywne (pisemne oświadczenie o poczuciu przynależności do narodu) oraz inne zależne od woli i starań wnioskującego: znajomość języka polskie-

go, zainteresowanie kulturą polską. Ponieważ Karta Polaka może być uzyskana w konsulacie polskim w kraju zamieszkania cudzoziemca, warunki i procedura jej przyznawania może być uznana za formę selekcji potencjalnych imigrantów poprzez wybieranie osób, które już na etapie przedmigracyjnym deklarują chęć pełnej adaptacji z kulturą i językiem państwa przyjmującego, z największym prawdopodobieństwem zintegrują się ze społeczeństwem przyjmującym. Tacy imigranci są nagradzani pełnym dostępem do rynku pracy: posiadacze Karty Polaka mogą nie tylko prowadzić działalność gospodarczą, ale też być zatrudniani na tych samych zasadach co Polacy.

Co więcej, ustawa o cudzoziemcach zakłada, że posiadacze Karty Polaka mogą otrzymać zezwolenie na stały pobyt, jeśli zamierzają osiąść w Polsce na stałe, przy czym nie jest konieczne spełnienie jakichkolwiek dodatkowych przesłanek w zakresie długości dotychczasowego pobytu. Karta Polaka może więc prowadzić do uzyskania karty stałego pobytu już w momencie przekroczenia granicy polskiej. W tym kontekście warto podkreślić, że art. 13 usdg wymienia oddzielnie Kartę Polaka jako podstawę prowadzenia działalności w Polsce (niezależnie od tego, że przewiduje również zezwolenie na stały pobyt jako status uprawniający do prowadzenia biznesu). Oznacza to zatem możliwość założenia i rozwijania działalności gospodarczej przez posiadaczy Karty Polaka, nawet jeśli nie starają się oni o stały pobyt w Polsce, a nawet nie migrowali i nadal mieszkają w kraju urodzenia. Wniosek o Kartę Polaka składa się w konsulacie, np. na Ukrainie lub innym kraju obywatelstwa wnioskującego. Może zatem mieć miejsce sytuacja, kiedy imigrant ma prawo prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, ale na stałe mieszka poza Polską.

Do prowadzenia działalności gospodarczej uprawnia też zezwolenie na pobyt czasowy udzielone w związku z odbywaniem studiów. Aktywizacja zawodowa osób studiujących wydaje się rozwiązaniem racjonalnym i celowym z perspektywy umożliwiania osiedlenia w Polsce osobom z wysokimi kwalifikacjami. Jednak zezwolenie na prowadzenie działalności gospodarczej w przypadku osób mających zezwolenie na pobyt czasowy wiąże się z problemami wynikającymi z nietrwałości tego statusu. Rozwiązania wymagała kwestia, jak zapewnić ciągłość prowadzenia biznesu, jeśli status czasowy się kończy – np. student rozwijający jednocześnie działalność gospodarczą zdobywa dyplom uczelni wyższej. W tym celu przewidziane jest zezwolenie na pobyt czasowy w celu wykonywania działalności gospodarczej, udzielone ze względu na kontynuowanie prowadzonej już działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG. Ta ważna zmiana weszła w życie w maju 2014 r., a wprowadzona została w art. 13 usdg nową ustawą z 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach. Wcześniej osoby, które utraciły czasowy status pobytowy (np. zezwolenie na pobyt w celu kształcenia się na studiach),

pozbawione były możliwości dalszego rozwijania działalności gospodarczej, jeśli nie udało im się uzyskać któregoś z innych statusów wymaganych ustawą. To dążenie do umożliwienia nieprzerwanej działalności nawet w wypadku upływu okresu zezwolenia na pobyt w Polsce jest również odzwierciedlone w treści art. 13 ustęp 2a, obowiązującego dzięki nowelizacji z 2008 r. Stwierdza on, że działalność gospodarczą mogą prowadzić osoby, które złożyły wniosek o udzielenie zezwolenia na pobyt czasowy, zezwolenia na pobyt stały lub zezwolenia na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej oraz bezpośrednio przed złożeniem wniosku były uprawnione do podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej w związku z czasowym zezwoleniem na pobyt.

Tabela 5. Poszerzanie katalogu cudzoziemców uprawnionych do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej – zmiany art. 6 prawa o działalności gospodarczej (przed 2004 r.) oraz art. 13 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (po 2004 r.)

| Ustawa, rok | Kategoria imigrantów, która otrzymała możliwość prowadzenia działalności gospodarczej jako osoby fizyczne (zmiana w art. 6 pdg, a po 2004 r. – w art. 13 usdg) |
|---|--|
| Ustawa z 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej | Rozpoczęcie obowiązywania art. 6 pdg: Prawo prowadzenia działalności gospodarczej na takich samych zasadach jak obywatele polscy posiadają obywatele państw obcych, którzy otrzymali zezwolenie na osiedlenie się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, korzystają w zakresie podejmowania i wykonywania działalności gospodarczej na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej |
| Ustawa z 13 czerwca 2003 r. – zmiana prawa o działalności gospodarczej w związku z wprowadzeniem ustawy o udzielaniu cudzoziemcom ochrony na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej | Osoby posiadające zgodę na pobyt tolerowany, status uchodźcy nadany w RP lub korzystający z ochrony czasowej na jej terytorium |
| Ustawa z 2 lipca 2004 r. o swobodzie działalności gospodarczej | Rozpoczęcie obowiązywania art. 13 usdg: prawo do działalności gospodarczej na tych samych zasadach co Polacy otrzymały osoby w państwach Unii Europejskiej, EFTA, Europejskiego Obszaru Gospodarczego. W przypadku innych cudzoziemców konieczne zezwolenie na osiedlenie się na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, zgoda na pobyt tolerowany, status uchodźcy lub korzystanie z ochrony czasowej |

| | |
|---|---|
| Ustawa z dnia 22 kwietnia 2005 r. o zmianie ustawy o cudzoziemcach i ustawy o udzielaniu cudzoziemcom ochrony na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej oraz niektórych innych ustaw | Rezydenci długoterminowi WE, a także członkowie rodziny cudzoziemców o uregulowanych statusach |
| Ustawa z 14 lipca 2006 o wjeździe na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, pobyt oraz wyjazd z tego terytorium obywateli państw członkowskich Unii Europejskiej i członków ich rodzin | Członkowie rodziny obywateli UE |
| Ustawa z 24 maja 2007 – zmiana ustawy o cudzoziemcach oraz niektórych innych ustaw | Osoby odbywające studia w Polsce |
| Ustawa z 7 września 2007 o Karcie Polaka | Osoby posiadające Kartę Polaka |
| Ustawa z 8 marca 2008 o zmianie ustawy o udzielaniu cudzoziemcom ochrony na terytorium RP oraz niektórych innych ustaw | Osoby objęte ochroną uzupełniającą |
| Ustawa z 24 października 2008 o zmianie ustawy o cudzoziemcach oraz niektórych innych ustaw | Osoby starające się o udzielenie zezwolenia na osiedlenie się, pobyt czasowy lub rezydenta długoterminowego WE – na okres postępowania w sprawie (jeśli wcześniej byli uprawnieni do prowadzenia działalności gospodarczej na podstawie innego statusu) |
| Ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach | Osoby posiadające zgodę na pobyt z powodów humanitarnych Wprowadzenie kategorii zezwolenia na pobyt czasowy w celu wykonywania działalności gospodarczej, udzielonego ze względu na kontynuowanie prowadzonej już działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG (dla imigrantów z państw trzecich, którzy już wcześniej prowadzili działalność gospodarczą w Polsce na podstawie innego statusu) |

Źródło: rozwinięta wersja zestawienia przedstawionego w: Andrejuk 2016b.

Przedstawiony powyżej katalog statusów uprawniających do prowadzenia działalności gospodarczej jest wyczerpujący. Z analizy zmian w zakresie dostępu imigrantów do samozatrudnienia w Polsce (por. tabela) wynika, że od wejścia w życie ustawy – prawo działalności gospodarczej r. krąg osób uprawnionych do zakładania własnej działalności gospodarczej był stopniowo poszerzany

kolejnymi nowelizacjami. Nadal jest on jednak ograniczony; w szczególności osoby, które posiadają zezwolenie na pobyt związane z pracą nie mogą obok zatrudnienia etatowego prowadzić działalności gospodarczej⁸.

5. Zasady zatrudniania cudzoziemców z perspektywy firm imigranckich

Z uwagi na sposób funkcjonowania firm imigranckich, które często opierają się na zatrudnianiu innych imigrantów, warto omówić podstawowe zasady zatrudniania cudzoziemców, które mogą mieć znaczenie dla działalności i rozwoju biznesów ukraińskich w Polsce. Zarówno spółki zarządzane przez imigrantów, jak też imigranci prowadzący działalność gospodarczą jako osoby fizyczne są uprawnione do zatrudniania pracowników na tych samych zasadach, co firmy polskie. Oznacza to, że mogą oni zatrudniać obywateli RP, a także cudzoziemców, jeśli spełniają oni przewidziane prawem wymagania. Różnią się one w zależności od kategorii cudzoziemców, polegają na konieczności posiadania zezwolenia na pracę (w przypadku cudzoziemców z krajów pozaunijnych) lub posiadania oświadczenia pracodawcy o zamiarze powierzenia wykonywania pracy. Zatrudniani w firmach działających w Polsce mogą być też cudzoziemcy, którzy posiadają statusy prawne określony w art. 87 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Uprawnienia cudzoziemców do bycia zatrudnianymi w Polsce są sformułowane nieco odmiennie niż ich uprawnienia w zakresie prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Można wyróżnić trzy podstawowe zasady zatrudniania: komplementarność, promowanie cudzoziemców ze stabilnymi statusami prawnymi oraz tymczasowość. Odrębne reguły dotyczą różnych grup cudzoziemców.

⁸ Legalność zatrudnienia i samozatrudnienia cudzoziemców jest kontrolowana przez organy państwowe. Zgodnie z art. 10d ustawy z 16 października 2014 r. o Straży Granicznej, może ona przeprowadzać kontrole w celu ustalenia stanu faktycznego w zakresie przestrzegania przepisów dotyczących prowadzenia działalności gospodarczej przez cudzoziemców, a także legalności wykonywania pracy przez cudzoziemców oraz powierzania wykonywania pracy cudzoziemcom. Kontrolę przeprowadzają funkcjonariusze Straży Granicznej pełniący służbę na podstawie upoważnienia do przeprowadzenia kontroli, wystawionego przez właściwego komendanta i okazywanego przed rozpoczęciem czynności. Może ona dotyczyć pracodawców, przedsiębiorców niezatrudniających pracownika oraz innych instytucji, a także osoby fizyczne. Kontrolę przeprowadza się z uprzedzeniem, a w uzasadnionych przypadkach również niezwłocznie, za okazaniem legitymacji służbowych. Obejmuje ona siedzibę firmy, a także inne miejsca wykonywania pracy oraz przechowywania dokumentów związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej (art. 10d pkt 1–6).

Fundamentalną zasadą regulującą zatrudnienie cudzoziemców w Polsce jest zasada komplementarności (por. m.in.: Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej 2015; Duszczyk 2014; Kałuża-Kopias 2016). Zatrudnianie cudzoziemców ma charakter akcesoryjny, ma pomagać w przezwyciężeniu trudności zaistniałych w poszczególnych segmentach rynku pracy. Zgodnie z tą zasadą, „Celem dopuszczenia obywatela państwa trzeciego do polskiego rynku pracy jest uzupełnienie niedoborów siły roboczej na lokalnym rynku pracy poprzez umożliwienie podmiotom powierzającym pracę pozyskanie pracowników z zagranicy” (Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej 2015: 3). Zasada komplementarności zatrudnienia cudzoziemców dotyczy, po pierwsze, cudzoziemców, którzy są zobowiązani do posiadania zezwolenia na pracę (wymienieni w art. 88 pziirp). Tacy kandydaci do pracy muszą zostać poddani procedurze testu rynku pracy, której zadaniem jest zapewnienie obywatelom RP pierwszeństwa w zatrudnieniu przed cudzoziemcami⁹. Wymaga ona zarejestrowania ogłoszenia w urzędzie pracy celem sprawdzenia, czy polscy kandydaci o wymaganych przez potencjalnego pracodawcę kwalifikacjach nie figurują w rejestrach jako osoby poszukujące zatrudnienia. Zasada komplementarności zatrudnienia nie jest ograniczona do cudzoziemców pracujących na podstawie zezwoleń; obejmuje również uproszczoną procedurę zatrudniania cudzoziemców na podstawie oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy. W składanym przez takie podmioty oświadczeniu powinna się znaleźć informacja o braku możliwości zaspokojenia potrzeb kadrowych na lokalnym rynku pracy. Również w wytycznych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej dla Powiatowych Urzędów Pracy w związku z rejestracją oświadczeń, wydanych w maju 2015 r., znalazło się zastrzeżenie, że rejestracja oświadczenia przez urząd pracy nie powinna następować w oderwaniu od aktualnych uwarunkowań na lokalnym rynku pracy: „Odnosnie deklaracji o braku możliwości zaspokojenia potrzeb kadrowych w oparciu o lokalny rynek pracy należy podkreślić, że pracownik PUP może również przy okazji rejestracji oświadczenia przedstawić kandydatów do pracy w oparciu o rejestr osób bezrobotnych i po-

⁹ Jak wskazuje M. Duszczyk, test rynku pracy wprowadzono do polskiego systemu prawnego już w 1989 r. (co pokazuje, że zasada komplementarności od początku transformacji ustrojowej wyznaczała reguły dostępu cudzoziemców do rynku pracy), jednak wraz z wejściem w życie ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy w 2009 r. zasady przeprowadzania tego testu zostały złagodzone. W tej nowelizacji zlikwidowano również wymagającą dwustopniową procedurę uzyskiwania zezwolenia na pracę oraz wydłużono maksymalny okres zezwolenia do 3 lat. Innym ważnym elementem liberalizacji dostępu imigrantów do polskiego rynku pracy było wprowadzenie uproszczonego systemu oświadczeń o powierzeniu wykonywania pracy w 2007 r. (wobec obywateli Ukrainy, Białorusi i Rosji), następnie rozszerzonego na imigrantów z Gruzji w 2010 r., Mołdawii w 2011 r., Armenii w 2014 r. (Duszczyk 2014: 45, 47).

szukających pracy. Dotyczy to również sytuacji, gdy na lokalnym rynku pracy znajdują się już cudzoziemcy, zwłaszcza obywatele Ukrainy wcześniej korzystający z oświadczeń” (Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej 2015: 3–4). W cytowanych wytycznych ministerstwo wskazało również, że w przypadku zaistnienia oczywistego ryzyka negatywnych konsekwencji na lokalnym rynku pracy (np. przez rejestrację oświadczeń, w zawodach, w których zarejestrowanych jest duża liczba bezrobotnych lub za wynagrodzeniem znacznie poniżej stawek obowiązujących dotychczas na rynku), urząd pracy powinien posłużyć się interpretacją celowościową przepisów i uwzględniając zasadę komplementarności zatrudnienia cudzoziemców może odmówić zarejestrowania oświadczenia.

Zasadę komplementarności ogranicza fakt, że przewiduje się szereg wyjątków od obowiązku uzyskania zezwolenia. Są one wymienione w art. 87 ust. 1 pziirp („cudzoziemcy uprawnieni do pracy w Polsce”), art. 87 ust. 2 pziirp („cudzoziemcy zwolnieni z obowiązku posiadania zezwolenia na pracę”) oraz Rozporządzeniu Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 21 kwietnia 2015 r. w sprawie przypadków, w których powierzenie wykonywania pracy cudzoziemcowi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest dopuszczalne bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę (z zastrzeżeniem, że przewidziany tam system oświadczeń podlega do pewnego stopnia regułom komplementarności zatrudniania). Uprawnienia cudzoziemców do pracy bez zezwolenia zostały opisane w części rozdziału poświęconej zatrudnieniu w zarządach spółek.

Zasada komplementarności nie obejmuje wszystkich sytuacji zatrudniania cudzoziemców ani nie wyczerpuje opisu mechanizmów zatrudniania obcokrajowców. Oprócz tej reguły, zostały wyróżnione również dwie zasady o charakterze pomocniczym. Zasada promowania aktywności na rynku pracy cudzoziemców ze stabilnymi statusami prawnymi oznacza, że nieograniczony dostęp do zatrudnienia w Polsce mają osoby, które posiadają uregulowaną sytuację prawną. Cudzoziemcy ci są wymienieni w art. 87 ust. 1 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Osoby o trwałych statusach pobytowych – takich jak zezwolenie na pobyt stały i na pobyt rezydenta długoterminowego – mogą również korzystać ze świadczeń społecznych w Polsce, w tym z zasiłków dla bezrobotnych. W zakresie uprawnień na rynku pracy zrównani są z obywatelami Polski, a zatem mają pierwszeństwo zatrudnienia w sytuacji, gdy o to samo miejsce pracy starają się również cudzoziemcy wymagający zezwolenia na pracę. Innymi słowy, nie dotyczy ich zasada komplementarności zatrudnienia.

Po trzecie, wyodrębnić można zasadę tymczasowości zatrudnienia cudzoziemców. Tym terminem określam regulacje, które umożliwiają podejmowanie cudzoziemcom pracy sezonowej i krótkoterminowej na podstawie procedury

oświadczeń¹⁰. Oświadczenia o zamiarze powierzenia wykonywania pracy cudzoziemcom mogą być wystawiane dla obywateli Ukrainy, a także Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii, Rosji. Na ich podstawie można pracować w Polsce przez okres nieprzekraczający 6 miesięcy w ciągu kolejnych 12 miesięcy. Pismenne oświadczenie (oprócz wskazanego wcześniej zastrzeżenia o niedostępności odpowiednich pracowników lokalnych) powinno określać nazwę zawodu, miejsce wykonywania pracy, datę rozpoczęcia i okres wykonywania pracy, rodzaj umowy stanowiącej podstawę wykonywania pracy oraz wysokość wynagrodzenia brutto za pracę. Praca taka w założeniu nie ma charakteru stałego, chociaż teoretycznie pierwotne zatrudnienie można przedłużyć, a pracownik może uzyskać zatrudnienie na stałe. Statystyki na temat korzystania z systemu oświadczeń pokazują, że tak rozumiana zasada tymczasowości dotyczy szerokiej grupy pracowników krótkookresowych, którzy ze względu na ograniczenia w dostępie do stałego zatrudnienia (system komplementarnego zatrudnienia) często wybierają migracje o charakterze cyrkulacyjnym¹¹.

6. Wpływ prawa o obywatelstwie i dostępności naturalizacji na możliwości prowadzenia działalności gospodarczej

Zasady otrzymywania przez imigrantów obywatelstwa polskiego również należy uznać za element rzutujący na strategię obecności imigrantów na rynku pracy, ich zatrudnienie i samozatrudnienie. Z chwilą naturalizacji każdy imigrant uzyskuje możliwość bycia zatrudnionym oraz samozatrudnionym na tych samych zasadach co inni obywatele RP, niezależnie od tego, czy zapewniał mu to jego wcześniejszy status pobytowy. Polski porządek prawny nie czyni tutaj różnienia między osobami, które uzyskały polskie obywatelstwo w chwili urodzenia oraz osobami naturalizowanymi. Naturalizacja może zatem wpływać na drogę zawodową imigrantów, decyzje o podjęciu działalności gospodarczej oraz rozwijaniu tej działalności w określonej formie prawnej. Liberalne podejście do

¹⁰ Procedurę oświadczeń reguluje Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z 21 kwietnia 2015 r. w sprawie przypadków, w których powierzenie wykonywania pracy cudzoziemcowi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest dopuszczalne bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę.

¹¹ Rola systemu oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi będzie stopniowo ograniczana w związku z implementacją tzw. dyrektywy sezonowej (dyrektywy Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/36/UE z 26 lutego 2014 r. w sprawie warunków wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu zatrudnienia w charakterze pracownika sezonowego) do polskiego porządku. Stosowna nowelizacja ustawy pziirp wejdzie w życie w 2018 r.

kwestii naturalizacji oraz umożliwienie szerokiego spektrum cudzoziemców dostępu do obywatelstwa można uznać za przejaw otwierania polskiego rynku pracy na napływową siłę roboczą. Liberalne prawo o obywatelstwie oznacza ułatwienia w zakresie integracji cudzoziemców, a tym samym zachęca ich do pozostania na polskim rynku pracy oraz rozwijania tutaj kariery zawodowej.

Procedurę i warunki uzyskiwania obywatelstwa polskiego przez obcokrajowców reguluje ustawa z 2 kwietnia 2009 r. o obywatelstwie polskim, która weszła w życie 15 sierpnia 2012 r. Reguluje ona cztery podstawowe sposoby uzyskiwania obywatelstwa: z mocy prawa, przez nadanie, przez uznanie za obywatela oraz przez przywrócenie obywatelstwa polskiego. Przed wejściem w życie ustawa o obywatelstwie polskim została skierowana przez prezydenta do Trybunału Konstytucyjnego, który badał zgodność z ustawą zasadniczą nowych rozwiązań w zakresie naturalizacji. Zdaniem wnioskodawcy, ustawa rozszerzając – w porównaniu do obowiązującej ustawy z 1962 r. – katalog przesłanek, decydujących o uznaniu za obywatela, odstąpił od traktowania instytucji uznania za obywatela jako wyjątku, co w konsekwencji prowadziło do erozji prerogatywy prezydenckiej. Tymczasem naturalizacja tradycyjnie uważane była za uprawnienie głowy państwa. TK musiał zatem odpowiedzieć na pytanie, czy przewidzenie możliwości naturalizacji poza procedurą przewidzianą w Konstytucji (nadanie obywatelstwa przez prezydenta) jest w ogóle dopuszczalne w polskim porządku prawnym. W wyroku z 18 stycznia 2012 r. (sygn.. KP 5/09) Trybunał odpowiedział na to pytanie twierdząco. Wskazał, że ustawa nie zmienia wypracowanego wcześniej stanowiska, że decyzja prezydenta w przedmiocie nadania obywatelstwa zależy całkowicie od jego uznania oraz jest niezaskarżalna. TK podkreślił przy tym, że decyzja o uznaniu za obywatela, podejmowana przez wojewodę, nie ma charakteru uznaniowego. *Ratio legis* omawianego rozwiązania jest stworzenie przewidywalnych kryteriów naturalizacji, czyli sytuacji, gdy ustawodawca stawia jasno określone wymagania osobie starającej się o obywatelstwo polskie. Tym samym stwarza klarowną perspektywę uzyskania tego statusu, jeśli zostaną spełnione szczegółowe przesłanki.

Na potrzeby niniejszej analizy istotne jest omówienie procedury nadania obywatelstwa (art. 18 i następne) oraz uznania za obywatela (art. 30 i następne). Nadanie obywatelstwa przez prezydenta (art. 18–29 ustawy) jest konstytucyjnym uprawnieniem głowy państwa. Nie muszą być spełnione żadne warunki, a przyznanie polskiego paszportu znajduje się w obrębie dyskrecjonalnej władzy prezydenta. Nie istnieje też tryb odwoławczy w przypadku odmowy nadania obywatelstwa. Jednak osoba, której prezydent odmówił nadania obywatelstwa, nadal może starać się o uznanie za obywatela polskiego w ramach innego trybu regulowanego w ustawie.

Tryb uznania za obywatela wymaga spełnienia szeregu przesłanek odnoszących się do różnych aspektów integracji. Jak stwierdza Jacek Jagielski, w odróżnieniu od procedury nadania przez prezydenta, ten tryb naturalizacji wyrasta z istnienia trwałych, rzeczywistych związków cudzoziemca z państwem i społeczeństwem przyjmującym, przejawiających się w różnych wymiarach, m.in. stałego zamieszkania, wykonywania pracy legalnej czy prowadzenia własnej działalności gospodarczej, posiadania specjalnego statusu pobytowego, a także w bezkonfliktowego funkcjonowania w ramach relacji społecznych (Jagielski 2016). W art. 30 ustawy cudzoziemc uznaje się za obywatela polskiego, jeśli przebywa w Polsce na podstawie zezwolenia na pobyt stały, prawa stałego pobytu lub zezwolenia na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej przez co najmniej trzy lata. Jeśli taki cudzoziemiec na stałe przebywający nieprzerwanie w RP nie ma żadnego obywatelstwa lub jeśli jest małżonkiem obywatela polskiego wówczas wymagany okres stałego pobytu skraca się do 2 lat. Warunkiem jest pozostawanie w związku małżeńskim z obywatelem RP od co najmniej 3 lat. Niezależnie od powyższych przesłanek cudzoziemiec posiadający zezwolenie na pobyt stały, prawo stałego pobytu lub zezwolenie na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej może być naturalizowany po 10 latach legalnego i nieprzerwanego zamieszkiwania w Polsce. We wskazanych powyżej przypadkach oprócz warunku nieprzerwanego pobytu konieczne jest posiadanie przez obcokrajowca stabilnego i regularnego źródła dochodu oraz tytułu prawnego do zajmowania lokalu mieszkalnego. Ponadto obywatelstwo polskie może uzyskać osoba legitymująca się zezwoleniem na pobyt stały od 2 lat, jeśli posiada status uchodźcy. Najkorzystniejsze warunki ustawa przewiduje w przypadku osób, które uzyskały prawo pobytu w związku z polskim pochodzeniem, w tym posiadając Kartą Polaka: mogą one uzyskać polskie obywatelstwo już po roku nieprzerwanego pobytu. Imigranci starając się o naturalizację, muszą ponadto udowodnić znajomość języka polskiego (przedkładając świadectwo ukończenia szkoły w Polsce, szkoły z wykładowym językiem polskim za granicą lub urzędowe poświadczenie znajomości języka).

Przywołane tu regulacje zakładają zatem, że do spełnienia kryterium naturalizacji w postaci okresu pobytu w Polsce należy doliczyć czas konieczny do uzyskania prawa stałego pobytu, zezwolenia na stały pobyt lub pobyt rezydenta długoterminowego. Co do zasady, cudzoziemiec spoza UE uzyskuje status rezydenta długoterminowego po 5 latach nieprzerwanego pobytu na terytorium RP. Obywatele Unii Europejskiej (oraz członkowie ich rodzin) uzyskują natomiast po 5 latach prawo stałego pobytu. Z kolei zezwolenia na pobyt stały udziela się cudzoziemcowi pozostającemu w związku małżeńskim z obywatelem polskim przez co najmniej 3 lata przed złożeniem wniosku, jeśli bezpośrednio przed złożeniem tego wniosku przebywała ona nieprzerwanie na terytorium Rzeczy-

pospolitej Polskiej przez okres nie krótszy niż 2 lata. Ponadto zezwolenia na pobyt stały udziela się osobom o polskim pochodzeniu, uchodźcom i obco-krajowcom korzystającym z podobnych form ochrony (np. pobyt tolerowany), a także dzieciom cudzoziemców stale przebywających w Polsce¹². Nie tylko złagodzenie reżimu przyznawania obywatelstwa, ale również odrębne, szczególnie korzystne przepisy o naturalizacji i stałym pobycie adresowane do osób o polskim pochodzeniu ułatwiają migrację osiedleńczą z Ukrainy, a także aktywność imigrantów na rynku pracy.

7. Podsumowanie

Normy prawne i polityka to zasadniczy aspekt makrospołecznych uwarunkowań przedsiębiorczości. Struktura dostępu do polskiego rynku pracy jest określana nie tylko przez poziom polityki państwowej. Fundamentalną instytucją narzucającą pewne paradygmaty polityki państwa w tym zakresie jest Unia Europejska. Warunkuje ona nie tylko sytuację osób migrujących z państw członkowskich UE (jako obywatele Unii mogą podejmować bez ograniczeń działalność gospodarczą). Wpływa też na strukturę możliwości cudzoziemców z państw trzecich, którzy dzięki dyrektywom unijnym mogą np. uzyskiwać status rezydentów długoterminowych oraz rozwijać działalność biznesową na tych samych zasadach co Polacy. Innym zasadniczym aspektem kształtującym unormowania w zakresie przedsiębiorczości imigrantów jest uprzywilejowanie w polskiej polityce migracyjnej osób o polskim pochodzeniu. Posiadacze Karty Polaka – osoby z obywatelstwem państw byłego ZSRR – mogą korzystać ze swobody działalności gospodarczej na równi z obywatelami Polski. Pod tym względem ich sytuacja jest identyczna jak sytuacja obywateli państw UE; aby korzystać ze swoich uprawnień, przedstawiciele obu tych grup nie muszą nawet mieć miejsca zamieszkania w Polsce. Jako trzecie źródło zmiany można wskazać dokumenty natury politycznej (takie jak „Polityka migracyjna Polski”, obowiązująca w latach 2012–2017), które zwracały uwagę na konieczność unormowania kwestii działalności gospodarczej imigrantów jako ważnego elementu polityki przyciągania imigrantów wysoko wykwalifikowanych, aktywnych zawodowo i o dużym potencjale innowacyjności. Prezentowany tam sposób myślenia o imigrantach ekonomicznych uzasadnia konieczność liberalizacji polityki migracyjnej pod tym względem.

¹² Warunki naturalizacji dotyczące wymaganej długości pobytu w Polsce czy posługiwania się językiem polskim nie dotyczą małoletnich cudzoziemców, w przypadku gdy przebywają oni na terytorium RP, a co najmniej jedno z rodziców jest obywatelem RP.

W konsekwencji tych procesów sytuacja poszczególnych grup imigranckich pod względem prawnego dostępu do samozatrudnienia jest bardzo zróżnicowana w zależności od ich kraju pochodzenia. Można wyodrębnić trzy zasadnicze kategorie cudzoziemców, przy czym w przypadku każdej z nich możliwości prowadzenia własnej działalności gospodarczej lub integracji politycznej są nieco odmienne. Obrazuje to tabela 6.

Tabela 6. Cudzoziemcy z poszczególnych krajów w kontekście dostępu do polskiego rynku pracy oraz innych prawnych aspektów integracji

| Kraj pochodzenia imigrantów | Przynależność do kategorii | Dostęp do rynku pracy |
|--|---|--|
| Austria, Belgia, Bułgaria, Chorwacja, Cypr, Czechy, Dania, Estonia, Finlandia, Francja, Grecja, Hiszpania, Irlandia, Litwa, Luksemburg, Łotwa, Malta, Holandia, Niemcy, Portugalia, Rumunia, Słowacja, Słowenia, Szwecja, Węgry, Wielka Brytania, Włochy, Islandia, Lichtenstein, Norwegia, Szwajcaria | Obywatele dowolnego państwa członkowskiego Unii Europejskiej (zarówno państw członkowskich w chwili wejścia ww. przepisu art. 13 usdg, jak i późniejszych państw członkowskich – zakres przedmiotowy przepisu ulega zatem zmianie po każdorazowym rozszerzeniu Unii bez potrzeby jego nowelizacji) oraz państw EFTA | Dostęp do zatrudnienia oraz samozatrudnienia na tych samych zasadach co obywatele Polski |
| Armenia, Azerbejdżan, Białoruś, Estonia, Gruzja, Kazachstan, Kirgistan, Litwa, Łotwa, Mołdowa, Federacja Rosyjska, Tadżykistan, Turkmenistan, Ukraina, Uzbekistan | Obywatele państw byłego Związku Radzieckiego (w tym Ukrainy), pod warunkiem wykazania polskiego pochodzenia | Dostęp do zatrudnienia oraz samozatrudnienia na tych samych zasadach co obywatele Polski Preferencyjne zasady nabywania zezwolenia na pobyt stały Preferencyjne zasady naturalizacji (skrócenie wymaganych okresów zamieszkania w Polsce) * W przypadku obywateli Armenii, Białorusi, Gruzji, Mołdawii, Rosji, Ukrainy (również dla osób bez polskiego pochodzenia) – możliwość zatrudnienia bez posiadania zezwolenia na pracę, na podstawie oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy |
| Kraje niebędące państwami członkowskimi UE i EFTA | Obywatele państw trzecich (spoza UE i EFTA), z wyjątkiem osób polskiego pochodzenia urodzonych na terytorium b. ZSRR | Ograniczenia w dostępie do zatrudnienia oraz samozatrudnienia, zwłaszcza w przypadku osób o ograniczonych czasowo statusach pobytowych |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie usdg, pziirp, ustawy z 7 IX 2007 o Karcie Polaka, ustawy z 12 XII 2013 o cudzoziemcach.

Wykonywanie działalności gospodarczej w Polsce może odbywać się w dwóch podstawowych formach: jako działalność gospodarcza osoby fizycznej oraz jako spółka (osobowa lub kapitałowa). Dostęp cudzoziemców do prowadzenia biznesu jest zróżnicowany w zależności od formy prowadzenia działalności, którą wskażą. Prowadzenie działalności gospodarczej przez osobę fizyczną jest dostępne przede wszystkim dla osób o trwałych i stabilnych statusach pobytowych (karta stałego pobytu, rezydent długoterminowy UE, absolwenci polskich uczelni kontynuujący rozpoczętą wcześniej działalność). Jest też możliwe, jeśli cudzoziemiec jest obywatelem Unii lub posiadaczem Karty Polaka. W przypadku spółek krąg osób uprawnionych do rejestracji jest nieograniczony; każdy cudzoziemiec może zarejestrować spółkę, jednak nie każdy może zrobić to bez zezwolenia o pracę. Jeśli cudzoziemiec rejestrujący spółkę nie należy do kategorii osób mogących pracować w Polsce bez zezwolenia (m.in. imigranci z prawem do stałego pobytu, rezydenci długoterminowi UE, posiadacze Karty Polaka), wówczas musi spełnić surowe wymogi ustawowe wobec tej formy prowadzenia działalności. Mieszkanie za granicą nie stanowi tutaj przeszkody. Podstawową trudnością jest natomiast uzyskanie zezwolenia na pobyt w Polsce na podstawie pracy w utworzonej tak spółce: cudzoziemiec starając się o takie zezwolenie musi dowieść, że tworzy nowe miejsca pracy, osiąga wysoki dochód lub jest szczególnie innowacyjny. W przypadku jednoosobowej działalności gospodarczej ograniczenia dostępu do polskiego rynku pracy dotyczą jedynie osobistego statusu migranta, natomiast w przypadku działalności w formie spółek wymogi dotyczą alternatywnie: albo posiadania stabilnego statusu prawnego (umożliwiającego pracę w spółce bez zezwolenia), albo przyjmują postać wymogów wobec samej spółki i jej potencjału biznesowego. Wyjaśnieniem takiego zróżnicowania możliwości prowadzenia biznesu jest dążenie państwa przyjmującego do przyciągania bardziej zamożnych i innowacyjnych imigrantów, natomiast ograniczanie napływu imigrantów, których biznes prowadzony jest w formie mikroprzedsiębiorstw oraz obarczony dużym ryzykiem porażki. Z tym ostatnim wiąże się ograniczanie dostępności formatu działalności gospodarczej osób fizycznych jedynie do wybranych grup osób.

W ciągu ostatniej dekady mieliśmy do czynienia ze znaczącą ewolucją unormowań w zakresie dostępu migrantów do działalności gospodarczej. W przypadku działalności gospodarczej osób fizycznych dokonano przez lata szeregu mniejszych lub większych nowelizacji, które sprawiły, że coraz więcej statusów pobytowych uprawnia do samozatrudnienia. Nastąpiło więc złagodzenie polityki pod tym względem. Z kolei w wypadku działalności gospodarczej w formie spółek, jedyną choć dość zasadniczą zmianą była nowa ustawa o cudzoziemcach obowiązująca od 2014 r. Sprecyzowała ona przesłanki, które uprawniają

cudzoziemców tworzących spółki do pobytu i pracy w Polsce. Trudno tu jednak mówić o radykalnej zmianie, a porównanie ustawy z 2003 r. (wraz z orzecnictwem) oraz obecnie obowiązujących przepisów pokazuje, że nastąpiła raczej konsolidacja dość surowych reguł dostępu do polskiego rynku pracy. Wcześniejsze rozwiązania wypracowane w judykaturze zostały zaadaptowane do przepisów ustawowych. W przypadku uwarunkowań prowadzenia spółek jednak, przejawem liberalizacji jest stopniowe poszerzanie katalogu cudzoziemców, którzy mogą w Polsce pracować bez zezwolenia (a zatem również podejmować bez zezwolenia obowiązki w zarządzie spółki). Nawet jeśli zezwolenie jest nadal dość trudne do uzyskania, coraz więcej kategorii imigrantów może wykonywać funkcje w zarządach spółki z pominięciem procedury uzyskania takiej zgody.

Rozdział VI

Procesy samozatrudnienia imigrantów ukraińskich w kontekście tendencji osiedleńczych

W rozdziale przedstawiam główne trendy w sferze samozatrudnienia imigrantów ukraińskich, w szczególności w kontekście tendencji osiedleńczych społeczności ukraińskiej w Polsce. Analizy charakteru i struktury grupy Ukraińców w Polsce, prowadzone od lat dziewięćdziesiątych XX w., koncentrują się na migracjach cyrkulacyjnych, nierejestrowanych i krótkoterminowych. Wynika to z faktu, że tego typu mobilność była istotną początkową fazą migracji z Ukrainy, nawet jeśli później w części przypadków migracja nabierała cech osiedleńczych. Według wielu szacunków migracja cyrkulacyjna stanowi nadal duży odsetek migracji z Ukrainy do Polski. Z kolei proces samozatrudniania Ukraińców wiąże się z trwałym charakterem migracji i planami osiedleńczymi, co wynika z samych uwarunkowań prawnych zakładania indywidualnej działalności gospodarczej (mogą ją rejestrować osoby o stabilnych statusach pobytowych). Transformacja mobilności z krótkoterminowej, nierejestrowanej i cyrkulacyjnej na trwałą, zalegalizowaną i osiedleńczą może zatem znaleźć odzwierciedlenie w danych urzędowych i statystycznych na temat samozatrudnienia oraz biznesów imigrantów ukraińskich.

1. Ukrainizacja migracji osiedleńczych do Polski. Dane urzędowe na temat imigrantów długoterminowych

Dane Urzędu do spraw Cudzoziemców pokazują, że Ukraińcy są najliczniejszą społecznością imigrancką w Polsce. Wpływa na to m.in. bliskość kulturowa oraz geograficzna – również trzy kolejne państwa wysyłające w zestawieniu to

kraje ościenne. Oprócz krajów Unii Europejskiej (Niemcy, Włochy, Francja, Wielka Brytania, Bułgaria, Hiszpania) w zestawieniu dominują państwa byłego Związku Radzieckiego (Ukraina, Białoruś, Rosja, Armenia). Jednocześnie należy podkreślić, że sytuacja, gdy kraj wysyłający i przyjmujący sąsiadują ze sobą, sprzyja migracjom cyrkulacyjnym oraz tymczasowym. Liczba imigrantów nie musi oznaczać dużego zainteresowania migracjami osiedleńczymi. Na wzrost znaczenia migracji osiedleńczych mogą jednak wskazywać dane urzędowe dotyczące innych szczegółowych aspektów pobytu cudzoziemców w Polsce.

Tabela 7. Kraje pochodzenia najliczniejszych społeczności imigranckich w Polsce (bez cudzoziemców przebywających na podstawie oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy)

| Kraj | Liczba cudzoziemców z legalnymi statusami pobytowymi w Polsce |
|-----------------|---|
| Ukraina | 128 338 |
| Niemcy | 22 987 |
| Białoruś | 13 671 |
| Rosja | 11 210 |
| Wietnam | 11 403 |
| Chiny | 8063 |
| Włochy | 7615 |
| Francja | 5862 |
| Indie | 5838 |
| Wielka Brytania | 5560 |
| Hiszpania | 5202 |
| Bułgaria | 5160 |
| Turcja | 3742 |
| Armenia | 3616 |

Źródło: UDSC 2017.

Wśród statusów pobytowych imigrantów ukraińskich, którzy nie przyjęli obywatelstwa polskiego, można wyróżnić pewne rodzaje statusów związane z długotrwałym pobytom, wskazujące na zainteresowanie osiedleniem się w nowym kraju (przede wszystkim zezwolenie na pobyt stały, pobyt rezydenta długoterminowego UE). Z kolei inne typy dokumentów pobytowych zakładają, przynajmniej teoretycznie, jedynie przejściowy pobyt na terytorium państwa przyjmującego (zezwolenie na pobyt czasowy, statusy związane z ochroną poli-

tyczną, np. uchodźcy). Nie oznacza to oczywiście, że cudzoziemcy legitymujący się uprawnieniem do pobytu ograniczonego czasowo nie są zainteresowani osiedleniem – kolejnym etapem ich obecności może być staranie o pobyt stały. Jednak właśnie dokumenty pobytowe wskazujące na to, że dotychczasowy pobyt imigranta miał charakter długotrwały (zezwolenie na stały pobyt, rezydenci długoterminowi UE) stanowią bezpośredni wyraz tendencji osiedleńczych w danej społeczności napływowej.

Wśród Ukraińców z zalegalizowanym pobytem w Polsce największa grupa posiada zezwolenie na pobyt czasowy. Drugą najliczniejszą grupą są osoby z zezwoleniem na pobyt stały, czyli imigranci osiedleńczy. Zwraca uwagę fakt, że mimo kryzysu politycznego na Ukrainie i konfliktu zbrojnego na części jej terytorium jedynie dwóm osobom został przyznany status uchodźcy. Wynika to z faktu, że konflikt zbrojny obejmował tylko część terytorium państwa, a nie cały jego obszar. Natomiast 240 imigrantów z Ukrainy otrzymało różne formy statusów akcesoryjnych przyznawanych imigrantom politycznym (ochrona uzupełniająca, pobyt humanitarny, pobyt tolerowany). Wskazane statusy związane z azylem uprawniają do prowadzenia działalności gospodarczej, podobnie jak posiadanie zezwolenia na pobyt stały, pobyt rezydenta długoterminowego oraz prawo pobytu członka rodziny obywatela Unii Europejskiej.

Analiza dynamiki zezwoleń na pobyt w latach 2008–2016 pokazuje, że w tym okresie stopniowo wzrastała liczba długotrwałych statusów pobytowych (pobyt stały, rezydenta długoterminowego), jak też statusów czasowych. Najbardziej dynamiczny wzrost odnotowano w przypadku pobytów czasowych (ich liczba w 2016 r. zwiększyła się czterokrotnie w porównaniu do 2008 r.). Szczególnie dynamiczny wzrost liczby migrantów czasowych może na pierwszy rzut oka przesłaniać zachodzące w tym samym czasie zwiększenie się liczby migracji osiedleńczych. Podczas gdy liczba wydawanych kart stałego pobytu stale rosła w badanym okresie, liczba statusów rezydenta długoterminowego ustabilizowała się w latach 2010–2012 na poziomie około 2000, a następnie wzrosła w latach 2013–2017. Ostatecznie w obu tych przypadkach mamy do czynienia z powiększeniem się grup imigrantów o danym statusie pobytowym. Liczba migrantów z pobytem stałym wzrosła o 63,5% w latach 2008–2016. W tym samym czasie liczba migrantów ze statusem rezydenta długoterminowego wzrosła o 132,6%.

Uznając za wskaźniki migracji osiedleńczych statusy pobytu stałego oraz pobytu rezydenta długoterminowego, oraz porównując je do statusu pobytu czasowego, można zauważyć zmianę w strukturze migracji: podczas gdy w 2008 r. dominowały zezwolenia na te dwa typy pobytów długoterminowych, w 2016 i 2017 r. przewyższała je liczba zezwoleń na pobyty czasowe. Ta zmiana w strukturze może być jednak pozorna, ponieważ w tym samym czasie zachod-

dziły procesy legalizacji pobytu migrantów nieudokumentowanych. Mogą oni (na skutek abolicji lub innego spełnienia warunków ustawowych) zasilić szeregi migrantów z pobytem czasowym, podczas gdy faktycznie w Polsce przebywali już od dłuższego czasu. Mimo że liczba migrantów tymczasowych przewyższa, według oficjalnych statystyk, liczbę migrantów osiedleńczych, liczby absolutne wskazują też na zdecydowany wzrost migrantów posiadających różne firmy długotrwałych statusów pobytowych, które są trudniejsze do uzyskania. Należy też pamiętać, że legalny pobyt czasowy może prowadzić po pewnym czasie do uzyskania statusu o charakterze osiedleńczym, podczas gdy pobyt czasowy nieudokumentowany ogranicza możliwości migranta do pozostania w kraju przyjmującym, nawet jeśli aspiruje on do trwałego pobytu.

Tabela 8. Sumaryczna liczba imigrantów ukraińskich w poszczególnych latach według typów dokumentów pobytowych

| | Pobyt stały* | Pobyt rezydenta długoterminowego UE | Pobyt czasowy* | Prawo pobytu członka rodziny obywatela UE | Prawo stałego pobytu członka rodziny obywatela UE | Uchodźcy+ ochrona uzupełniająca + pobyt humanitarny + pobyt tolerowany | Ogółem |
|----------|--------------|-------------------------------------|----------------|---|---|--|---------|
| XII 2008 | 12383 | 1202 | 9191 | – | – | 1+12+bd+12 | 22801 |
| XII 2009 | 13787 | 1656 | 11074 | – | – | 1+17+bd.+36 | 26571 |
| XII 2010 | 15338 | 2027 | 10998 | – | – | 0+13+b.d.+74 | 28450 |
| XII 2011 | 15919 | 2002 | 11750 | – | – | 1+7+b.d.+67 | 29746 |
| XII 2012 | 16329 | 1940 | 15980 | – | – | 1+2+b.d.+51 | 34303 |
| XII 2013 | 17959 | 2198 | 17372 | – | – | 1 +7 +b.d.+ 142 | 37679 |
| I 2015 | 18637 | 2761 | 19323 | 73 | 24 | 1+43+93+24 | 40979 |
| I 2016 | 20 252 | 2796 | 42 451 | 102 | 23 | 2+ 35 + 202 + 3 | 65 866 |
| VII 2017 | 27466 | 3348 | 96 718 | 149 | 21 | 79+200+348+9 | 128 338 |

* Przed 2014 – zezwolenie na osiedlenie się

** Przed 2014 r. – zamieszkanie na czas oznaczony.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UDSC 2008–2017.

Korzystanie z możliwości legalizacji pobytu daje szersze możliwości adaptacji niż bycie imigrantem niezarejestrowanym, a tym samym otwiera długofalowe perspektywy pobytu w Polsce, założenia rodziny w kraju docelowym i realizowania w nim kariery zawodowej. W pewnej mierze zatem również dane na temat legalizacji pobytu za granicą pokazują dążenie do pełniejszej integracji oraz

gotowość imigrantów do zakorzenienia się w państwie przyjmującym. Legalizacja pobytu imigrantów niezarejestrowanych nie musi jednak oznaczać zamiaru osiedlenia się w Polsce, może wiązać się po prostu z chęcią uzyskania ochrony prawnej, zdobycia rejestrowanej pracy czy dostępu do świadczeń społecznych.

Imigranci ukraińscy przebywający w Polsce bez legalizacji pobytu mieli możliwość uzyskania legalnego statusu pobytowego podczas abolicji dla cudzoziemców w latach 2003, 2007 oraz 2012. Akcje regularyzacyjne są organizowane w celu ograniczenia szarej strefy, w której pracują nierejestrowani imigranci oraz ograniczenia marginalizacji i dyskryminacji zagrażającej takim cudzoziemcom w wielu sferach życia społecznego (nie tylko zarobkowej, ale również np. edukacyjnej, w zakresie opieki zdrowotnej). Podczas trzech akcji abolicyjnych przeprowadzonych w Polsce w latach 2003, 2007 oraz 2012 Ukraińcy byli jedną z głównych grup imigranckich – obok społeczności wietnamskiej i ormiańskiej – korzystających z przepisów.

Tabela 9. Imigranci ukraińscy w kontekście abolicji

| Rok abolicji | Wnioski ogółem | Wnioski Ukraińców | Pozostałe najliczniejsze grupy cudzoziemców korzystające z abolicji (liczba wniosków) |
|--------------|----------------|-------------------|---|
| 2003 | 3508 | 88 | Armenia (1626), Wietnam (1341) |
| 2007 | 2033 | 118 | Wietnam (1123), Armenia (585) |
| 2012 | 9521 | 2013 | Wietnam (2189), Pakistan (1420) |

Źródło: UDSC oraz Departament Polityki Migracyjnej MSW 2012, 2014.

Warto jednak przyjrzeć się bliżej dwóm podstawowym statusom pobytowym migrantów osiedlających się w Polsce: zezwoleniu na pobyt stały oraz statusowi rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej. Ważne jest również uwzględnienie liczby wniosków o pobyt stały lub rezydenta długoterminowego, ponieważ zgłoszenia takie pokazują zainteresowanie w danej grupie imigranckiej trwałym statusem pobytowym bez względu na fakt późniejszego (pozytywnego lub negatywnego) rozstrzygnięcia w przedmiocie takiego wniosku.

Dane na temat corocznie składanych wniosków o pobyt stały i przyznawanych kart stałego pobytu w latach 1992–2015 pokazują, że coraz więcej Ukraińców składa takie wnioski i coraz więcej kart stałego pobytu jest im wydawanych. Statystyki wskazują na ukrainizację zjawiska migracji osiedleńczych w Polsce. Jeśli weźmiemy pod uwagę cudzoziemców z różnych społeczności migracyjnych, na permanentne zamieszkanie w Polsce najczęściej decydują się Ukraińcy (imigranci z tego kraju stanowili niespełna 20% ogółu wniosków w r. 1992 oraz ponad 69% ogółu wniosków w r. 2015). Ponadto coraz więcej zezwoleń

Tabela 10. Imigranci ukraińscy wnioskujący o zezwolenie na pobyt stały w Polsce i liczba pozytywnych decyzji (od grudnia 1997 do maja 2014, pod rządami ustawy o cudzoziemcach z 26 września 1997 oraz ustawy o cudzoziemcach z 13 czerwca 2003: zezwolenie na osiedlenie się)

| | Liczba wniosków o pobyt stały/ zezwolenie na osiedlenie się | | Liczba wydanych pozytywnych decyzji | |
|------|---|--------------------|-------------------------------------|--------------------|
| | Ukraina (% ogółu) | Cudzoziemcy ogółem | Ukraina (% ogółu) | Cudzoziemcy ogółem |
| 1992 | 38 (19,9%) | 349 | 187 (7%) | 2678 |
| 1993 | 527 (19,5%) | 2704 | 298 (14,8%) | 2020 |
| 1994 | 715 (22,2%) | 3215 | 526 (21%) | 2502 |
| 1995 | 811 (21,1%) | 3835 | 595 (19,2%) | 3099 |
| 1996 | 983 (22,4%) | 4382 | 654 (22,9%) | 2862 |
| 1997 | 1433 (25,5%) | 5629 | 963 (23,7%) | 4069 |
| 1998 | 146 (17,1%) | 855 | 397 (23,8%) | 1669 |
| 1999 | 129 (17,8%) | 726 | 92 (16,4%) | 560 |
| 2000 | 328 (20,7%) | 1581 | 160 (18,5%) | 863 |
| 2001 | 162 (21,7%) | 748 | 158 (23,3%) | 679 |
| 2002 | 156 (13,6%) | 1143 | 80 (13,3%) | 602 |
| 2003 | 878 (29,3%) | 3000 | 449 (25,9%) | 1735 |
| 2004 | 1905 (37,4%) | 5094 | 1657 (38%) | 4365 |
| 2005 | 1654 (40,7%) | 4064 | 1518 (42,3%) | 3589 |
| 2006 | 1708 (45%) | 3792 | 1438 (44,2%) | 3255 |
| 2007 | 2059 (51,6%) | 3988 | 1609 (51,5%) | 3124 |
| 2008 | 1725 (44,3%) | 3890 | 1685 (46,5%) | 3625 |
| 2009 | 1534 (43,5%) | 3526 | 1280 (43,6%) | 2938 |
| 2010 | 1898 (47%) | 4035 | 1553 (46,6%) | 3336 |
| 2011 | 2008 (46,3%) | 4338 | 1690 (45,3%) | 3733 |
| 2012 | 2248 (47,4%) | 4746 | 1642 (44,4%) | 3699 |
| 2013 | 1980 (45%) | 4402 | 1694 (46,3%) | 3660 |
| 2014 | 4639 (54,2%) | 8556 | 3484 (52,3%) | 6660 |
| 2015 | 8772 (69,65%) | 12595 | 6729 (68%) | 9893 |
| 2016 | 7602 (65,38%) | 11628 | 5920 (65,47%) | 9042 |

* Lata 1992–1997: dotyczy decyzji wydanych w I instancji

Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu ds. Cudzoziemców 1992–2016.

na pobyt stały wydanych cudzoziemcom w Polsce dotyczy właśnie Ukraińców (w r. 1992 uzyskiwali oni ich 7%, podczas gdy w 2015 r. otrzymywali już 68% ze wszystkich zezwoleń na stały pobyt). Ilustracją siły tendencji osiedleńczych w ostatnim okresie może być fakt, że zezwolenia przyznane w latach 2014–2015 stanowią połowę wszystkich kart stałego pobytu w społeczności ukraińskiej (por. tabela 10).

Ukraińcy składają około jednej trzeciej wszystkich wniosków o status rezydenta długoterminowego UE oraz są adresatami około jednej trzeciej corocznie wydawanych decyzji pozytywnych. W przeciwieństwie do kart stałego pobytu, obserwować można niewielki spadek udziału Ukraińców w grupie adresatów rozstrzygnięć o nadaniu tego statusu pobytowego. Z drugiej strony jednak, jeśli weźmiemy pod uwagę liczby bezwzględne, przez większość badanego okresu obserwowany jest wzrost liczby zgłoszeń imigrantów ukraińskich zainteresowanych tym statusem. Coraz więcej imigrantów ukraińskich otrzymuje również ten status prawny. Warto podkreślić, że status ten ma mniejsze znaczenie dla struktury społeczności imigranckich niż karta stałego pobytu: corocznie przyznaje się kilkakrotnie razy więcej zezwoleń na pobyt stały niż zezwoleń dla rezydentów długoterminowych.

Tabela 11. Imigranci ukraińscy wnioskujący o status rezydenta długoterminowego UE i liczba pozytywnych decyzji

| | Liczba wniosków o status rezydenta długoterminowego | | Liczba wydanych pozytywnych decyzji | |
|------|---|--------|-------------------------------------|--------|
| | Ukraina (% ogółu) | ogółem | Ukraina (% ogółu) | ogółem |
| 2006 | 610 (40,7%) | 1500 | 424 (42,6%) | 995 |
| 2007 | 435 (39,3%) | 1106 | 347 (43,2%) | 804 |
| 2008 | 404 (37,4%) | 1080 | 299 (41,8%) | 715 |
| 2009 | 428 (26,7%) | 1606 | 331 (26%) | 1271 |
| 2010 | 402 (36,2%) | 1109 | 265 (34,2%) | 775 |
| 2011 | 343 (31,5%) | 1089 | 259 (33,9%) | 765 |
| 2012 | 452 (28,4%) | 1593 | 262 (30,4%) | 861 |
| 2013 | 577 (26,6%) | 2170 | 408 (22,6%) | 1804 |
| 2014 | 870 (32,7%) | 2666 | 590 (31,3%) | 1884 |
| 2015 | 893 (34,7%) | 2621 | 629 (31,6%) | 1992 |
| 2016 | 940 (36,88%) | 2549 | 609 (32,67%) | 1864 |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu ds. Cudzoziemców 2006–2016.

Jednym z istotnych przejawów tendencji osiedleńczych w danej zbiorowości imigranckiej jest liczba osób przyjmujących obywatelstwo państwa pobytu. W przypadku Ukraińców mieszkających w Polsce można zauważyć wzrost zainteresowania naturalizacją w latach 2006–2014. Częściowo wiąże się to z wejściem w życie ustawy o obywatelstwie w 2012 r., która wprowadziła administracyjny tryb uzyskiwania polskiego paszportu, niezależny od władzy dyskrecjonalnej prezydenta. Nowe regulacje ustawowe spowodowały zwiększenie liczby cudzoziemców starających się i uzyskujących obywatelstwo polskie. Drugą przyczyną rosnącej liczby naturalizacji w społeczności ukraińskiej jest coraz większa liczebność tej zbiorowości oraz wzrost liczby imigrantów dysponujących permanentnymi statusami pobytowymi: zainteresowanych pozostaniem w Polsce na stałe, nieplanujących w ogóle powrotu do kraju wysyłającego.

Tabela 12. Naturalizacje w Polsce 2000–2015

| Kraj poprzedniego obywatelstwa | Ukraina (% ogółu naturalizacji) | Białoruś | Rosja | Armenia | Ogółem (włączając wszystkie inne kraje pochodzenia) |
|--------------------------------|---------------------------------|----------|-------|---------|---|
| 2000 | 46 (3,2%) | 25 | 23 | 11 | 1436 |
| 2002 | 214 (18%) | 54 | 22 | 13 | 1186 |
| 2003 | 431 (26,4%) | 108 | 52 | 8 | 1634 |
| 2004 | 538 (27,8%) | 129 | 145 | 6 | 1937 |
| 2005 | 758 (26,4%) | 316 | 257 | 18 | 2866 |
| 2006 | 428 (40,4%) | 101 | 122 | 27 | 1060 |
| 2007 | 665 (43,1%) | 128 | 114 | 30 | 1542 |
| 2008 | 587 (32,6%) | 238 | 107 | 30 | 1802 |
| 2009 | 877 (35%) | 357 | 162 | 79 | 2503 |
| 2010 | 992 (34%) | 418 | 215 | 101 | 2926 |
| 2011 | 1086 (31,6%) | 375 | 254 | 140 | 3445 |
| 2012 | 1196 (31,5%) | 456 | 244 | 163 | 3792 |
| 2013 | 1667 (34,9%) | 669 | 336 | 275 | 4782 |
| 2014 | 1918 (38,8%) | 741 | 370 | 364 | 4939 |
| 2015 | 2012 (35,4%) | 530 | 256 | 286 | 4435 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Urząd ds. Cudzoziemców (2002–2004, nabycie obywatelstwa polskiego); Rządowa Rada Ludnościowa 2013, „Sytuacja Demograficzna Polski”, strona 209, GUS, „Rocznik Demograficzny 2015”, strona 471; GUS, „Rocznik Demograficzny 2016”, strona 452.

Odsetek obywateli Ukrainy w ogólnej liczbie naturalizacji w Polsce potwierdza tezę o ukrainizacji migracji osiedleńczych. W 2014 r. niemal 40% osób otrzymujących polskie obywatelstwo byli to imigranci z Ukrainy. Chociaż odsetek ten nie wzrastał równie dynamicznie, jak liczba kart stałego pobytu i podlegał pewnym okresowym wahanom, w badanym okresie wyraźne jest znaczne zwiększenie udziału naturalizacji Ukraińców.

Za ważny wskaźnik dążeń osiedleńczych uważa się niewątpliwie zawieranie małżeństw dwunarodowych. Małżeństwa ukraińsko-polskie w kontekście migracji długotrwałej badała Ewa Kępińska, pokazując że już dekadę temu był to jeden z najpopularniejszych typów małżeństw dwunarodowych w Polsce (Kępińska 2005; 2007). Dane z ostatnich lat wskazują, że roczna liczba ślubów polsko-ukraińskich w Polsce podlega pewnym fluktuacjom. Najsilniejszy spadek był w latach 2011–2012, jednak w latach kolejnych liczba małżeństw binacjonalnych ponownie wzrosła do poziomu z lat 2007 oraz 2009–2010. Generalnie małżeństwa takie były popularniejsze dekadę temu niż obecnie. Może to wynikać z innych wzorów relacji partnerskich i rosnącej częstotliwości związków kohabitacyjnych, co prowadzi do zmniejszenia liczby formalizowanych małżeństw. Dwunarodowe związki kohabitacyjne również można traktować jako wskaźnik tendencji osiedleńczych w danej zbiorowości imigranckiej, jednak liczba takich związków nie znajduje odzwierciedlenia w statystykach GUS, są one trudniejsze do zmierzenia.

Tabela 13. Małżeństwa zawierane w Polsce przez Ukraińców

| Zawarte małżeństwa polsko-ukraińskie | 2006* | 2007* | 2008* | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------------------------------------|-------|-------|-------|------|------|------|------|------|------|------|
| Kobieta Ukrainka, mężczyzna Polak | 578 | 590 | 405 | 445 | 449 | 298 | 380 | 424 | 478 | 573 |
| Mężczyzna Ukrainiec, kobieta Polka | 138 | 151 | 94 | 75 | 109 | 63 | 98 | 113 | 136 | 142 |
| Ogółem | 716 | 660 | 499 | 520 | 558 | 361 | 478 | 537 | 614 | 715 |

* dane z lat 2006–2008 dotyczą małżeństw zawartych przez Ukraińców w Polsce bez wyszczególnienia kraju pochodzenia (obywatelstwa) małżonka

Źródło: Roczniki Demograficzne GUS 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016.

Trzeba zaznaczyć, że na całościową strukturę zbiorowości imigrantów ukraińskich w Polsce wpływa również mobilność zarobkowa na podstawie oświadczeń o powierzeniu pracy cudzoziemcowi. Liczba oświadczeń rośnie szczególnie dynamicznie. Zgodnie z danymi Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej

(obecnie MRPiPS), w 2007 r. zarejestrowano w powiatowych urzędach pracy 20 260 takich oświadczeń dla obywateli Ukrainy, w 2008 r. – 142 960, w 2009 r. – 180 133, w 2010 r. – 169 490, w 2011 r. – 239 646, w 2012 r. – 223 671, w 2013 r. – 217 571, w 2014 r. – 372 946, a w 2015 r. – 762 700. Masowy napływ pracowników z Ukrainy podejmujących aktywność zarobkową na podstawie tych oświadczeń sprawił, że odsetek migrantów osiedleńczych w całości populacji migracyjnej jest coraz mniejszy. Nie zmienia to jednak faktu, że rośnie liczba Ukraińców uzyskujących każdego roku trwale statusy pobytowe. Migranci o permanentnych statusach pobytowych (lub naturalizowani) stanowią, w sensie wielkości absolutnych, coraz większą zbiorowość.

2. Imigranci osiedleńczy z Ukrainy – znaczenie polskiego pochodzenia

Wielu obywateli Ukrainy decyduje się też na formalną deklarację przynależności do narodu polskiego w procedurze uzyskania Karty Polaka. Nie musi to od razu oznaczać decyzji o migracji, ale w przypadku przyjazdu do Polski takie osoby mogą od razu uzyskać stały pobyt, bez konieczności spełniania jakichkolwiek wymogów dotyczących stażu pobytowego. Od wejścia w życie ustawy o Karcie Polaka utrzymuje się wysokie zainteresowanie tym statusem prawnym. Najwięcej kart wnioskujący uzyskali w roku następującym po wprowadzeniu ustawy: w 2009 r. wydano ich ponad 22 000, w tym ponad 12 000 otrzymali obywatele Ukrainy. W kolejnych latach liczba Kart Polaka wydawanych dla obywateli Ukrainy wynosiła od 7000 do 9000 rocznie. Ukraińcy jednak nie stanowią obecnie tak dużej grupy beneficjentów Karty Polaka jak na początku funkcjonowania tego instrumentu. W 2008 r. Ukraińcy uzyskali 55,3% wszystkich wydanych kart, a w 2015 r. 39,9%. Ponadto od 2008 r. unieważniono 10842 Karty Polaka, z czego 7661 obywatelom Ukrainy. Można przypuszczać, że w pierwszym okresie obowiązywania ustawy (2009) kartę uzyskiwały przede wszystkim osoby, które rzeczywiście w największym stopniu kultywują tożsamość polską i stanowi ona ważny aspekt ich życia i relacji społecznych. W późniejszych latach prawdopodobnie zainteresowanie kartą częściej było wyrazem pewnych postaw i zachowań pragmatycznych, chęcią korzystania z uprawnień, które daje, czyli korzystały z niej osoby, które musiały włożyć więcej wysiłku w poszukiwanie polskich korzeni lub też polska tożsamość nie była dla nich tak oczywista.

Tabela 14. Karty Polaka wydane w latach 2008–2016

| | Wydane Karty Polaka | Karty Polaka dla obywateli Ukrainy |
|-------------------|---------------------|------------------------------------|
| 2008 | 14298 | 7911 |
| 2009 | 22178 | 12430 |
| 2010 | 17991 | 7787 |
| 2011 | 20175 | 8694 |
| 2012 | 21949 | 8285 |
| 2013 | 22479 | 7938 |
| 2014 | 23403 | 9494 |
| 2015 | 22749 | 9087 |
| 2016 (do 31 VIII) | 17334 | 7598 |
| ŁĄCZNIE | | 79377 |

Źródło: Ministerstwo Spraw Zagranicznych, dane udostępnione na potrzeby badania.

Nie wszyscy beneficjenci Karty Polaka decydują się na migrację i permanentne zamieszkanie w Polsce. Karta – nawet bez zezwolenia na pobyt stały w kraju przyjmującym – daje szereg uprawnień, m.in. umożliwia założenie działalności gospodarczej w Polsce. Jednocześnie funkcjonowanie tego instrumentu przyczyniło się do wzrastającej roli polskiego pochodzenia jako podstawy migracji osiedleńczych do Polski. Obrazują to dane w tabeli, wskazującej na główne przesłanki urzędowych decyzji o karcie stałego pobytu dla Ukraińców mieszkających w Polsce.

Polskie pochodzenie od r. 2012 niezmiennie stanowi najczęstszą podstawę uzyskiwania przez Ukraińców karty stałego pobytu. Pod rządami aktualnej ustawy o cudzoziemcach, obowiązującej od 2014 r., zezwolenie na stały pobyt można otrzymać na podstawie Karty Polaka lub na podstawie polskiego pochodzenia ustalonego zgodnie z ustawą o repatriacji. Nawet uwzględniając, że niektóre wnioski zawierają kilka podstaw, należy odnotować znaczącą przewagę kryterium polskich korzeni. Przesłanki w postaci polskiego pochodzenia wnioskodawcy stanowiły ponad 80% ogółu podstaw pozytywnych decyzji o zezwoleniu na stały pobyt w 2014 r., 88% w 2015 r. oraz ponad 87% w 2016 r. Pod rządami poprzedniej ustawy z 2003 r., osoby wnioskujące o zezwolenie na osiedlenie się z uwagi na polskie pochodzenie odwoływały się wprost do art. 52 ust. 5 Konstytucji. Dane pokazują, że migracje osiedleńcze z Ukrainy mają wyraźny profil polonijny. Migranci są osobami deklarującymi przynależność do mniejszości polskiej w kraju pochodzenia, czyli już w momencie przyjazdu znają choćby powierzchownie polską kulturę i język, identyfikują się ze społecznością przyjmującą, są nastawieni na integrację.

Tabela 15. Podstawy prawne kart stałego pobytu otrzymywanych przez obywateli Ukrainy – od najczęstszych do najrzadszych (pod rządami ustawy o cudzoziemcach z 2003 r. – zezwolenie na osiedlenie się; pod rządami ustawy o cudzoziemcach z 2013 r. – zezwolenie na stały pobyt)

| Podstawa prawna | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | Ogółem |
|--|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| USTAWA Z 2013 R. | | | | | | | | | | | | | | |
| Karta Polaka | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1773 | 4277 | 2217 | 8267 |
| Polskie pochodzenie | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 311 | 1652 | 1678 | 3641 |
| Małżeństwo z obywatelem Polski | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 196 | 483 | 322 | 1001 |
| Małoletnie dziecko cudzoziemca lub cudzoziemskie dziecko obywatela RP | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 128 | 239 | 166 | 533 |
| Pobyt na podstawie statusu uchodźcy lub pokrewnego albo udzielenie azylu | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 3 | 60 | 53 | 116 |
| Ofiara handlu ludźmi | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1 | 3 | 6 | 10 |
| USTAWA Z 2003 R. | | | | | | | | | | | | | | |
| Małoletnie dziecko cudzoziemca lub cudzoziemskie dziecko obywatela RP | 88 | 135 | 876 | 1000 | 986 | 739 | 852 | 818 | 661 | 627 | 287 | 2 | - | 7071 |
| Małżeństwo z obywatelem Polski | 1060 | 740 | 9 | 2 | 1 | - | - | - | - | 4 | 13 | - | - | 1829 |
| Trwale więzi z RP i legalny pobyt przez okres 3 lub 5 lat | 289 | 305 | 54 | 39 | 46 | 33 | 41 | 45 | 38 | 54 | 23 | - | - | 967 |
| Legalny pobyt przez okres 8 lub 10 lat | - | 9 | 44 | 61 | 62 | 38 | 64 | 54 | 49 | 57 | 13 | - | - | 451 |
| KONSTYTUCJA RP | | | | | | | | | | | | | | |
| Polskie pochodzenie (art. 52 ust.5) | 120 | 333 | 445 | 496 | 564 | 469 | 596 | 753 | 891 | 961 | 730 | 13 | - | 6371 |
| Ogółem | 1557 | 1522 | 1428 | 1598 | 1659 | 1279 | 1553 | 1670 | 1639 | 1703 | 3478 | 6729 | 4442 | 30257 |

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Urzędu ds. Cudzoziemców, udostępnionych na potrzeby badania. Dane z 2016 r. pokazują stan na 30 września 2016 r. Liczba zastosowanych podstaw prawnych może być więcej niż jedna, co wpływa na sumę końcową.

3. Dynamika rejestracji firm Ukraińców w Polsce

Większość populacji w Polsce pracuje w prywatnym sektorze rynku pracy (dane te obejmują zarówno osoby zatrudnione w tym sektorze, jak i pracujące w nim na własny rachunek). W porównaniu z 1990 r., kiedy odsetki pracujących w poszczególnych sektorach wyniosły odpowiednio 47,9% oraz 52,1%, nastąpił wyraźny wzrost roli sektora prywatnego na rynku pracy (GUS 2015). W sektorze prywatnym pracuje ponad 76% mieszkańców kraju, dane z lat 2013–2014 (tabela). W przypadku cudzoziemców w Polsce, dysproporcja między sektorem publicznym i prywatnym jest jeszcze większa i ma tendencję do powiększania się z roku na rok. W 2013 r. 86% cudzoziemców było aktywnych w sektorze prywatnym, a w 2014 r. niemal 89% stanowiły osoby zatrudnione lub samozatrudnione w tym sektorze. Należy podkreślić, że wzrastająca różnica między pracującymi w sektorze prywatnym i publicznym cudzoziemcami pojawia się w sytuacji coraz liczniejszej obecności cudzoziemców na rynku pracy: podczas gdy w 2013 r. GUS odnotował ich 20800, w 2014 r. to już 26 000. Statystyki nie uwzględniają w grupie cudzoziemskiej osób, które przyjęły obywatelstwo polskie.

Tabela 16. Osoby pracujące w sektorze prywatnym i sektorze publicznym rynku pracy

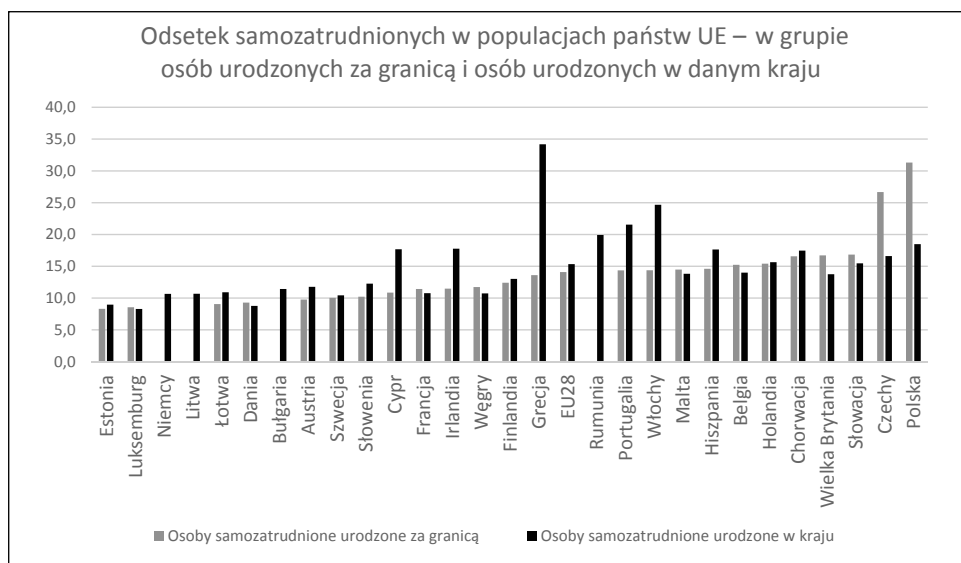
| Rok | Ogół populacji na rynku pracy | | Cudzoziemcy na rynku pracy | |
|------|-------------------------------|--------------------|----------------------------|-----------------|
| 2013 | 14 244 300 (100%) | | 20 800 (100%) | |
| | Sektor publiczny | Sektor prywatny | Sektor publiczny | Sektor prywatny |
| 2013 | 3 375 000 (23,7%) | 10 869 300 (76,3%) | 2 800 (13,5%) | 17 900 (86%) |
| | Ogół populacji na rynku pracy | | Cudzoziemcy na rynku pracy | |
| 2014 | 14 563 400 (100%) | | 26 000 (100%) | |
| | Sektor publiczny | Sektor prywatny | Sektor publiczny | Sektor prywatny |
| 2014 | 3 377 100 (23,2%) | 11 186 300 (76,8%) | 2 900 (11,2%) | 23 100 (88,8%) |

Źródło: opracowanie własne na podstawie GUS, Rocznik Statystyczny Pracy 2015 (strona 121). Liczby podane przez GUS są zaokrąglone do tysięcy, dlatego procenty nie sumują się do 100%.

GUS-owskie dane na temat pracy cudzoziemców zliczają jednak tylko część jednostek organizacyjnych na rynku pracy. Według rocznika statystycznego nie obejmują one podmiotów gospodarczych o liczbie pracujących do 9 osób, gospodarstw indywidualnych w rolnictwie oraz pracujących w jednostkach budżetowych działających w zakresie obrony narodowej i bezpieczeństwa publicznego. Z uwagi na dysproporcję między liczbą zatrudnionych cudzoziem-

ców według rocznika statystycznego (26 000) a liczbą imigrantów ukraińskich o legalnych statusach pobytowych w tym okresie (40 979) można przypuszczać, że większość imigrantów niewidocznych dla statystyk GUS pracuje w sektorze mikroprzedsiębiorstw, czyli firm zatrudniających poniżej 10 pracowników lub jest właścicielami takich firm lub pracuje w indywidualnych gospodarstwach rolnych.

Wykres 1. Liczba samozatrudnionych (wśród wszystkich zatrudnionych) w populacjach państw UE – w grupie osób urodzonych za granicą i osób urodzonych w danym kraju (w %)



Źródło: OECD/ Komisja Europejska, *The Missing Entrepreneurs 2015: Policies for self-employment and entrepreneurship* (dane zaktualizowane w 2015 r., na podstawie danych EUROSTAT oraz Labour Force Survey), s. 79.

Polska jest krajem, gdzie imigranci częściej wybierają samozatrudnienie niż ludność przyjmująca, ale nie jest to regułą w krajach członkowskich UE. Analizy OECD przeprowadzone na podstawie danych Eurostatu oraz Labour Force Survey wskazują, że odsetek samozatrudnionych (wśród wszystkich pracujących) w Unii Europejskiej rozumianej jako całość kształtuje się podobnie dla populacji napływowej oraz ludności autochtonicznej, w przypadku tej ostatniej jest trochę wyższy. Wynosi odpowiednio 14,1% oraz 15,3%. Dane na temat poszczególnych krajów pokazują, że odsetek samozatrudnionych imigrantów

jest wyższy niż odsetek autochtonów prowadzących działalność gospodarczą w Luksemburgu, Francji, na Malcie, w Belgii, Wielkiej Brytanii, a także krajach Europy Centralnej: na Węgrzech (odpowiednio 11,7% oraz 10,7%), Słowacji (odpowiednio 16,8% i 15,5%), w Czechach (odpowiednio 26,7% oraz 16,6%) i właśnie w Polsce (odpowiednio 31,3% oraz 18,5%).

Cytowane badanie wskazuje również, że imigranci prowadzący działalność gospodarczą w państwach UE są nieco mniej skłonni do zatrudniania pracowników w swoich firmach (24,7% zatrudnia kogoś) niż samozatrudnieni wywodzący się z populacji autochtonicznej (28,5% ma pracowników). W tym zakresie jednak dane dla Polski nie są dostępne.

Tabela 17. Rejestracje jednoosobowej działalności gospodarczej przez Ukraińców w Polsce w latach 2005–2015

| Rok | Firmy nadal aktywne | Firmy zawieszono lub zamknięte do 2015 r. | Ogółem | Wzrost/ spadek ogółem – rok do roku (%) |
|-------|---------------------|---|--------|---|
| 2001 | 9 | 4 | 13 | |
| 2002 | 18 | 15 | 33 | 153% |
| 2003 | 31 | 21 | 52 | 57,6% |
| 2004 | 38 | 22 | 60 | 15,4% |
| 2005 | 22 | 5 | 27 | -55% |
| 2006 | 30 | 17 | 47 | 74% |
| 2007 | 40 | 21 | 61 | 29,8% |
| 2008 | 55 | 42 | 97 | 59% |
| 2009 | 61 | 40 | 101 | 4,1% |
| 2010 | 76 | 57 | 133 | 31,7% |
| 2011 | 108 | 102 | 210 | 57,9% |
| 2012 | 165 | 131 | 296 | 41% |
| 2013 | 254 | 184 | 438 | 48% |
| 2014 | 357 | 120 | 477 | 8,9% |
| 2015* | 438 | 66 | 504 | 5,67% |

* Stan na wrzesień 2015

Źródło: Opracowanie własne na podst. danych z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (udostępnionych na potrzeby badania).

Dane na temat liczby rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej pokazują, że w ciągu ostatnich 10 lat zdecydowanie wzrosła popularność tej formy aktywności biznesowej. Tabela 17 pokazuje liczbę indywidualnych firm

zarejestrowanych w poszczególnych latach. Poza dość dużym (ale jednorazowym) spadkiem liczby rejestracji odnotowanym w 2005 r., utrzymuje się stale tendencja zwykła. Każdego roku odnotowuje się coraz więcej zakładanych firm. Największy skok liczby biznesów ukraińskich odnotowany był w latach 2002–2003 (wzrost o 153–57% rocznie) oraz w latach 2010–2013 (kiedy ich liczba wzrastała o 31–57% rocznie). Również w latach 2006–2008 wzrost liczby zakładanych firm był podobnie dynamiczny. W pozostałych latach też obserwowano tendencję wzrostową, choć była ona spokojniejsza.

Liczba indywidualnych działalności gospodarczych rośnie bardziej dynamicznie niż liczba zezwoleń na pracę w zarządach spółek. W przypadku spółek w ostatnich latach można nawet obserwować tendencję spadkową. Tabela 18 pokazuje, że w latach 2010, 2011 oraz 2014–2015 odnotowano zmniejszenie liczby rejestrowanych zezwoleń na pełnienie funkcji w zarządach. W 2012 r. po raz pierwszy (w analizowanym okresie czasowym) odnotowano więcej rejestrowanych indywidualnych działalności gospodarczych niż zezwoleń na zatrudnienie w zarządach osób prawnych. Dwie formy prowadzenia biznesu: indywidualna działalność gospodarcza oraz spółki są do pewnego stopnia substytucyjne. Dlatego stopniowa liberalizacja dostępu imigrantów do zakładania indywidualnej działalności gospodarczej (która, jak omawiano wcześniej, stanowi prostszą formę przedsiębiorczości) może przyczynić się do mniejszego zainteresowania zakładaniem spółek.

Tabela 18. Zezwolenia na pracę w zarządach spółek rejestrowanych przez Ukraińców

| Rok | Zezwolenia na pracę w zarządach spółek | Wzrost/ spadek – rok do roku (%) |
|------|--|----------------------------------|
| 2008 | 213 | |
| 2009 | 221 | 3,8% |
| 2010 | 201 | -9% |
| 2011 | 189 | -6% |
| 2012 | 191 | 1% |
| 2013 | 225 | 17,9% |
| 2014 | 174 | -22,7% |
| 2015 | 131 | -24,7% |
| 2016 | 117 | -10,7% |

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (wcześniej Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej).

Warto jednak podkreślić, że po zsumowaniu rejestrowanych corocznie indywidualnych działalności gospodarczych oraz zezwoleń na pracę w zarządach, nadal mamy do czynienia z wyraźnym trendem wzrostowym¹. W rzeczywistości liczba spółek rejestrowanych przez Ukraińców w Polsce musi być wyższa, niż wskazują na to statystyki zezwoleń na pracę. Oprócz imigrantów uzyskujących takie zezwolenia, w zarządach spółek pracują imigranci, którzy nie wymagają zezwoleń na pracę zgodnie z art. 87 ustawy o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy, ponieważ mają stabilne statusy prawne (na przykład zezwolenie na pobyt stały, pobyt rezydenta długoterminowego UE). Jak pokazały wcześniej prezentowane dane, rośnie liczba imigrantów dysponujących takimi statusami pobytowymi, tymczasem nie muszą oni starać się o zezwolenie na pracę w zarządzie. Ich funkcje zarządcze sprawowane w spółkach nie są w ogóle odnotowywane w statystykach. Drugim powodem zaniżenia w statystykach MPiPS/MRPiPS faktycznej liczby cudzoziemskich ukraińskich właścicieli spółek jest możliwość wykonywania funkcji w spółce bez długotrwałego pobytu w Polsce (jeśli pobyt prezesa zarządu spółki w kraju przyjmującym nie przekracza 6 miesięcy w ciągu roku, nie musi on dysponować zezwoleniem na pracę).

Dane z września 2015 r. pokazują, że Ukraińcy najczęściej rejestrują indywidualną działalność gospodarczą w województwie mazowieckim, dolnośląskim, małopolskim, lubelskim i podkarpackim. Znajduje się tam również najwięcej przedsiębiorstw zawieszonych lub zamkniętych. Podobne trendy widoczne są w statystykach zezwoleń na pracę w zarządach spółek (dane z końca 2015 r.). Najczęściej są one wystawiane w województwach mazowieckim, małopolskim oraz podkarpackim. Tabela 19 pokazuje 5 najpopularniejszych województw dla obu typów samozatrudnienia w zestawieniu corocznym. W analizowanym okresie utrzymuje się względnie stała popularność województwa mazowieckiego jako miejsca rejestracji pracy w spółkach, a częstotliwość zezwoleń w województwie małopolskim nawet wzrasta. Coraz mniej popularne są natomiast województwa peryferyjne: podkarpackie, lubuskie, śląskie, a także dolnośląskie. W województwach podkarpackim, dolnośląskim (jak również lubelskim) rośnie z kolei częstotliwość rejestracji indywidualnej działalności gospodarczej, co pokazuje słuszność tezy o substytucyjności obu form prowadzenia biznesu. Zwłaszcza w przypadku mikroprzedsiębiorstw, ta druga forma jest bardziej efektywna.

¹ 2014 – 531, 2013 – 479, 2012 – 356 (487), 2011 – 297 (399), 2010 – 277 (334), 2009 – 282 (322), 2008 – 268 (310).

Tabela 19. Najczęstsze regiony zakładania biznesów w latach 2008–2015 (po nazwie województwa – liczba rejestracji indywidualnej działalności gospodarczej oraz zezwoleń na pracę w spółkach)

| Rok | Zezwolenia – zarząd spółki (województwo) | Rejestracje w CEIDG (wliczając aktywne, zawieszono i zamknięte) |
|-------|--|---|
| 2008 | mazowieckie 57, małopolskie 17, lubuskie 37, podkarpackie 25, śląskie 25 | mazowieckie 30, dolnośląskie 11, śląskie 10, lubelskie 9, podkarpackie 6, |
| 2009 | mazowieckie 69, wielkopolskie 40, lubuskie 21, dolnośląskie 27, małopolskie 18 | mazowieckie 38, dolnośląskie 10, małopolskie 11, podkarpackie 6, lubuskie 6 |
| 2010 | mazowieckie 66, małopolskie 19, lubuskie 43, dolnośląskie 18, śląskie 14 | mazowieckie 43, lubelskie 12, podkarpackie 10, małopolskie 9, dolnośląskie 8, śląskie 8 |
| 2011 | mazowieckie 47, małopolskie 27, lubelskie 25, lubuskie 23, dolnośląskie 23 | mazowieckie 70, dolnośląskie 26, lubelskie 22, śląskie 14, małopolskie 13 |
| 2012 | mazowieckie 62, dolnośląskie 24, małopolskie 19, lubuskie 20, lubelskie 13 | mazowieckie 87, dolnośląskie 31, małopolskie 26, podkarpackie 24, lubelskie 21 |
| 2013 | mazowieckie 79, śląskie 30, małopolskie 21, lubuskie 19, lubelskie 19, dolnośląskie 19 | mazowieckie 140, dolnośląskie 45, lubelskie 36, małopolskie 27, podkarpackie 25 |
| 2014 | mazowieckie 57, podkarpackie 22, małopolskie 20, lubuskie 19, śląskie 14 | mazowieckie 152, dolnośląskie 60, małopolskie 40, lubelskie 38, podkarpackie 33 |
| 2015* | mazowieckie 60, małopolskie 33 podkarpackie 9, lubuskie 7, pomorskie 6 | mazowieckie 148, dolnośląskie 65, lubelskie 48, małopolskie 46, śląskie 29 |

* Dane z 2015 w przypadku indywidualnej działalności gospodarczej pokazują stan na IX 2015. Źródło: opracowanie własne na podstawie danych MRPiPS (przed grudniem 2015 MPiPS) oraz CEIDG.

Wyjaśnieniem takiego zagęszczenia firm imigranckich jest rozkład populacji ukraińskiej, która koncentruje się w dużych miastach (zwłaszcza w Warszawie, Wrocławiu i Krakowie). Są to również miejsca, gdzie rozwijanie własnej firmy jest najbardziej rentowne z uwagi na dużą liczbę potencjalnych kontrahentów i klientów. Zwraca również uwagę popularność województw przygranicznych: lubelskiego i podkarpackiego jako miejsc prowadzenia działalności. Stanowi to do pewnego stopnia negację trendów ogólnopolskich, pokazujących, że najbardziej niekorzystne regiony kraju są najrzadziej wybierane jako miejsca rozwijania firm sektora prywatnego.

Statystyki GUS pozwalają także prześledzić podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce według kraju pochodzenia udziałowców oraz wielkości

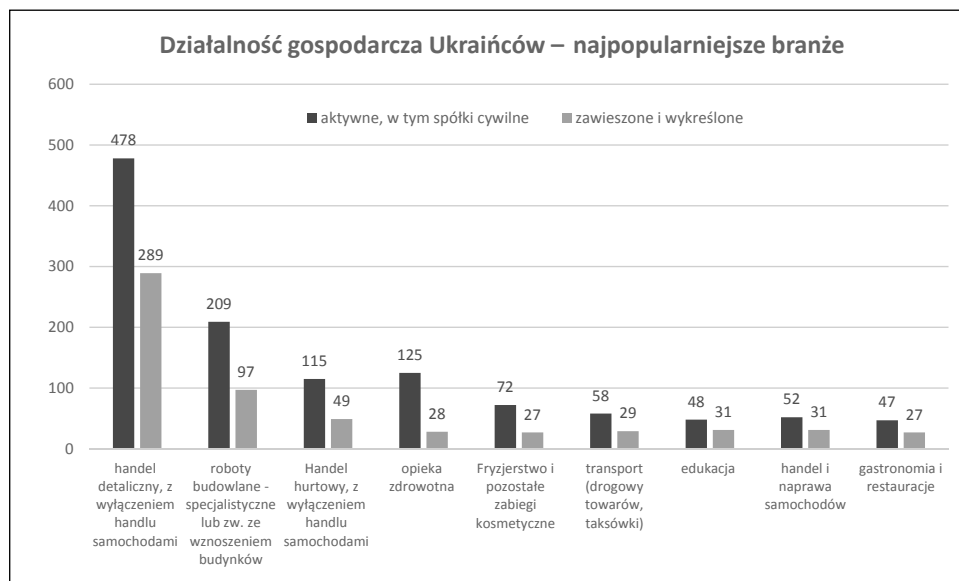
ich kapitału. Według danych z 2015 r., ponad 90% kapitału zagranicznego w Polsce pochodzi z krajów Unii Europejskiej. Ukraina jest na dziewiątym miejscu wśród krajów spoza Europejskiego Obszaru Gospodarczego, które lokują kapitał zagraniczny w Polsce (0,06% udziału w kapitale zagranicznym w ogóle). Jednocześnie liczba podmiotów i liczba udziałowców z Ukrainy jest znacznie większa niż w przypadku państw trzecich lokujących w RP najwięcej kapitału zagranicznego, takich jak USA, Korea Południowa czy Japonia. Dane z końca 2015 r. wskazują, że kapitał zagraniczny Ukraińców umieszczony w Polsce wyniósł 118,6 miliona złotych, rozlokowanych w 1132 podmiotach (spółkach i oddziałach zagranicznych) przez 2212 udziałowców (GUS „Kapitał zagraniczny” 2016: 60). Ukraiński kapitał zagraniczny jest zatem rozproszony w małych spółkach. Mimo dużej liczby ukraińskich udziałowców, a także cudzoziemców z Ukrainy pracujących w zarządach spółek, prowadzone przez imigrantów podmioty gospodarcze wydają się zatem przedsiębiorstwami o niewielkim kapitale i obrotach. Oczywiście należy pamiętać, że możliwa jest też sytuacja, w której praca w zarządzie spółki jest podejmowana przez imigranta, który nie ulokował w niej kapitału, a jest jedynie zatrudniany przez udziałowców. Jednak biorąc pod uwagę zaobserwowane strategie migracji i podejmowania aktywności zarobkowej w Polsce, wydaje się, że takie sytuacje mają marginalne znaczenie.

4. Branże wybierane przez imigrantów ukraińskich. Jak wpisują się w trendy ogólnopolskie?

Najbardziej rozpowszechnioną branżą wśród samozatrudnionych imigrantów z badanej społeczności jest handel detaliczny. Charakter branży z pewnością wiele mówi o formie biznesów ukraińskich: sektor handlu detalicznego zdominowany jest przez mikroprzedsiębiorstwa, o niewielkich obrotach, często niezatrudniające w ogóle pracowników lub zatrudniające ich dorywczo. Wysoko pod względem popularności plasują się też podobne sektory: handel hurtowy oraz handel i naprawa samochodów (przedstawiono podział na branże według kodów Polskiej Klasyfikacji Działalności). Dane potwierdzają zasadę, że imigranci wybierają branże o niskich barierach wejścia, niewymagające inwestycji na początkowym etapie działalności, ale jednocześnie cechujące się dużym odsetkiem niepowodzeń, czyli zamykanych firm (Kloosterman, van der Leun, Rath 1999). Wśród firm zajmujących się handlem detalicznym przedsiębiorstw zawieszonych i wykreślonych jest 37,7%, w drugiej pod względem popularności branży robót budowlanych 31,7%, a w handlu hurtowym 30%. Wyróżniającym się przypadkiem jest z kolei branża usług medycznych, gdzie odsetek wykreśleń

lub przerw w działalności to tylko 18,3%. To pokazuje silniejszą pozycję firm prowadzonych w branżach wymagających wysokich kwalifikacji już w momencie rejestracji działalności.

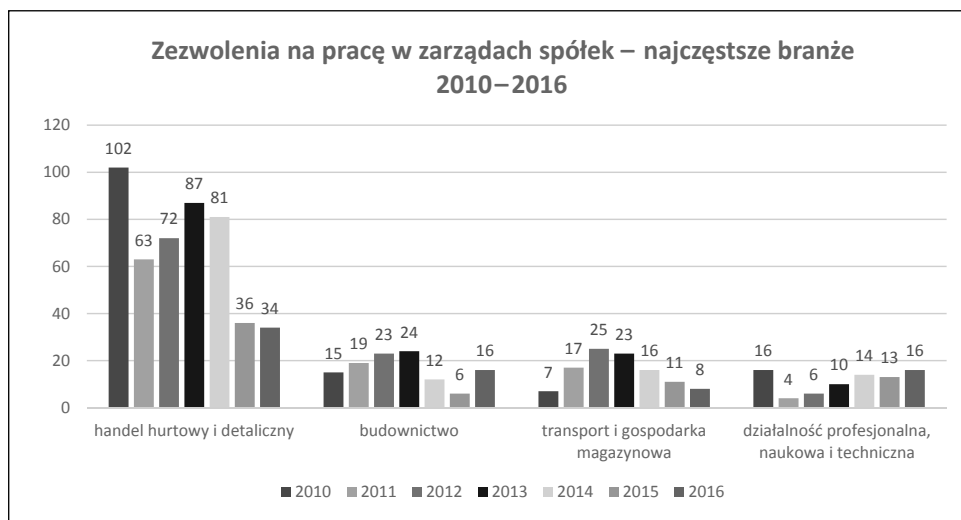
Wykres 2. Działalność gospodarcza Ukraińców – najpopularniejsze branże



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej (wrzesień 2015) (za: Andrejuk 2016a).

Dane na temat sektorów w spółkach Ukraińców nie są niestety równie szczegółowe, ale potwierdzają popularność branży handlu hurtowego i detalicznego, która została ujęta w zestawieniach MPiPS (później MRPiPS) jako jedna dziedzina. W badanym okresie 2010–2016 cały czas była to najbardziej rozpowszechniona branża. Zarówno w działalności jednoosobowej, jak i w spółkach szczególnie popularne jest budownictwo (roboty budowlane specjalistyczne lub związane ze wznoszeniem budynków). Należy podkreślić, że prezentowane dane dotyczą tylko rejestracji zezwoleń na pracę w spółkach w poszczególnych latach; ta sama spółka może pojawiać się w statystykach kilkakrotnie, ponieważ zezwolenie, co do zasady, przyznaje się na 3 lata i wymaga przedłużania.

Wykres 3. Zezwolenia na pracę Ukraińców w zarządach spółek – najpopularniejsze branże



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej/ Ministerstwa Rodziny, Pracy i Polityki Społecznej (stan na koniec 2016 r.) (poszerzona wersja zestawienia zaprezentowanego w: Andrejuk 2016a).

Przedstawione dane pokazują podobieństwo branżowe przedsiębiorstw ukraińskich w Polsce do struktury przedsiębiorstw prowadzonych przez Polaków. W skali całego kraju najwięcej podmiotów działa w branży handlowej i naprawy samochodów, kolejne miejsce zajmuje budownictwo (479 000 podmiotów w REGON, który rejestruje dane dotyczące zarówno działalności gospodarczej osób fizycznych, jak i spółek); działalność profesjonalna, naukowa i techniczna (387 000 podmiotów) oraz przetwórstwo przemysłowe (371 000 podmiotów) (Ministerstwo Gospodarki 2015: 39).

5. Podsumowanie

Dane urzędowe pokazują, że liczba ukraińskich imigrantów osiedleńczych w Polsce stale rośnie. Częstotliwość strategii osiedleńczych w przypadku Ukraińców jest widoczna zwłaszcza w porównaniu z innymi grupami imigranckimi, stanowiącymi z każdym rokiem coraz mniejszy odsetek beneficjentów karty stałego pobytu i procedury naturalizacji. Najczęstszą przesłanką migracji osie-

dleńczych z Ukrainy jest polskie pochodzenie, ustalane na podstawie ustawy o repatriacji (art. 5 ust. 1 ustawy o repatriacji w związku z art. 195 ust. 2 ustawy o cudzoziemcach) lub ustawy o Karcie Polaka. Zdecydowanie przeważa ono wśród podstaw wniosków o kartę stałego pobytu. Popularyzacja migracji permanentnych – przejawiająca się wyraźnym wzrostem liczby osób posiadających karty stałego pobytu lub status rezydenta długoterminowego UE – może być jednak dość słabo dostrzegalna na tle ogółu mobilności z Ukrainy do Polski. Zbiorowość Ukraińców posiadających zezwolenie na pobyt czasowy oraz przebywających na podstawie oświadczenia o powierzeniu pracy cudzoziemcowi powiększa się znacznie bardziej dynamicznie. Sprawia to, że mimo stałego wzrostu skali migracji osiedleńczych, stanowią one relatywnie mały odsetek całości migracji z Ukrainy do Polski.

Wzrostowi liczby imigrantów dysponujących stabilnymi statusami prawnymi (stały pobyt, rezydenci UE) towarzyszy wzrost rejestracji indywidualnej działalności gospodarczej. Wskazane trwałe statusy prawne uprawniają do założenia własnego biznesu, a dla imigrantów posiadających taką możliwość prawną rozwijanie własnej firmy to atrakcyjna, chętnie wybierana forma obecności na rynku pracy. Biorąc pod uwagę dwie formy prowadzenia biznesu: spółki i indywidualną działalność gospodarczą, ta druga stale zyskuje na popularności. Jest to rezultatem nie tylko zwiększającej się liczby migrantów o stabilnych statusach pobytowych, ale również korzystnych nowelizacji przepisów dotyczących prowadzenia działalności, które były omawiane we wcześniejszym rozdziale. Natomiast w przypadku zezwoleń na pracę w zarządach spółek trend nie jest równie jednoznaczny: pojedyncze lata pokazują wzrost lub spadek zezwoleń na pracę w spółkach. Nie uprawnia to jednak do twierdzenia, że spółki są rzadziej rejestrowane. Po prostu imigranci o trwałych statusach pobytowych nie muszą uzyskiwać zezwolenia w przypadku podjęcia się zarządzania spółką. Fakt zarządzania przez nich spółkami jest niewidoczny w statystykach. Należy też podkreślić, że zsumowane liczby rejestracji indywidualnych działalności gospodarczych oraz zezwoleń dotyczących spółek wskazują na wyraźną tendencję wzrostową w samozatrudnieniu Ukraińców w Polsce.

Najpopularniejszą branżą wybraną przez Ukraińców rozwijających własny biznes jest handel. Popularnością cieszy się zarówno handel hurtowy, jak i detaliczny. Aktywność w tym sektorze pozwala na rozpoczęcie prowadzenia firmy nawet bez dużego kapitału początkowego (zarówno w rozumieniu finansowym, jak i edukacyjnym). Inna popularną branżą jest budownictwo. Ukraińcy prowadzą własne firmy najczęściej w dużych miastach, takich jak Warszawa i Kraków. Dość popularne są również województwa ściany południowo-wschodniej (zwłaszcza podkarpackie, lubelskie), z uwagi na bliskość granicy polsko-ukraińskiej.

CZĘŚĆ III

**SAMOZATRUDNIENIE A OSIEDLENIE –
PERSPEKTYWA MIKROSPÓŁECZNA**

Rozdział VII

Początek projektu migracyjnego. Podmiotowe sprawstwo w obliczu nowych możliwości i ograniczeń

Posługiwanie się pojęciem projektu (taki przebieg działania, który jednostka podejmuje intencjonalnie) pozwala na włączenie jednostkowych sił sprawczych do konceptualizacji warunkowania procesów społecznych (Archer 2013b: 22–23). Rozdział poświęcony jest projektom migracyjnym, czyli narracjom o tym, jak zewnętrzne uwarunkowania strukturalne oraz podmiotowe sprawstwo składają się na jednostkowy proces mobilności z Ukrainy do Polski. Analizowana będzie decyzja migracyjna i wejście na polski rynek pracy. Zakładanie działalności gospodarczej przez imigrantów to przykład podjęcia wysiłku sprawczego kierowania własną drogą zawodową, ale początków tego procesu należy szukać wcześniej niż w momencie rejestracji własnego biznesu. Znaczenie mają wcześniejsze doświadczenia zawodowe, które wpływają na dostęp do samozatrudnienia, posiadanie zasobów umożliwiających aktywności przedsiębiorcze oraz potencjał rozwoju własnego biznesu. W przypadku badanej grupy Ukraińców zasadniczą rolę mogą odgrywać nie tylko doświadczenia edukacyjne oraz zawodowe, ale również trajektoria mobilności międzynarodowej. Jej przebieg determinują osobiste motywacje oraz subiektywnie definiowane (lub niewskazywane wprost w narracjach) strukturalne uwarunkowania migracji, które odtwarzają lub twórczo przekształcają migranci. Ukazanie obu tych wątków – doświadczenia migracji i doświadczenia na rynku pracy – pozwala na pełniejszą analizę procesu zmieniającego się uczestnictwa migrantów w rynku pracy kraju przyjmującego.

Badając główne typy migracji – edukacyjne i zarobkowe – należy pamiętać o różnorodności czynników wpływających na te rodzaje mobilności, które również wzmacniają się wzajemnie zgodnie z zasadą kumulatywnej przyczynowo-

ści. Jak pokazują badania, migrujący Ukraińcy kierują się przy wyborze kraju docelowego kwestiami związanymi z kapitałem kulturowym oraz społecznym, takimi jak posiadanie rodziny, przyjaciół i znajomych za granicą, znajomość języka danego kraju, bliskość geograficzna i kulturowa do kraju pochodzenia, łatwość otrzymania wiz i pozwoleń na pracę w danym kraju (Kupets 2016: 39)¹. Doświadczenie migracji świetnie obrazuje założenia podejścia morfogenetycznego, zgodnie z którym rzeczywistość społeczna ma swój obiektywny wkład w kształtowanie jednostek, ale też ludzka podmiotowość umożliwia jednostce przekształcanie otoczenia społecznego i siebie samej (Archer 2013: 318).

1. Przyczyny migracji

1.1. Migracje w młodym wieku i w celu podjęcia studiów

Projekt migracyjny realizowany w młodym wieku stanowi ekspresję podmiotowego sprawstwa osób wykazujących dużą samodzielność już na bardzo wczesnym etapie życia, ambitnych, gotowych do radykalnych zmian.

Przyjechałem z Ukrainy, było to dwanaście lat temu i ja tu przyjechałem do liceum, skończyłem to liceum. Później studia i Wydział Prawa na UW i teraz już jestem, już kończę studia doktoranckie też na UW. Czyli w sumie prawie dwanaście lat. [Czyli to była decyzja rodziców, żeby tutaj przyjechać?] Nie, znaczy wtedy to ja miałem 15–16 lat, jak tu przyjeżdżałem. Natomiast decyzja była tak naprawdę moja, bo rodzice powiedzieli, no słuchaj twoje życie, rób, co chcesz i ja się zdecydowałem. Oni się zgodzili, mam takich dosyć liberalnych rodziców. [mężczyzna, doradztwo podatkowe, Warszawa]

Migracja osób niepełnoletnich może być związana z wczesnym dążeniem do samodzielności albo przeciwnie, z mobilnością rodziców – migrantów ekonomicznych. Dotyczy doświadczeń tzw. pokolenia 1.5, czyli migrantów, którzy urodzili się w innym państwie, ale od najmłodszych lat żyją w kraju przyjmującym (Rumbaut 2012). Podczas gdy w innej dużej społeczności imigranckiej w Polsce (Wietnamczyków), pokolenie 1.5 stanowi ważną część diaspory, w przypadku żyjących w Polsce Ukraińców jest niemal nieobecne. Wiąże się to z faktem, że migracje Ukraińców w latach dziewięćdziesiątych XX w. miały w dużej mierze charakter krótkotrwały, cyrkulacyjny (nawet nieodnotowywa-

¹ Cytowane badanie Olgi Kupets z 2013 r. dotyczyło ukraińskich nauczycieli pracujących w sektorach prac prostych za granicą, ale deklarowane przez nich powody migracji można traktować jako bardziej uniwersalne przyczyny migracji z Ukrainy.

ny w danych statystycznych), a migranci zwykle nie zabierali ze sobą rodziny. Mimo wieloletnich tradycji migracji z Ukrainy do Polski, dzieci migrantów uczyły się na Ukrainie, nie w Polsce.

Narracja przedstawiciela pokolenia 1.5 pokazuje specyficzny charakter doświadczeń takich jednostek, ofiar działań dyskryminujących i piętnujących ze strony rówieśników podczas nauki szkolnej. Z drugiej strony (jak pokazuje późniejsza część wywiadu z tym respondentem), dzięki odbyciu edukacji w Polsce i nabyciu kompetencji kulturowych ich imigrancki status nie stanowi bariery na rynku pracy. Ich ścieżki zawodowe nie odbiegają od typowych trajektorii zawodowych absolwentów urodzonych w Polsce. Respondent zwraca uwagę, że najtrudniejszym etapem integracji były lata dziecięce, w związku z doświadczanymi wówczas szykanami (doprowadziło to nawet do konieczności zmiany szkoły). Jako wyzwisko traktowano słowo „Żyd”, co sugeruje, że jeszcze w latach dziewięćdziesiątych XX w. Żydzi stanowili w pewnym sensie emblematycznych innych w społeczeństwie przyjmującym:

To jest w 1993 roku uczyłem się przez pół roku w warszawskiej szkole rosyjskiej, bo nie znałem wtedy za dobrze polskiego, miałem z tym przeogromny problem z dziećmi. Bo w wieku 12 lat dzieci są strasznie okrutni generalnie, więc – tak jest, no oni są okrutni – więc jak zobaczyli, że jestem ze Wschodu i... no dokuwali, tak samo mojej siostrze, bo ja z siostrą przyjechałem, na wszelkie możliwe sposoby. Przede wszystkim mówili na przykład na mnie „Żyd”, chociaż... To jest takie typowe dziecięce, bo nie mam w sobie nic korzeni żadnych ani nic wspólnego z Żydami. No i tak widać dystansowali się w sensie, że próbowali tam, że jestem inny, jakby to. I dlatego poszedłem do rosyjskiej szkoły po to, żeby sobie lepiej to w tym dziecięcym wieku psychicznie poradzić. Uczyłem się też w Krakowie w liceum w wieku 16 lat, bo ja po pierwszej klasie liceum zdałem maturę, więc tutaj przez rok jeszcze się uczyłem. I już wtedy nie było takiego problemu, w wieku 16 lat już było lepiej. Tak że z punktu widzenia dziecka jest trudniej się znaleźć w środowisku Polaków – dziecko, generalnie dzieci mają taki problem. On zanika w zasadzie już kompletnie na studiach, to już nie ma problemu żadnego. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Jednak tylko w pojedynczych przypadkach w zebranych materiale empirycznym migranci mieli za sobą naukę szkolną w państwie docelowym; większość migracji podejmowanych w celu rozpoczęcia edukacji w Polsce to przyjazdy na studia. Mobilności w tym wieku sprzyjają również uwarunkowania strukturalne kraju przyjmującego (w związku z sytuacją demograficzną Polski, przyjmowanie zagranicznych studentów jest szansą na przetrwanie wielu uczelni wyższych). Ukraińcy są obecnie najlicniejszą grupą studentów zagranicznych

na polskich uczelniach. Kierowanie oferty szkół wyższych do cudzoziemców stanowi próbę przeciwstawienia się skutkom niżu demograficznego w Polsce i zmniejszającej się populacji studentów. W rezultacie w ostatnich latach stale zwiększa się liczba imigrantów z Ukrainy przyjmowanych do szkół wyższych w Polsce, zarówno prywatnych, jak i państwowych. Jak wynika z danych Głównego Urzędu Statystycznego, w 2015 r. 30 589 Ukraińców studiowało na polskich uczelniach (kolejne najliczniejsze grupy to Białorusini – 4615, Norwegowie – 1581, a także Hiszpanie – 1407). W związku z dominacją imigrantów ukraińskich w populacji studentów zagranicznych w badaniach używa się coraz częściej pojęcia „ukrainizacji” polskich uczelni (Długosz 2015; Gierko 2015). Wśród studiujących Ukraińców jest niewielka przewaga kobiet (16 938 osób, czyli 55,4%). Wśród cudzoziemskich studentów z Ukrainy w 2015 r. (dane z listopada) było 3616 osób polskiego pochodzenia, co stanowiło 11,8% całej populacji słuchaczy pochodzących z tego kraju (GUS 2016).

Środowisko studentów ukraińskich w Polsce jest zróżnicowane. Składa się z grup o odmiennych uwarunkowaniach rodzinnych, ekonomicznych oraz motywacjach do studiowania. Charakterystyczna próba typologii padła w wywiadzie z imigrantką, która mieszka w Polsce od 15 lat (w chwili przeprowadzania badania) i jest aktywna w społeczności ukraińskiej. Respondentka nie studiowała w Polsce, ale jej narracja w ciekawy sposób pokazuje postrzeganie środowiska studenckiego przez pozostałych Ukraińców. Pierwsza wyodrębniona grupa to osoby pracujące, aby zarobić na własne studia, wspomagane przez rodziców, którzy inwestują w edukację dzieci dzięki kapitałowi finansowemu zdobytemu podczas własnych migracji zarobkowych. Sprawstwo studentów wydaje się mieć tu zasadnicze znaczenie dla przezwyciężania ograniczeń strukturalnych. Druga grupa to migranci edukacyjni pochodzący z zamożnych rodzin, dla których przyjazd na studia do Polski nie wiąże się z wyrzeczeniami finansowymi, a stanowi etap antycypowanego awansu zawodowego. W przypadku tej grupy podmiotowe sprawstwo może odgrywać mniejsze znaczenie, ponieważ są oni beneficjentami korzystnych okoliczności strukturalnych, statusu społecznego całej rodziny. W narracji rozmówczynie na druga grupa opisana jest jako wzbudzająca podejrzliwość, podczas gdy pierwsza grupa wywołuje sympatię i chęć niesienia pomocy. Odzwierciedla to silne podziały, również na tle ekonomicznym, istniejące w społeczeństwie ukraińskim. Wypowiedź pokazuje, że gotowość pomocy innym imigrantom wiąże się nie tylko z odwołaniem do pochodzenia z jednego kraju wysyłającego, ale również (co może mieć czasem większe znaczenie) z podobieństwem statusu ekonomicznego na emigracji, podobieństwem doświadczeń migracyjnych, w tym w szczególności doświadczenia barier finansowych i trudnej sytuacji na rynku pracy.

I są studenci, którzy teraz licznie bardzo przyjeżdżają do Polski. Jak jeszcze 10–15 lat temu było ich o wiele mniej, teraz już jest ich dużo. Też tak jakby odróżniam, ci z Ukrainy Zachodniej, pamiętam, że miałam bliski kontakt z tymi studentami, np. jak nie mieli ubezpieczenia medycznego, no to do mnie przychodzili, to ja ich byłam lekarzem, że tak powiem, do wysłuchania, do wypisania antybiotyku, jak ktoś jest przeziębiony, ciocia dobra rada. Teraz jak ze względu, że ci akurat, z którymi byłam blisko, to już skończyli, powyjeżdżali, a ci co przyszli, następni, już tak nie znam. Bardzo często było tak, że tych, których znałam blisko, ich podziwiałam ze względu, że w Ukrainie, żeby się dostać na studia też trzeba dać dużo łapówki. Wśród tych dzieci były osoby, których rodzice, matki przeważnie pracowały w Hiszpanii, we Włoszech, żeby zarobić, coś im przekazać, żeby oni mogli się uczyć – oni bardzo często między zajęciami jeszcze dorabiali. Chłopaki w supermarketach, szli, pracowali, żeby tam coś sobie zarobić, dziewczyny opiekowały się dziećmi albo osobami starszymi, i miałam do nich ze względu na to dużo. I miałam do nich dużo szacunku, i takiego nawet podziwiania, że super, tacy zdeterminowani, no bo właśnie takich lubię, tacy budzą mój szacunek. Teraz widzę takich dzieci takich ubezpieczonych rodziców – wiadomo z jakich źródeł, tak za bardzo nie znam ich, ale takie mam wrażenie, że to jest tak, już nie chcę z nimi się poznać tak blisko. [kobieta, branża medyczna, Warszawa]

Inny respondent przedstawia podziały wśród studentów nieco inaczej, tłumacząc przyjazdy na studia m.in. polskim pochodzeniem takich migrantów. W tej narracji zwraca się uwagę na dwie ścieżki rekrutacji respondentów. Pierwsza z nich dotyczy osób polskiego pochodzenia, które jeszcze w państwie wysyłającym uczęszczają do szkół nauczających polskiego lub z polskim językiem wykładowym i zdają polską maturę. Do takich Ukraińców kierowana jest oferta stypendiów socjalnych, pozwalających na podjęcie nauki nawet w przypadku ograniczonych zasobów finansowych. Druga ścieżka jest dla osób, które nie mają polskiego pochodzenia, a za ich studia płacą rodzice. Rozmówca zwraca uwagę na zjawisko europeizacji w kontekście migracji edukacyjnych: według jego oceny kandydaci na studia w Polsce aspirują do zdobycia „europejskiego wykształcenia”.

Obie wypowiedzi (respondentki cytowanej wcześniej oraz narracja poniższa) potwierdzają istnienie podziałów w środowisku studentów ukraińskich w Polsce, przy czym istota tych podziałów jest wyjaśniania różnie: przez odwołanie do polskiego pochodzenia lub jego braku albo przez odwołanie do statusu ekonomicznego rodziców studentów. Wydaje się, że oba te wyjaśnienia mogą mieć charakter komplementarny. Podziały wśród migrantów edukacyjnych

dotyczą zarówno kwestii zasobów finansowych studentów (oraz dostępności pomocy finansowej w Polsce), jak też ich kompetencji kulturowych, wynikających z wcześniejszej znajomości kultury kraju przyjmującego i uczestnictwa w polskim systemie edukacji na Ukrainie. Wywiad sugeruje, że podział na studentów z rodzin o wysokim statusie społecznym oraz studentów szukających możliwości uzyskania finansowania na studia nie wyczerpuje różnorodności sytuacji migrantów edukacyjnych. Narracja wskazuje, że niektórzy studenci (również z zamożnych rodzin) bardziej polegają na własnym podmiotowym sprawstwie, na przykład aktywnie poszukując możliwości stypendialnych.

Tutaj dużo młodych ludzi, jeżeli nie przyjeżdżają z rodzicami, to przyjeżdżają na studia. I to jest taki, absolutna większość młodych osób w ten sposób dostaje się. Są dwie jakby ścieżki. Jedne – są programy, które są sponsorowane albo przez fundację, albo przez rząd polski, gdzie zdaje się po prostu pewne egzaminy w polskich szkołach, przede wszystkim tam we Lwowie, też w innych miastach. Kto ma najlepsze wyniki, dostaje się na, tak zwaną, zerówkę, wybiera sobie miasto. Bo zazwyczaj zerówka, może nie do końca wybiera miasto, jedzie głównie do Łodzi, do Lublina, gdzie przez rok uczą się kultury, mentalności, języka. W międzyczasie wybiera się kierunek i wybiera się wtedy miasto, gdzie się chce się uczyć. Głównie ludzie wybierają Warszawę i Kraków. Nie tylko – Lublin, Łódź, też. Przyjeżdżają i wtedy oni, jeżeli mają tam odpowiednie wyniki. Jeżeli, nie powtarzają nawet rok, czy nawet mają bardzo słabe wyniki, nie powtarzają roku, dostają stypendium takie, które pozwala im zapłacić za akademik i, powiedzmy, mieć tam na chlebek, żeby to tak, mniej więcej. A druga kategoria młodych osób przyjeżdża w ten sposób, że po prostu rodzice mają pieniądze, wysyłają dzieci, chcą, żeby oni się uczyli w Polsce, mieli jakby taki ten, nazwijmy to, europejskie wykształcenie. I często za niego płacą. To jest, tak to wygląda mniej więcej. I to duża część. Ja na studia prawnicze na początku tak jakbym miał iść tak jak prywatnie, no ale zgłosiłem się do fundacji i oni pokrywali koszty nauki (...) [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Odnosząc się do instytucji szkolnictwa mniejszości w kraju wysyłającym, respondent używa ogólnego pojęcia „szkoły polskie”, ale oznacza ono szereg bardzo różnych placówek edukacyjnych. Pierwszy typ to szkolnictwo publiczne, czyli państwowe z elementami polskimi (szkoły z polskim językiem wykładowym, szkoły z klasami polskimi, szkoły z pogłębioną nauką polskiego dla osób z mniejszości, nauka polskiego jako przedmiot – obowiązkowy lub fakultatywny). Drugi typ to szkolnictwo społeczne, sobotnio-niedzielne oraz punkty nauczania języka polskiego: placówki działają przy organizacjach polonijnych oraz parafiach rzymskokatolickich. Szkoły określane ogólnie jako

„polskie” przyciągają na Ukrainie nie tylko osoby pochodzenia polskiego, ale również niezwiązane wcześniej w żaden sposób z Polską (Fundacja Wolność i Demokracja 2015: 24–25).

Najczęściej do szkół z językiem polskim uczęszczają Ukraińcy polskiego pochodzenia. Jak podaje informator Fundacji Wolność i Demokracja (2015: 23), największe skupiska Polaków na Ukrainie znajdują się na Wołyniu Wschodnim (obwód żytomierski), Podolu (obwód chmielnicki i winnicki), w Galicji (obwód lwowski i tarnopolski) oraz Bukowinie (obwód czerniowiecki). Polskie pochodzenie nie jest jednoznaczne z posiadaniem Karty Polaka, ale osoby z polskim pochodzeniem mogą od 2008 r. starać się o taki status. Zapewnia on możliwość studiowania w Polsce na tych samych zasadach co obywatelom RP. Ponadto do osób o polskich korzeniach kierowany jest szereg programów stypendialnych. Młodzież ucząca się w polskich szkołach na Ukrainie jest nastawiona na migrację edukacyjną i odbywanie studiów w Polsce. Są one postrzegane jako dające większe możliwości zawodowe.

Jak opowiada respondentka, absolwentka takiej placówki, nauka w polskiej szkole wiązała się z wakacyjnymi wyjazdami do Polski, kiedy uczniowie mieszkali przy polskich rodzinach. Oprócz nauki języka uczniowie poznawali codzienne życie w kraju przyjmującym. Te pierwsze epizody mobilności stanowią przygotowanie i wstęp do późniejszej migracji i podjęcia studiów w Polsce.

Miałam 10 lat, jak zaczęłam się uczyć, poszłam do polskiej szkoły. Trochę to było tak, że ja sama chciałam pójść do polskiej szkoły, bo chodziła tam moja koleżanka i ja wiele słyszałam. I jakoś tak się stało, że w szkole, do której chodziłam, do takiej jak mamy, ukraińskiej szkoły, przyjeżdżali nauczyciele z całego miasta i przyjechały nauczycielki z polskiej szkoły, które były Polkami, bo uczyły nas nauczycielki z Polski. I po prostu sama do nich podeszłam i się spytałam, jak mogłabym chodzić do polskiej szkoły. I jakoś tak to się zaczęło, że od następnego roku poszłam do polskiej szkoły. (...) Ja przeszłam w inną rzeczywistość, tam było wszystko po ukraińsku, tu nagle przyszłam do szkoły, gdzie było wszystko po polsku, te literki, które nie wiedziałam, co to jest, te literki, ja byłam w cyrylicy, więc te literki, to wszystko było dla mnie nowe. I na początku to mi się wydawało bardzo trudne. Ale później ja ten język wchłaniałam, ja nie musiałam się go uczyć. To było bardzo dobre też, nauczycielki zawsze mówiły do nas po polsku, mimo że prawdopodobnie znały rosyjski, nigdy w życiu nie powiedziały do nas nic po rosyjsku czy ukraińsku. Co roku zabierały nas na wakacje do Polski, gdzie mieszkaliśmy w polskich rodzinach. Więc jak ja mieszkałam w polskiej rodzinie, w której nikt nie mówił w moim języku, to tak czy siak musiałam się wysilić żeby się z nimi porozumieć i po

prostu ten język wchłonęłam, nie musiałam się uczyć od podstaw. [kobieta, branża handlowa, Warszawa]

Inną strategią przyszłych studentów polskich uczelni może być zdawanie polskiej matury na Ukrainie bez wcześniejszego uczęszczania do polskiej szkoły. W takich przypadkach nauka języka polskiego odbywa się w środowisku domowym (dotyczy to osób o polskim pochodzeniu):

W 2005 roku napisałem we Lwowie maturę polską i dostałem przydział na Białystok. (...) Ja mam z pochodzenia rodzinę, nie uczyłem się w szkole polskiego tak, uczyłem się sam polskiego, historii też sam uczyłem się. Sam zdałem maturę. Jak przyjechałem na studia, to już ukończyłem po prostu studia bezpośrednio polskie, zgodnie z programem, który na ten czas był. Teraz nie wiem jak to jest, bo to już dawno, pięć lat temu jak ukończyłem i u mnie to wyglądało tak, że trzy lata ja ukończyłem studia. Był to licencjat, obroniłem się, napisałem pracę magisterską, a później w dwa lata zrobiłem magisterkę. [mężczyzna, Białystok, branża turystyczna]

Różnice między polskim a ukraińskim systemem edukacji sprawiają, że młodzi ludzie w każdym z krajów są przygotowywani do rozpoczęcia studiów w różnym wieku. Różnica 2 lub 3 lat między nastolatkami wchodzącymi w dorosłość jest dość znacząca, przy czym 17-latkowie z Ukrainy dodatkowo muszą poradzić sobie z adaptacją w nowym kraju. To wszystko sprawia, że osiągnięcie edukacyjnego celu w kraju przyjmującym jest dodatkowo utrudnione, wymaga szczególnej determinacji:

Dla mnie wszystko było obce, różnica między orientacją tutejszą edukacyjną a Ukrainy jest ogromna. Można powiedzieć, że ja bardzo dużo przeskoczyłam, bo u nas jak ktoś kończy szkołę, to ma 17 lat, tyle ja miałam, kiedy przyjechałam do Polski, a wszyscy moi koleżanki i koledzy ze studiów mieli już po 20, więc różnica była ogromna. Dla mnie to wszystko było niezrozumiałe. I jeszcze ekonomia, to jest nauka ścisła, w ogóle kosmos. Powtarzałam rok, ponieważ nie mogłam tego wszystkiego ogarnąć, no i te problemy z urzędem do spraw cudzoziemców, i z tą kartą pobytu. Bardzo dużo czasu spędziłam tam, ponieważ kolejki były gigantyczne wtedy. Ciągle po coś musiałam tam chodzić. Za każdym razem, gdy dostawałam odmowę, musiałam jeździć do Lwowa po kolejną wizę. No i stres, przez ten stres nie wychodziło mi w szkole, bardzo... ten pierwszy rok był bardzo trudny. Myślę, że powoli, powoli jakoś tak poszło... [kobieta, branża handlowa, Warszawa]

Poniższa narracja w sposób skondensowany opisuje osobiste motywacje, które wpływają na wybór studiów w Polsce. Po pierwsze, jest to poczucie rozczarowania

wania szkolnictwem wyższym na Ukrainie – migranci edukacyjni mają często już za sobą pierwsze doświadczenia na uniwersytetach państwa wysyłającego. Autorka cytowanej wypowiedzi zdobyła stopień licencjata na Ukrainie i była przeciwna ponoszeniu dalszych wysokich nakładów finansowych, niezbędnych w przypadku studiów magisterskich na ukraińskiej uczelni. Drugim czynnikiem było polskie pochodzenie („polskie korzenie”) i doświadczenia uczęszczania do szkoły języka polskiego jeszcze w kraju pochodzenia. Co prawda na pierwszym etapie respondentka planowała studia w Polsce z angielskim językiem wykładowym, szybko jednak opanowała również na poziomie biegłym język polski.

Podjęłam decyzję przyjazdu w 2010 i to już tuż przed, znaczy gdzieś tak w czerwcu. I sama złożyłam dokumenty do uczelni, na uczelnię Łazarskiego i absolutnie, na początku myślałam studiować po angielsku, bo polskiego w ogóle [nie znałam], znaczy chodziłam na zajęcia, bo mam korzenie polskie. Ale wiadomo, że to są raczej, takie hobbistyczne zajęcia były, więc ja tam się nie przykładałam za bardzo, raczej słuchałam dużo tego języka. Ale żeby coś, cokolwiek powiedzieć nie wiedziałam, że to będzie tak ciężko. Więc powiedziałam tylko rodzicom, że jadę do Polski. Oczywiście wszyscy byli zaskoczeni, ponieważ zawsze studiowałam język francuski i angielski u siebie w domu. Skończyłam licencjat na Ukrainie. I wszyscy raczej myśleli, że pojedę raczej do Francji, jeżeli już. Natomiast powiedziałam, że jadę do Polski, nie wiem, może jakieś takie zbuntowałam się przeciwko edukacji ukraińskiej. Ponieważ u nas, niestety, żeby się dostać na studia magisterskie, trzeba zapłacić, żeby móc zadawać egzaminy, trzeba też za to zapłacić. Ja powiedziałam rodzicom, że nie chcę tak studiować, ja nigdy nie miałam dobre oceny z francuskiego, mimo że znałam go i znam go bardzo dobrze, wyjeżdżałam często do Francji, i powiedziałam, że chcę zmienić swoje życie. Ja nie widzę siebie na Ukrainie. No i wyjechałam do Polski. [kobieta, doradztwo, nieruchomości, Warszawa]

Rozmówczyni opisuje swoje własne, subiektywnie postrzegane przyczyny podjęcia studiów właśnie w Polsce. W rzeczywistości jednak zagadnienie międzynarodowej mobilności studenckiej jest bardziej skomplikowane, wymaga wzięcia pod uwagę czynników natury strukturalnej. Przede wszystkim w ocenie przyczyn migracji edukacyjnych należy uwzględnić prawny i instytucjonalny kontekst Unii Europejskiej. Dyplom polskiej uczelni jest uznawany za ważny bez konieczności nostryfikacji we wszystkich państwach członkowskich UE. Jednocześnie studia w Polsce są mniej kosztowne niż te same kierunki studiów na uczelniach Europy Zachodniej (np. w rozważanej przez respondentkę jako alternatywę Francji). Wybór Polski jako miejsca odbywania studiów stanowi swoisty edukacyjny awans, ponieważ oznacza podjęcie edukacji wyższej

w kraju unijnym; zarazem jednak nie wiąże się z tak obciążającymi nakładami finansowymi, jak studia np. we Francji czy Wielkiej Brytanii.

Grupy studentów z Ukrainy są liczne, zwłaszcza na największych uczelniach oraz szkołach wyższych na południowym wschodzie kraju, więc przyjazd na studia nie oznacza automatycznej integracji ze środowiskiem polskim. Wielu studentów w pierwszej kolejności nawiązuje kontakty w środowisku ukraińsko-rosyjskojęzycznym, co sprawia, że poza zajęciami na uniwersytecie mogą prawie w ogóle nie używać języka polskiego. W narracjach podkreślany jest fakt, że grupy koleżeńskie tworzone są przez studentów ze „Wschodu”; pod tym ogólnym pojęciem rozumie się migrantów z państw byłego Związku Radzieckiego, dobrze mówiących po rosyjsku. Poza łatwością językową, znaczenie – według respondenta poniżej – ma również podobieństwo kultur i codziennych wzorów zachowań („mentalności”):

Na UJ-cie to było. Środowisko ludzi ze Wschodu trzyma się blisko siebie, zdecydowana większość podtrzymuje ze sobą kontakt, nawet jak ludzie się nie znają, oni się poznają ze względu na bardzo różną mentalność. Młode osoby zazwyczaj w pierwszych latach bardzo narzekają na mentalność Polaków, jest to takie typowe, takie... jak to powiedzieć? Jak to się mówi? Biadolenie, tak? [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Skupianie się w środowisku imigranckim pełni oczywiście ważne funkcje. Na pierwszym etapie pobytu w Polsce partycypacja w migracyjnych sieciach społecznych obejmujących Rosjan, Białorusinów i Ukraińców pomaga w przewidywaniu problemów adaptacyjnych, wyjaśnieniu i racjonalizowaniu doświadczanych różnic kulturowych. Jednak w późniejszym okresie mogą stać się obciążeniem, prowadzącym do zamknięcia się w środowisku etnicznym. Dlatego w przypadku niektórych migrantów nawiązanie kontaktów ze studentami polskimi łączyło się z intencjonalnym, świadomym odcięciem się od społeczności ukraińskiej. Manifestuje się w ten sposób refleksyjna ocena własnej sytuacji społecznej i potencjalnych negatywnych konsekwencji pozostania w środowisku mniejszościowym (studentów z obszaru postradzieckiego). Refleksyjność, świadomość strukturalnych ograniczeń i podejmowane w rezultacie działania sprawcze prowadzą – w przypadku takich respondentów – do ograniczenia dotychczasowego kręgu towarzyskiego i otwarcia się na mniej komfortowe, ale dające większe możliwości działania środowisko polskie. Taka strategia umożliwia wyjście z etnicznego otoczenia, szybszą naukę polskiego, zdobycie przydatnego kapitału społecznego. Jak pokazuje wypowiedź poniżej, studenci postrzegają pierwszy etap pobytu jako okres próbny, dopiero powodzenie integracji ze środowiskiem polskim umożliwia głębsze zakorzenienie sprzyjające osiedleniu:

Więc powiedziałam sobie, że spróbuję pół roku, jeżeli mi się uda, jeżeli będę czuła ten język, tą też atmosferę, bo ja nigdy nie wyjeżdżałam aż tak na długo. I pomyślałam sobie, że w każdym razie stracę pół roku, jeżeli już, zawsze mogę wrócić i kontynuować tu na Ukrainie lub gdzie indziej spróbować. I pierwsze pół roku, były chyba tak pierwsze 7 miesięcy były chyba, były najcięższe w Polsce, bo ja niezbyt dobrze rozumiałam język. Poszłam na zajęcia polskiego, ale byłam w takim środowisku rosyjsko-białorusko-ukraińskim, więc nie można się nauczyć języka w takim środowisku. I wtedy właśnie zdecydowałam że będę tylko z Polakami, że nie chcę żadnych znajomości ukraińskich, nie chcę żadnych historii słycać, kto się czym zajmuje, jak kto siebie tu widzi, jakieś opinie na temat Polaków, Rosjanów, Ukraińców, nie chcę, chcę być tylko z Polakami. I dzięki temu nauczyłam się języka [kobieta, doradztwo, nieruchomości, Warszawa]

Przewyciężenie tendencji do zamykania się w grupie młodzieży o podobnych doświadczeniach i wyjście poza środowisko studentów imigranckiego pochodzenia umożliwia już na etapie studiów szybką integrację z otoczeniem polskim. Wówczas migracja w młodym wieku oznacza prawdopodobieństwo lepszego przyswojenia kompetencji kulturowych kraju przyjmującego, a tym samym pełniejszej integracji. Migranci, którzy przyjechali do Polski w wieku szkolnym lub w związku z pójściem na studia, deklarowali inny przebieg kariery zawodowej niż migranci zarobkowi, przede wszystkim powielając typowe drogi zawodowe absolwentów uczelni, a nie ścieżki zawodowe imigrantów, związane często z nauką języka podczas pracy poniżej kwalifikacji, w mniej prestiżowych i gorzej płatnych sektorach.

1.2. Migracje zarobkowe

Projekt migracyjny w postaci mobilności zarobkowej często jawi się jako ekspresja podmiotowego sprawstwa w skrajnie trudnych warunkach strukturalnych, obejmujących pauperyzację, brak pracy, zagrożenie przestępczymi działaniami ze strony innych podmiotów (np. instytucji państwowych). Zwraca uwagę parę charakterystycznych motywów, występujących w wielu narracjach. W najwcześniejszym etapie historii migracyjnej respondentów często opisywana jest nierejestrowana aktywność zarobkowa, towarzysząca przyjazdom krótkoterminowym lub turystycznym. Migracje zarobkowe mogą też mieć różne postacie: nie zawsze są skutkiem różnicy wynagrodzeń w kraju wysyłającym i przyjmującym, mogą też wynikać z niemożności zdobycia jakiegokolwiek pracy w państwie pochodzenia lub warunków wykonywania zawodu, które drastycznie redukują efektywność pracownika.

Okoliczności migracji zarobkowych zmieniały się w zależności od uwarunkowań prawnych. W latach dziewięćdziesiątych XX w. – przed wejściem Polski do UE – obowiązywał ruch bezwizowy, ułatwiający krótkoterminowe przyjazdy i wymianę handlową. Przed przyjęciem Polski do UE wprowadzono obowiązek wiz dla obywateli Ukrainy, z kolei w 2007 r. wprowadzono wizy Schengen. Kwestie te zostały bardziej obszernie omówione w rozdziale trzecim. Zebrane wywiady pokazują, że przyjazdy do Polski dzięki wizom i pozostawanie na dłużej były w niektórych przypadkach początkiem pobytu o charakterze osiedleńczym. W analizowanych narracjach pojawia się motyw przyjazdu „do przyjaciół”, pod względem formalnym mającego charakter turystyczny, ale faktycznie będący przyjazdem z zamiarem podjęcia pracy i pozostania na dłużej. Ilustruje to poniższa wypowiedź. Choć respondentka nie mówi wprost o nierejestrowanym charakterze pracy i podjęciu aktywności niezgodnych z deklarowanym celem przyjazdu, wskazuje na to cała konstrukcja narracji oraz fakt, że ówczesne uwarunkowania prawne w Polsce bardzo ograniczały możliwość podjęcia pracy przez Ukraińców:

*Przyjechałam tu w latach dziewięćdziesiątych do swoich przyjaciół, z którymi korespondowałam i już przyjaźnimy się powyżej 25 lat. (...) Po studiach pracowałam na Ukrainie w szkolnictwie, następnie przyjechałam do przyjaciół w gości, latem, po ukończeniu roku szkolnego, 24 maja u nas rok szkolny się kończy. Uczylałam języka rosyjskiego i ukraińskiego. Jestem filologiem z wykształcenia oczywiście. Właściwie przyjechałam z rąk prywatnych do przyjaciół po przyjeździe zdecydowałam zostać. Przekonali mnie po okresie letnim zostać. Więc ta kariera zaczynała się na zasadzie ogłoszenie w *Expresie Bydgoskim*, pierwsza praca była dorywcza. [kobieta, tłumaczenia i nauka języków, Bydgoszcz]*

Mechanizm krótkoterminowych przyjazdów zarobkowych obrazuje inna narracja, opisująca dość szczegółowo uwarunkowania migracji cyrkulacyjnych. W pierwszym okresie (lata osiemdziesiąte i dziewięćdziesiąte) respondent przyjeżdżał do Polski, aby handlować towarami z Ukrainy, celem przyjazdów były miejscowości w pobliżu granicy polsko-ukraińskiej. Ułatwiał to ruch bezwizowy z Ukrainą w latach dziewięćdziesiątych XX w. O cyrkulacyjnym charakterze migracji oraz braku – w tamtym okresie – zamiarów osiedleńczych świadczą deklarowane wprost intencje zdobycia środków finansowych w celu ich zainwestowania na Ukrainie (pomoc rodzicom, opłacenie własnych studiów). Rozmówca wskazuje również, że mechanizm przyjazdów zmienił się po wprowadzeniu wiz, czyli w związku z wstąpieniem Polski do UE („wyjazdy, wjazdy co 90 dni i później 3 lata przyjazdy na wizach”). Dopiero rozwiązania zawarte

w ustawie o Karcie Polaka z 2007 r. umożliwiły przyjazd nawet na stałe po udowodnieniu polskiego pochodzenia. W przypadku respondenta momentem pozwalającym na osiedlenie się w państwie przyjmującym było właśnie uzyskanie Karty Polaka i dzięki temu karty stałego pobytu w Polsce.

To było gdzieś około 2000 roku. Przyczyny przyjazdu, jak każdy w tym przypadku, miałem tu kolegów, którzy tu mieszkali, powiedzmy w odwiedziny bardziej. Od czasu do czasu jakieś tam przyjazdy. (...) Wcześniej też bywałem. Wcześniej bywałem to jeszcze w latach, początek lat dziewięćdziesiątych. Wyjazdy bardziej handlowe. Czasy, czasy nawet dziewięćdziesiąte, początek dziewięćdziesiątych, koniec osiemdziesiątych, gdzieś 89 po, 92. Były trzy przyjazdy, to tam głównie Przemyśl i Chełm w celach handlowych. Jeszcze wtedy jako dziecko, które pomagało, pomagałem matce i później studia, czy tak raczej mniej i później już praktycznie od 2001. (...) I od 2001 roku praktycznie to było tak kilka przyjazdów, gdzie to już po tych przyjazdach praktycznie zostałem na stałe. Wyjeżdżałem w pierwszych, pierwszym okresie po wizy. Później, w sensie po, po 2004 roku. Tam był wjazd bezwizowy dziewięćdziesiąt dni. Czyli od dwa tysiące powiedzmy pierwszego, po 2004 na wyjazdy, wyjazdy co dziewięćdziesiąt dni i później trzy lata przyjazdy na wizach i później karta pobytu z tytułu polskiego pochodzenia. [mężczyzna, branża doradcza, Warszawa]

W kolejnej narracji respondentka, będąca w Polsce od 2003 r., bardziej bezpośrednio mówi o zarobkowym celu migracji. Sam kontekst ekonomicznych przyczyn migracji jest definiowany bardzo szeroko: oznacza nie tylko możliwość uzyskania wyższych zarobków w Polsce, ale również szanse otrzymania pracy w ogóle (przeciwstawiane jest to bezrobociu na Ukrainie) i perspektywa „lepszego życia”. Pod tym ogólnym terminem kryją się, jak wynika z wypowiedzi wielu respondentów, również czynniki pozaekonomiczne, np. związane z zaufaniem do prawa i instytucji państwowych. Zwraca uwagę, że autorką tej narracji, wskazującej na lęk przed bezrobociem, jest kobieta. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że zagrożenie długotrwałym bezrobociem na Ukrainie dotyczy w znacznie większym stopniu kobiet niż mężczyzn (Kindler 2011). Rozmówczyni stwierdza również, że w chwili przyjazdu nie znała języka polskiego (w trakcie wywiadu posługiwała się nim bardzo dobrze, niemal bez akcentu).

Przyjechałam do Polski w 2003 roku, to chyba też był, było, lato, wakacje. Przyjechałam do pracy, w poszukiwaniu pracy. Ze względu na to, że na Ukrainie tej pracy nie było. A więc musiałam emigrować w poszukiwaniu lepszego, lepszego życia, zarobku, zarobku na to życie, przyjechałam do Polski. No zaczynałam, zaczynałam też różnie. Droga była żmudna bardzo, dość ciężka,

bo zaczynałam ze względu, że nie znałam języka polskiego, nie mówiłam po polsku. [kobieta, podologia, Warszawa]

Zarobkowe motywacje przyjazdów są skomplikowane i nie sprowadzają się do różnicy w wysokości wynagrodzeń. Szczególnie widać to w narracjach lekarzy migrujących z Ukrainy, którzy porównują sposób wykonywania tego samego zawodu w państwie wysyłającym i przyjmującym. Mimo że wynagrodzenie lekarza może osiągnąć podobną wysokość w obu krajach, to na Ukrainie jest ono efektem aktywności w szarej strefie i niezgodnych z prawem praktyk, podczas gdy w Polsce jest gwarantowane w umowie o pracę i nie pochodzi z nieoficjalnych dochodów. Respondenci pracujący w branży lekarskiej podkreślają też deficyt podstawowych narzędzi pracy i lekarstw na Ukrainie, skutkujący małą efektywnością pracy. Dążenie do migracji i chęć zmiany miejsca pracy wiąże się zatem z poszukiwaniem bezpieczeństwa socjalnego i możliwości wykonywania zawodu w bardziej komfortowych warunkach.

Na Ukrainie zawód lekarza i pielęgniarki to temat, który właściwie nie ma końca. Jeżeli człowiek jest pozbawiony możliwości zarabiać normalnie pieniędze, to trzeba kombinować. On kombinuje, on sprzedaje zwolnienia, on robi rzeczy, których też nie powinien zrobić, on obiecuje rzeczy, których też nie może zrobić – to na granicy kryminału wszystko jest, a każdego można wziąć za łeb i powiedzieć, że ty jesteś przestępcą, i na tym polega różnica – a człowiek jest pozbawiony innej możliwości, przecież za 500 złotych za miesiąc nie da się żyć. No więc tak to wygląda. A tam nie ma warunków w pracy (...) po prostu to jest nie do porównania, Polska jest krajem standardów europejskich, a Ukraina przebywa w tym sensie, w większości swojej w medycynie, powiem, średniowiecza. Komputery – jakie komputery. Co pacjenci przyniosą. Może to się zmieni, mam nadzieję. [mężczyzna, branża lekarska, Siedlce]

Migracja zarobkowa może zatem łączyć się z podjęciem pracy w tej samej branży, w której migrant wcześniej wykonywał pracę w państwie pochodzenia. W badaniu dotyczyło to głównie wysoko wykwalifikowanych specjalistów, których kompetencje mogą być łatwo przeniesione (lekarze, informatycy – ale już np. nie prawnicy, których profesja jest zwykle ściślej powiązana z jednym państwem). W przypadku poniżej opisanym decyzja o mobilności wynikała ze zmiany strategii wcześniejszego, ukraińskiego pracodawcy rozmówcy, który postanowił skupić się na nowym typie usług. Zostało to zinterpretowane przez respondenta jako ograniczenie możliwości jego rozwoju zawodowego i spowodowało poszukiwanie innych opcji (samo)zatrudnienia, zarówno w kraju pochodzenia, jak i za granicą.

Tam na Ukrainie byłem dyrektorem firmy, no ale dyrektor od dyrektora się różni, więc właściciel wtedy zdecydował, że zmieni kurs tej firmy w innym kierunku. Wtedy było kierunek „Voice IT”, takie tanie rozmowy telefoniczne do Stanów i do Kanady. Nie był zainteresowany sprzedażą [niezrozumiałe] – tak jak dużo widziałem, szukałem gdzieś, gdzie można zastosować. Jeszcze było możliwe stworzenie własnej firmy we Lwowie, no praca na firmę już gotową, ale która nie ma doświadczonych pracowników, np. w Polsce. Więc stworzyłem jednocześnie tam swoją firmę i jednocześnie napisałem cv. Rzeczywiście miałem wybór zostawać we Lwowie, bo już mam swoją firmę, a tutaj mnie zapraszali. Zaryzykowałem i pojechałem do Polski. [mężczyzna, branża informatyczna, Warszawa]

Uczestnicy badania podkreślają często popularność migracji jako sprawczego przeciwstawienia się ciężkiej sytuacji ekonomicznej w państwie wysyłającym. Deklarują, że w ich otoczeniu (bliższym, rodziny i dalszym – miejscowości, sąsiedztwa) migracja jest często wybieraną opcją poprawy sytuacji finansowej. Poniższa wypowiedź dość wyczerpująco ilustruje mechanizmy wyboru kraju docelowego. Respondentka zwraca uwagę, że osoby z jej bezpośredniego otoczenia często wybierały inne kraje docelowe – Grecję i Włochy, które jednak dla rozmówczyni były trudno dostępne ze względu na bardzo ograniczone zasoby finansowe. Potwierdza to znaną w studiach migracyjnych prawidłowość, że mobilność zagraniczną wybierają nie jednostki najuboższe, ale takie, które jednak są w stanie zgromadzić pewne środki pieniężne w celu sfinansowania wyjazdu. Ich poziom sprawstwa jest wyższy dzięki oszczędnościom. Wybór konkretnego państwa przyjmującego jest determinowany właśnie zasobami finansowymi potencjalnego migranta. Jak wskazuje rozmówczyni, jej zamożniejsi znajomi wybierali kraje Europy Południowej, a wybór Polski jako kraju docelowego wynikał z jej skromnych oszczędności i większej dostępności finansowej takiej opcji. Nie bez znaczenia była dla niej bliskość geograficzna, ale wybór został podjęty głównie ze względu na to, że postrzegła Polskę jako tańszy kraj docelowy:

Powiem szczerze, że więcej, jeżeli chodzi o moją miejscowość, to więcej wyjeżdżało ludzi do Grecji. Więcej wyjeżdżało do Grecji i do Włoch, i to była taka większa liczba. Do Polski wyjeżdżało mniej osób. Ja wyjechałam do Polski ze względu na to, że było bliżej, że było, że stać mnie było na tą wizę. Po prostu, że ja nazbierałam sobie te pieniądze, które, które mogłam wydać na wizy i na paszport. Nie chciałam się zapożyczać, nie chciałam nikogo, nikogo tam. Bo no niestety nazbierania, nazbieraniu w tych czasach u nas na paszport, który w momencie koszt, w momencie, kiedy ja robiłam, kosztował prawie koło

600 zł, to nazbierać, gdzie ja zarabiałam pracując u siebie 150 zł miesięcznie po osiemnastu godzinach pracy codziennie bez, bez wolnego, to były małe pieniądze, plus jeszcze do tego wiza. To, to były bardzo duże pieniądze, żeby ich nazbierać, żeby odłożyć na. Dlatego to była decyzja przyjechania tutaj. Bo na to mnie było stać, stać na Polskę. [kobieta, podologia, Warszawa]

Dalszy ciąg tej samej narracji ukazuje na dość nietypową ścieżkę migracyjną – respondentka nie była nigdy migrantką cyrkulacyjną, osiedlenia w Polsce nie poprzedzały wcześniejsze krótkoterminowe przyjazdy. Przyjechała z zamiarem pozostania w kraju emigracji. Wynikało to znowu z przyczyn finansowych. Możliwość podejmowania migracji krótkoterminowych, powracania co jakiś czas do kraju wysyłającego i skrupulatnego badania opcji ekonomicznych w obu krajach jest dostępna tylko dla migrantów, którzy mają zasoby finansowe pozwalające na powtarzające się co jakiś czas (np. kilkukrotne w roku) wyjazdy i powroty. Mimo nieznamości języka polskiego, respondentka twierdzi, że od początku postrzegła migrację jako decyzję nieodwracalną:

Miałam bilet w jedną stronę, już nie miałam powrotu. Wszystkie pieniądze wydałam tutaj, żeby wyrobić paszport, wizę i przyjechać, i jakoś stanąć na nogi, chociaż, tak jak mówię, początki były bardzo trudne, bo nie miałam, tak było, że nie miałam, nie miałam przez jakiś dłuższy okres tej pracy, bo ciężko było osobie, która nie mówi po polsku, znaleźć tą pracę. [kobieta, podologia, Warszawa]

Przytaczana wyżej narracja jest wyjątkowo wyrazista, bogata faktograficznie i emocjonalnie. Charakteryzuje ją obecność wielu wątków niezwykle istotnych z punktu widzenia badania, przy czym respondentka zastanawiała się nad poruszonymi kwestiami, starała się odpowiadać w wyczerpujący sposób. Dzięki temu niektóre motywy (choć zauważalne również w innych wywiadach) były w jej wypowiedziach opisywane obszernie i drobiazgowo. Dotyczyło to zwłaszcza analizowanych w tym rozdziale osobistych motywacji i okoliczności przyjazdu do Polski. W związku z tym wydaje się, że warto przytoczyć dalszą część narracji, w której rozmówczynie podała kolejne przyczyny wyboru Polski jako kraju migracji. Okazało się, że czynnikiem mającym wpływ na decyzje była również obecność sieci migracyjnych łączących ją z państwem docelowym, a w szczególności ich rodzinnego charakteru. Rozmówczynie podaje, że konkretne miasto migracji, Warszawa, zostało wybrane ze względu na przebywającą tu kuzynkę. Wypowiedź pokazuje, że znaczenie sieci migracyjnych i powiązań rodzinnych w kraju przyjmującym jest większe na pierwszym etapie pobytu. Późniejsza wyprowadzka siostry ciotecznej respondentki z miasta jej zamieszkania nie zmieniła planów rozmówczynie pozostania w Warszawie.

Charakterystycznym motywem jest też kierunek mobilności: z przygranicznego, nieurbanizowanego regionu Ukrainy do dużego ośrodka miejskiego. Podział centrum – peryferie oznacza nie tylko migrację do kraju lepiej rozwiniętego ekonomicznie, ale również migrację z terenów wiejskich do miejskich:

Przyjechałam z województwa tarnopolskiego. To jest zachodnia Ukraina i to jest miasteczko nieduże, Borszczu się nazywa i całe to województwo jest niedaleko Lwowa, więc to będzie takie, takie miasto takie punkt, punkt odniesienia się od, od tego, gdzie ja mieszkam. Cieszę się, że zmieniłam swoje życie, że wyjechałam, że podjęłam tą decyzję i miałam bilet w jedną stronę i zaczynałam od zera tutaj. Nie myślałam w ogóle, że wrócę tam, że chcę zmian, nic tam mnie dobrego nie czeka, nie ma pracy, nie może się człowiek rozwinąć. No i tyle, dlatego ta decyzja była tak szybka wtedy, żeby tutaj przyjechać. Początki były bardzo trudne ze względu na to, że przede wszystkim język, przede wszystkim załatwianie różnych, różnych dokumentów. Kosztowało to bardzo, bardzo dużo, dużo zdrowia. (...) Przyjechałam tutaj do Warszawy, bo tutaj mieszkała moja siostra cioteczna. Przyjechałam, przyjechałam powiedzmy do Warszawy. Potem ona się wyprowadziła z Warszawy, a ja zostałam. [kobieta, podologia, Warszawa]

Mobilność zagraniczna wiąże się dla części Ukraińców z poszukiwaniem pomocników, którzy będą „oswajali” nowy kontekst strukturalny. Migranci zarobkowi często korzystają z usług pośredników, którym płaci się za znalezienie pracy, załatwienie formalności wyjazdowych, znalezienie mieszkania w nowym miejscu pobytu. Dotyczyło to zwłaszcza osób, które są słabo umocowane w sieciach migracyjnych, nie mają w Polsce krewnych ani bliskich znajomych. W wywiadach sygnalizowano, że pośrednicy dopuszczali się oszustw i nie wywiązywali ze swoich zobowiązań – czasem były to informacje oparte na doświadczeniach innych osób, a niekiedy również na przeżyciach własnych. Wpisują się one w doniesienia medialne o nieuczciwych pośrednikach wykorzystujących łatwowierność imigrantów.

Myślałam, że będzie tymczasowo. Wizę miałam na pół roku... więc myślałam sobie, że pół roku sobie popracuję, albo nie popracuję... zobaczę... krewnych, może odwiedzę... popatrzę na świat innymi oczyma, tak jak nigdy nie byłam za granicą. Dla mnie to wszystko było czymś nowym. Chciałam zobaczyć wszystko i od razu. Znalazłam sobie pracę, w sumie od razu. Doświadczenie pracy, czy raczej doświadczenie tego, jak Ukraińcy są oszukiwani za granicą – tego doświadczyłam. Mieszkania mi nie znaleziono. Nakrzyczeli na mnie, że nic mi nie są zobowiązani, chociaż zapłaciłam pieniądze za usługę poszukiwania mieszkania. Zostawiono mnie samej sobie i siedziałam na lotnisku czekając

Bożego miłosierdzia, dlatego że bus przywiózł mnie na lotnisko i nie wiedziałam, gdzie mam iść [uśmiech]... jedyny telefon, który miałam, do dziewczyny w Warszawie, to już zadzwoniłam potem na ten numer i ona mi mówi: „To są zwykle normalne oszustwa, ludzie są oszukiwani, uprzedzałam, że może dojść do takiej sytuacji” (...) Takie było moje doświadczenie. Potem znalazłam sobie pracę, dzwoniąc na te ogłoszenia z Ukrainy. Szycie, zupełnie inna praca. Nie chciałam iść na kuchnię, nie chciałam mieć nic wspólnego z kuchnią. [kobieta, krawiectwo, Wrocław]

Sytuacja migracji sprawia, że sprawcza jednostka zostaje skonfrontowana z nowymi możliwościami, ale też nowymi wyzwaniem i trudnościami. Są one tak różnorodne, jak heterogeniczna jest grupa imigrantów zarobkowych: mogą dotyczyć np. pracy poniżej kwalifikacji, szans i zagrożeń związanych z instytucją pośredników migracyjnych czy uczestnictwa w sieciach migracyjnych w nowym kraju (ułatwiających adaptację, ale też utrudniających nawiązanie kontaktów ze społeczeństwem przyjmującym). Migracje zarobkowe są motywowane przede wszystkim czynnikami ekonomicznymi, ale obejmują bardzo różnorodne procesy mobilności. W tej grupie mieszczą się zarówno migracje związane z podjęciem pracy niskopłatnej w mało prestiżowym sektorze, jak również mobilność wysoko wykwalifikowanych specjalistów, zatrudnianych zgodnie z posiadanym wykształceniem i doświadczeniem zawodowym. Heterogeniczności migracji zarobkowych dowodzi też różnorodność statusów prawnych i pobytowych takich migrantów: są to osoby przybywające na zaproszenie pracodawcy, formalnie zarejestrowane, aby podjąć zatrudnienie w wybranym sektorze oraz migranci, którzy przyjechali bez prawa do aktywności zarobkowej, podejmując ją nielegalnie. Wśród migrantów zarobkowych są też osoby zakładające spółki według polskiego prawa, jeszcze podczas pobytu na Ukrainie oraz migrujące do Polski w związku z samozatrudnieniem w takim przedsiębiorstwie.

1.3. Związek z obywatelem Polski

Kolejny typ mobilności wiąże się bardziej z „projektowaniem” życia osobistego niż trajektorii migracyjnej; ta ostatnia jawi się jako równoległa, a czasem drugoplanowa wobec projektów realizowanych w życiu prywatnym. Amalgamacja, czyli zawieranie małżeństw dwunarodowych, polsko-ukraińskich może towarzyszyć odtwarzaniu wzorca migracji długotrwałej, osiedleńczej na rynku pracy (czego wyrazem jest np. prowadzenie własnego biznesu). Małżeństwa polsko-ukraińskie uważane są za jeden ze wskaźników migracji osiedleńczej (por. Kępińska 2007). W części przypadków mamy do czynienia z mobilnością motywowaną innymi czynnikami (zarobkowymi, edukacyjnymi), kiedy imigrant po pewnym okresie pobytu w kraju przyjmującym tworzy związek z oso-

bą z obywatelstwem polskim. Innym mechanizmem są migracje, które same w sobie są spowodowane związkiem i małżeństwem z obcokrajowcem.

Poniżej opisane są dwa bardzo odmienne przypadki migracji związanej z zawarciem związku małżeńskiego. Pierwszy opisywany uczestnik badania poznał żonę podczas studiów w innym kraju, z powodu związku przeprowadził się do Polski i od początku wykonywał pracę zgodną ze swoimi wysokimi kwalifikacjami. Po okresie narzeczeństwa zawarł związek małżeński, który umożliwił założenie własnej działalności gospodarczej w Polsce:

Zaczął się to bardzo ciekawie – byłem przedtem na wymianie studenckiej w Holandii, przez rok, i tam poznałem dziewczynę, Polkę. I tak zdecydowałem się, po powrocie na Ukrainę, na wyjazd do Polski. I razem zamieszkaliśmy w Krakowie. (...) Dziewczyna moja pochodzi spod Częstochowy, no i też ustaliłem z nią, że ona też przyjedzie do Krakowa. I razem zamieszkaliśmy. No przyjechałem, zacząłem od razu, wynajęliśmy mieszkanie i zacząłem pracy szukać. I po dwóch – w sumie dosyć szybko znalazłem, bo szukałem coś takiego z językiem rosyjskim, ukraińskim, polskim, też angielski znam i niemiecki też znam język – no i w sumie po trzech tygodniach już znalazłem pracę jako specjalista do spraw eksportu w takiej spółce górniczej. [mężczyzna, branża handlowa, Kraków]

Mimo występującego w Polsce trendu do nieformalizowania związków, statystyki pokazują, że małżeństwa polsko-ukraińskie są często zawierane (okresowy spadek odnotowano w latach 2011–2012). Popularność małżeństw dwunarodowych może wynikać po części z faktu, że formalizacja związku zapewnia cudzoziemcom dostęp do szerszego spektrum uprawnień; umożliwia zdobycie stabilnego statusu pobytowego oraz lepszą integrację na rynku pracy (np. założenie działalności gospodarczej). Poprawa statusu jest zauważalna zwłaszcza w przypadku osób od niedawna przebywających w Polsce oraz bez uprawnień wynikających z udokumentowanego polskiego pochodzenia.

No a później, już wiosną w tym roku założyłem firmę na siebie, ponieważ ożeniłem się ze swoją dziewczyną, wzięliśmy ślub. I według prawa też, gdy mam papiery na zamieszkanie na podstawie połączenia z rodziną – moja żona jest Polką – już mogę założyć tą prostszą formę, czyli działalność gospodarczą. No i założyłem działalność gospodarczą już w urzędzie normalnie miejskim. [mężczyzna, branża handlowa, Kraków]

W drugim analizowanym przypadku małżeństwo z Polakiem zostało zawarte przez kobietę, której wcześniejsze pobyty w Polsce ograniczały się do epizodów pracy dorywczej i niskopłatnej (respondentka nie wspomina o kwestii

legalności pobytu, ale z toku narracji można wnioskować, że był to prawdopodobnie pobyt turystyczny i nielegalnie podejmowane aktywności zarobkowe). Małżeństwo z Polakiem doprowadziło do legalizacji pobytu, ale też wiązało się z biurokratycznym tokiem czynności urzędowych. Uzyskanie statusu pobytowego na podstawie sformalizowanego związku z obywatelem Polski jest skomplikowaną administracyjnie procedurą, która może przeciągać się w czasie. Badana respondentka (która poznała przyszłego męża przyjeżdżając do Polski, aby handlować na bazarze i wykonywać proste prace w rodzaju sprzątnięcia) podkreśla wyczerpujący psychicznie charakter całej procedury:

Później, jak już wyszłam za mąż, ciągle tam z tymi wizami i jakieś dziwne, w ogóle dziwne kłopoty stwarzali, których ja uważam, nie wiem, może tak trzeba, ale nie wiem, naprawdę bardzo dziwne kłopoty stwarzali ludziom, ja rozumiem, że bardzo dużo braków nielegalnych tak, takich, które tam biorą ślub po to, żeby wziąć sobie obywatelstwo, czy jeszcze coś, ja to rozumiem, ale naprawdę przeszłam bardzo ciężką drogę, po tym jak spałam pod urzędem chyba z miesiąc, bo kolejki te były dziwne, żebyś te dokumenty zdać, bo w kolejkach czasem siedzieli się cały dzień i później mówili, że 'bardzo mi przykro, już nikogo nie przyjmujemy', pomimo tego że miałaś numerek, i potem kolejny krok, kolejny krok, po prostu były ciągle jakieś komplikacje. I ja po tym, jak już dostałam kartę, to normalnie dwa tygodnie – sama nie wiedziałam, czy to już się skończyło, czy to dopiero początek. Już byłam tak wycieńczona załatwianiem tej karty, że po prostu nie miałam siły, ja mówiłam 'Boże, żeby ja wiedziała, że to będzie taka droga, to w ogóle bym się nawet nie zgadzała na to'. Ale to naprawdę ciężka droga. Bardzo ciężko było dostać. [kobieta, branża: handel, kosmetyka, Warszawa]

Respondentka jednocześnie dystansuje się od imigrantów z innych krajów, podkreślając niewspółmierność kryteriów uzyskania statusu pobytowego np. w przypadku cudzoziemców z Ukrainy oraz z Rumunii. O ile przykład Rumunów wydaje się rzeczywiście ilustrować kontrast w uwarunkowaniach koniecznych do otrzymania statusu pobytowego (Rumunia należy do Unii Europejskiej, jest objęta swobodą przepływu osób oraz pracowników, podczas gdy Ukraina jest krajem trzecim), o tyle przywołanie przypadku imigrantów arabskich nie stanowi takiej ilustracji. Cudzoziemcy z krajów arabskich starają się o pobyt w Polsce na tych samych zasadach co wszyscy obywatele państw pozaunijnych, a zatem również Ukraińcy. Wydaje się, że odwołanie do imigrantów z krajów arabskich jest tu sposobem na podkreślenie subiektywnego poczucia niesprawiedliwości rozmówczyni związanego z faktem, że podobne procedury legalizacji pobytu są adresowane do grup imigranckich o bardzo różnym dystansie

kulturowym do kraju przyjmującego (małym – Ukraińcy, dużym – cudzoziemcy z państw arabskich). Taka narracja wpisuje się w dość często występujący wątek wśród ukraińskich rozmówców, którzy podkreślali łatwość integracji własnej grupy imigranckiej kontrastując ją z mniejszościami pozaeuropejskimi mieszkającymi w Polsce.

Bo wie pani co, mnie bardzo dziwi, bo kiedy przyjeżdżają Arabcy, Rumuni, i jeszcze innej nacji tak. Oni dostają od razu kartę, i to mnie bardzo dziwi, ja tam do nich nic nie mam, ja mam wśród tych ludzi też mnóstwo znajomych. Ale po prostu dziwi, że przyjeżdża ktoś z Rumunii, oni przecież w ogóle nie pracują, no nie pracują, bo oni chodzą, zbierają pod kościołami, wszędzie chodzą gdzieś tam z dziećmi, no cyganie prawdziwi. No byłam w Rumunii i wiem, jak to wygląda, tacy ludzie przyjeżdżają i nie uczą się nic, i dostają od razu kartę pobytu czy tam na rok czy dwa czy na 10 lat. A ludzie, które rzeczywiście chodzą, tak jak moje dzieci chodziły do szkoły, uczyli się, i tak dalej, to ciągle jakiś problem jest, i ciągle odkładają, odkładają, odkładają, mówię, że jak zrobiłam swoją kartę, po prostu nie mogłam uwierzyć, że już ją mam, bo mówili, że po ślubie dostaje się tam na trzeci rok. Ja chyba z 5 lat czekałam, jak nie dłużej. Bo dostałam kartę pobytu w 2008 roku. A w 2001 mieliśmy ślub, bo ciągle dawali, najpierw wizy dawali mi na 3 miesiące, później kartę na rok, później po 2 lata, i to było naprawdę uciążliwe, bo to mnóstwo pieniędzy, mnóstwo, bo a jeżeli pani się rozejdzie za rok, ja mówię, każdy, jak wychodzi za mąż, to nie wie, czy będzie z tą osobą do końca życia, czy nie, bo nie ma takiej pewności, nawet każdy człowiek, ty dzisiaj wychodzisz z domu, ty nie wiesz, czy ty wrócisz do domu, nikt nie ma takiej pewności, pewna jest tylko śmierć, to jedyne pewne, że jeżeli człowiek rodzi się, to umrze, bo jak rodzimy się, to jakby przygotowujemy się do śmierci, tak tylko zależy do tego, jak my żyjemy, jak układamy sobie życie. Ja nie wiem, jak długo będę z tym człowiekiem, może i nie, ja nie mam takiej pewności, ja nie mogę zagwarantować, że tak, że będę z nim do końca życia. Może jemu się coś stanie, może się zakocha w kimś innym, może jeszcze coś, różne sytuacje w życiu. Byli strasznie oburzeni, że tak powiedziałam. Ja mówię, nie wiem, ja nie mogę dać, a nie będę kłamać, że tak, oczywiście, kocham go, że nie mogę żyć bez niego. [kobieta, branża: handel, kosmetyka, Warszawa]

Cytowana rozmówczyni uzyskała kartę pobytu 7 lat po zawarciu związku małżeńskiego z Polakiem. W wypowiedzi wymienia też inne czynniki przywiązujące ją (w znacznie większym stopniu niż małżeństwo) do kraju przyjmującego, w szczególności wychowywanie w Polsce dzieci z wcześniejszego (ukraińskiego) związku. Dzieci respondentki, choć urodzone na Ukrainie, uczęszczały

do polskiej szkoły. Jednak ten aspekt sytuacji rodzinnej – paradoksalnie – nie miał wpływu na otrzymanie przez nią stabilnego statusu prawnego. Respondentka zwraca uwagę, że raczej nietrwały (jak się okazało) status małżonki pozwala na uzyskanie bezpiecznego statusu pobytowego, podczas gdy trwała rola społeczna matki dzieci zsocjalizowanych w polskiej kulturze nie daje takiego uprawnienia.

1.4. Postrzeganie migracji jako stylu życia i drogi samorealizacji

Migracja rozumiana jako styl życia, *lifestyle migration*, to dość nowe podejście badawcze, które bada mobilność międzykrajową z perspektywy motywacji odnoszących się do poprawy pozamaterialnej (niezwiązanej ze stanem finansowym) jakości życia. Migracja jako styl życia motywowana jest dążeniem do samorealizacji i poszukiwaniem indywidualnego szczęścia, chęcią przeżycia przygody i poznania nowego kraju, poszukiwaniem miejsc atrakcyjnych pod względem klimatycznym i krajobrazowym. Jest to zatem bardzo pojemne pojęcie, odnoszące się do różnych osobistych motywacji imigrantów, które nie wiążą się z dążeniem do poprawy statusu ekonomicznego. *Lifestyle migration* najłatwiej zdefiniować przez określenie, czym nie jest: nie stanowi formy migracji zarobkowej, migracji na studia czy związanej z łączeniem rodziny (małżonek mieszkający w innym kraju). Ten typ mobilności polega na poszukiwaniu subiektywnie rozumianej satysfakcji i komfortu życiowego, czyli wiąże się z docenieniem tzw. wartości postmaterialistycznych, takich jak realizowanie własnych, twórczych celów życiowych i możliwość swobodnej autoekspresji (Inglehart 1977). Migracja jako styl życia kładzie nacisk na zindywidualizowany charakter projektów migracyjnych. Tym samym wydaje się przywiązywać wagę właśnie do znaczenia podmiotowego sprawstwa, które jest definiowane jako realizacja refleksyjnego zróżnicowania zachowań (Archer 2013b: 24).

Studia dotyczące *lifestyle migration* koncentrują się na mobilności wewnątrz Unii Europejskiej (np. O'Reilly, Benson 2009; Torkington 2012). Koncepcja ta może być jednak użyteczna w opisywaniu zjawiska migracji z Ukrainy do Polski, ponieważ zwraca uwagę na pozazarobkowe motywy mobilności. Ujmuje migrację jako decyzję wykraczającą poza ekonomiczną kalkulację zysków i strat, odwołując się przy tym nie do znaczenia sieci migranckich, lecz do zjawiska indywidualizacji. Chociaż ekonomiczne motywacje mobilności w badanej grupie są wyraźnie obecne, odwołanie do koncepcji *lifestyle migration* pozwala na uwzględnienie w analizach mobilności między Polską a Ukrainą czynników psychologicznych, takich jak poszukiwanie wyzwań, dążenie do szczęścia i samorealizacji. Takie wątki często przewijały się w narracjach młodych (dwudziestokilkuletnich) imigrantów zarobkowych z Ukrainy. Nawet jeśli nie stanowiły

one głównej przyczyny przyjazdu do Polski czy pozostania w Polsce, to zauważenie roli jakości życia i indywidualnego stylu życia w procesie migracji pozwala na lepszą i pełniejszą analizę uwarunkowań mobilności.

Jako czynniki determinujące lepszy komfort życia w kraju przyjmującym respondentenci wskazują relacje społeczne oparte w większym stopniu na zaufaniu, brak zagrożenia (lub mniejsze zagrożenie) przestępczością, poczucie przewidywalności działań instytucji publicznych oraz ich transparentność. W cytowanym poniżej wywiadzie, rozmówca szukając uzasadnienia dla swojej decyzji o pozostaniu na emigracji mimo obniżenia statusu społecznego, odwołuje się głównie do czynników związanych z jakością życia oraz poczuciem bezpieczeństwa, a nie do czynników ekonomicznych, finansowych. Motyw migracji jako stylu życia i jako samorealizacji obecny jest zwłaszcza w wypowiedziach ludzi młodych, na etapie przed założeniem rodziny, migrujących tuż po studiach lub rozpoczynających właśnie karierę zawodową.

Chodzi o to, do czego ja się przyzwyczailem, czyli układ życia, który jest normalny dla Polski jako kraju, nawet bez zarobków nawet tam – jakieś okoliczności, które z kolei są bardzo na Wschodzie, na Ukrainie. Ja się przyzwyczailem do tego stylu życia, zasad, nawet relacji z ludźmi i tak dalej, ja się po prostu czulem w Polsce zawsze bardzo komfortowo. Do tej pory zresztą – generalnie ja rzadko przyjeżdżam na Ukrainę, ale jak przyjeżdżam, to czuję taki dyskomfort, pamiętam, że muszę pilnować, gdzie jest portfel, takie różne szczegóły, które razem tworzą właśnie takie spięcie, które jest w takim codziennym życiu Ukrainca, nieważne od tego, ile on zarabia, gdzie pracuje – ale moim zdaniem duże różnice właśnie tego komfortu życiowego. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Często spotykaną trajektorią mobilności jest migracja z małego ośrodka miejskiego lub wiejskiego na Ukrainie do dużego ośrodka miejskiego w Polsce (np. Warszawy). W związku z tym najmłodszy rozmówca zwraca uwagę na atrakcyjność wielkomiejskiego stylu życia, różnorodność możliwości, potencjał rozwoju zawodowego, szybkość i intensywność takiego życia. Jak podkreśla respondentka, powrót do starego, spokojnego życia nie stanowi już atrakcyjnej alternatywy:

Więc no tak jakoś, powiem szczerze, podobał mi się ten pęd w Warszawie, ta możliwość rozwoju osobistego; są liczne możliwości skorzystania z różnych, z różnych tutaj czy szkoleń czy, czy możliwości pozyskania pracy innej, nie tylko tej, którą wykonywałam wcześniej. Dlatego to była decyzja, decyzja dość szybka. Warszawa mnie bardzo, bardzo tak jakby, świetnie się tutaj czuję przede wszystkim. Nie czuję się obca, nie mam, nie mam problemu, problemu z tym takim pędem, wyścigiem szczurów, bo to lubię. Lubię ten ruch, lubię,

lubię takie intensywne życie i sobie już innego nie wyobrażam. [kobieta, podologia, Warszawa]

Wypowiedź innej uczestniczki badania (również w wieku poniżej 30 lat) ujawnia postrzeganie migracji w kategoriach przygody, wyzwania i drogi osobistej samorealizacji. Zwraca w nim uwagę wyidealizowane ujmowanie zjawiska mobilności międzynarodowej, respondentka kilkakrotnie podkreśla „romantyzm” takiego rozwiązania:

Tak się potoczyło życie. Padła propozycja – postanowiliśmy spróbować. Może nawet odegrał pewną rolę wątek romantyzmu – zamieszkać w innym państwie, spróbować coś innego... (...) bądźmy szczerzy – nie chcemy zajmować jakieś zwykle stanowiska, no i odegrał rolę pewien romantyzm; jest to niezłe wyzwanie, zrobić coś innego, w nowym państwie, od zera. [kobieta, branża gastronomiczna, Warszawa]

Ponadto w narracjach różnych rozmówców (zarówno młodych, jak i w średnim wieku, posiadających ustabilizowane życie rodzinne) pojawiały się wątki zwracające uwagę na większe bezpieczeństwo, brak zagrożenia korupcją, komfort związany z bardziej przyjaznymi instytucjami publicznymi i państwem. Przykładem takiego myślenia jest wypowiedź uczestnika badania, który wspomina o podobnym poziomie zarobków w jego branży w obu krajach dla silniejszego podkreślenia znaczenia czynników związanych ze stylem życia w decyzji o mobilności:

[O informatykach] pracownicy tej branży, nie mówimy teraz o przedsiębiorcach, otrzymują takie same wynagrodzenie w Ukrainie i Polsce, w zależności od swojego poziomu, albo stanowiska – to znaczy jeżeli jest to senior, albo mid-range developer, to w przybliżeniu będzie otrzymywał takie same wynagrodzenie. I Polska jest zapewne bardziej atrakcyjne społecznie – tutaj jest bezpieczniej, bardziej komfortowo, tutaj mieszkania i samochód są bardziej dostępne, porządne drogi, korzystanie z roweru... to znaczy nawet nie wiem, czy jest taka infrastruktura w Ukrainie... nawet ja teraz korzystam z roweru, a nie samochodu [mężczyzna, branża informatyczna, Kraków]

Chociaż motywy migracji z Ukrainy do Polski wiążą się ściśle z różnicami ekonomicznymi między krajami, nie należy pomijać pozaekonomicznych aspektów podejmowania decyzji o migracji lub o osiedleniu się w państwie przyjmującym. Zwłaszcza w przypadku młodych imigrantów znaczenie ma tu ciekawość świata, możliwość samorealizacji i przeżycia przygody, chęć rozwoju osobistego. Niekoniecznie mają one pierwszorzędne znaczenie w procesie mobilności, ale ich obecność jest warta odnotowania.

1.5. Kryzys polityczny i działania wojenne jako podłoże migracji

Kryzysy polityczne na Ukrainie są często związane z konfliktami w rządzie i między partiami koalicyjnymi. Ich częstotliwość i intensywność rzutuje na sytuację gospodarczą kraju. Poza motywem zarobkowym, obecnym stale w narracjach badanej grupy, w analizowanych narracjach pojawiają się również wątki dotyczące negatywnych ocen polityki ukraińskiej jako kształtujących decyzję o wyjeździe z kraju:

W tym czasie jak było już wiadomo, że towarzysz Janukowycz będzie prezydentem Ukrainy, ja zrozumiałam, że dla mojego biznesu to koniec... jestem z Donbasu i rozumiem, jak to jest, w trakcie dwóch lat przeniosłam swój biznes budowlany do Polski, przyjechałam i robiłam wszystko identycznie jak w Ukrainie. [kobieta, branża budowlana, później branża gastronomiczna, Warszawa]

Najpoważniejszy dotąd kryzys rozpoczął się pod koniec 2013 r., kiedy prezydent nie podpisał umowy stowarzyszeniowej z Unią Europejską. Na początku 2014 r. prezydent Janukowycz został usunięty z urzędu. Rosja wykorzystała kryzys polityczny i siły rosyjskie wkroczyły na Krym, gdzie rozpoczął się konflikt zbrojny. W połączeniu z pogarszającą się sytuacją gospodarczą, przyczynił się on do intensyfikacji migracji z tej części Ukrainy. Cudzoziemcy trafiający do Polski z terenów objętych działaniami zbrojnymi przybywają głównie jako imigranci zarobkowi. Mimo składanych w Polsce przez Ukraińców wniosków o przyznanie statusu uchodźcy, były one masowo odrzucane (tylko jeden został rozpatrzony pozytywnie), ponieważ konflikt zbrojny objął tylko część terytorium Ukrainy, a pozostałą część kraju uznano za bezpieczną.

W narracjach migrantów z lat 2015–2016 pojawia się wątek konfliktu zbrojnego na Ukrainie i jego roli w podjęciu decyzji o migracji. Po pierwsze, respondenci wskazują, że ma on znaczenie jako czynnik przyczyniający się do pogorszenia sytuacji gospodarczej kraju. Po drugie – nawet w przypadku mieszkańców terytoriów, gdzie nie toczą się walki – aspektem skłaniającym do wyjazdu był strach przed poborem do wojska:

Bo u nas tak nie były całkiem złe warunki. Może dlatego, że ja już od lat pracuję, miałam swoje stawki, już od lat pracowałam. Jakoś tak całkiem było dobrze. Ale kiedy urodziłam dwójkę dzieci, a jeszcze oprócz tego teraz kryzys spowodowany wojną, dlatego przeprowadziłam się tutaj. Ciężko teraz u nas tam, bardzo ciężko. Wwieziono dużo broni do kraju i również to dotarło i do Zachodu naszego. Nie jest tam tak bezpiecznie i spokojnie. A oprócz tego jeszcze mojego męża zabrałiby, no ale nie była taka wielka szansa, dlatego, że jest

już starszy, i nie był nigdy w wojsku, no ale jednak mogli go zabrać na wojnę. Tak że... nie byłoby tak przyjemnie, prawda, zostać z dziećmi samej. [kobieta, branża kosmetyczna, Biłgoraj]

Zwraca uwagę, że wypowiedzi dotyczące strachu przed wojną i poborem do wojska występują w wywiadach kobiet, a nie mężczyzn. Nieobecność wątku „wojennego” w opisie motywacji migracyjnych mężczyzn wynika prawdopodobnie z przyjętego wzorca kulturowej męskości opartego na sile fizycznej oraz woli walki. Przyznanie, że czynnik konfliktu zbrojnego stanowił motywację do wyjazdu z Ukrainy, byłoby sprzeczne z tak przypisaną rolą społeczną. W rezultacie narracje pokazujące lęk przed działaniami zbrojnymi oraz wojnę jako zagrożenie są domeną kobiet, przy czym wypowiedzi te dotyczą właściwie głównie mężczyzn: artykułowane są obawy przed wcieleniem do wojska małżonka lub pełnoletniego syna. Relacje kobiet charakteryzuje większa otwartość emocjonalna, która pozwala np. na ekspresję niechęci wobec rozłączania rodziny w imię walki politycznej, wyrażane wprost pragnienie ochrony własnych dzieci:

Kiedy się zaczęła wojna na Ukrainie, na poważnie zaczęliśmy rozmawiać o tym, że w najbliższym czasie raczej nie ma się co spodziewać zmian na lepsze. W tym samym czasie zauważyłam, że sporo moich klientów też się zastanawia nad przeprowadzką. Większość moich klientów stanowili Żydzi, oni też zaczęli się pakować. No i odbywa się zmiana władzy. I ja też zaczęłam się zastanawiać nad sensem takich wyjazdów męża, przecież moja rodzina się rozłączy. Poza tym trzeba jak najszybciej wysłać gdzieś syna. Ja bardzo nie chciałam, żeby mój syn czy mój mąż trafili do poboru i na wojnę. Mąż zignorował dwa wezwania z komisariatu wojskowego. Zrozumiałam, że zostanę sama z dziewczynkami, a ja też bym chciała jeszcze mieć życie dla siebie, spróbować własnych sił za granicą. Już miałam doświadczenie w prowadzeniu biznesu na Ukrainie, byłam specjalistką, a moja praca nie wymaga zdolności językowych, liczy się dobra jakość wykonania pracy. Byłam przekonana, że nam się uda. I z tym przekonaniem poszłam do centrum wizowego. Nadszedł moment, kiedy mąż musiał wyjechać i później ja wyjechałam. Sprzedałam wszystko, co się dało sprzedać. [kobieta, branża kosmetyczna i fryzjerska, Warszawa]

Ważnym kontekstem migracji spowodowanych kryzysem politycznym są obawy o bezpieczeństwo dzieci, chęć zapewnienia małoletnim wychowania i edukacji w bezpiecznym kraju. W takiej sytuacji przyjazd, nawet jeśli początkowo opiera się na tymczasowym statusie pobytowym, jest z założenia pobytom osiedleńczym. Wyrazem dążenia do stabilizacji w Polsce jest mobilność obejmująca całą rodzinę – rodziców i dzieci, jak też założenie własnej firmy, która

ma w założeniu stanowić biznes rodzinny i podstawę utrzymania wszystkich zaangażowanych.

... sytuacja robiła się coraz bardziej niejasna. Wiesz, DNR, ŁNR... [Doniecka Republika Ludowa, Ługańska Republika Ludowa – samozwańcze państwa utworzone na terenie obwodów Donieckiego i Ługańskiego przez prorosyjskich separatystów]. Ja się bałam, że znajdziemy się w ŁNR. Postanowiliśmy z mężem, że gdyby tak się stało, będziemy szukać schronienia na terenie Ukrainy. U nas to władza się zmieniała co noc, raz jedna flaga powiewała nad miastem, raz druga. Moje biuro mieściło się naprzeciwko administracji miasta, widziałam, jak paliły się opony, jak się odbywała ta cała zmiana władzy. To było trudne przeżycie. Postanowiliśmy wyjechać, no i padło na Polskę. (...) [- Czy od samego początku myślałaś że będzie to wyjazd na stałe?] Tak, nie miałam pomysłu, że jedziemy zarobić i wrócić. Chcieliśmy, żeby nasze dzieci były bezpieczne. Straciliśmy też zaufanie do rządu ukraińskiego. No i te wszystkie czynniki spowodowały, że chcieliśmy coś zmienić w życiu. [kobieta, branża zajęcia sportowe i pozaszkolne, Warszawa]

Motywacje wyjazdu z Ukrainy mogą być inne niż późniejsze motywacje do pozostania w kraju przyjmującym. Czynniki wojenny odgrywa rolę w podejmowaniu decyzji o zamieszkaniu na dłuższy czas w Polsce również w przypadku imigrantów, którzy wyjechali za granicę jeszcze przed zaistnieniem kryzysu i inwazją na Krym. Nawet jeśli migracja nie była spowodowana bezpośrednio konfliktem zbrojnym na Ukrainie, to działania wojenne wpływają również na chęć pozostania w Polsce, czyli przyczyniają się do wzmocnienia wzorów migracji długotrwałej, osiedleńczej.

Ja po prostu tu przyjechałam, to znaczy nie biegłam tam od wojny, czy tam jeszcze, jeszcze, jeszcze, no bo przyjechałam jeszcze jakiś czas do tej wojny, do tych wydarzeń, co w Ukrainie byli. No ale teraz to z powodu tej wojny tylko to, że syn nie może wyjechać do Ukrainy. (...) on jest zdrowym chłopakiem, i na granicy po prostu mogą od razu złapać, bo tam i tam wojsko, to znaczy i nawet do domu może nie dojechać. No a mnie to naprawdę nie interesuje, żebym on trafił tam do wojska, w każdym razie ja jego traktuję jak nieprzydatnego do wojska, bo on taki jest mój, no to znaczy taki domowy, taki, no i to raczej nawet z tego powodu, że tam już tak mniej więcej cicho, to znaczy nie strzelają, nie ma takich tych, jak to było wcześniej. Ale w każdym razie wojna to jest wojna. Nawet cicha wojna, taka poddywanowa, ale w każdym razie to jest niedobrze. Dlatego on siedzi tu, i nie wyjeżdża. [kobieta, branża doradcza, Warszawa]

W narracjach mężczyzn wojna jako podłoże migracji pojawia się, ale w nieco innym, przede wszystkim ekonomicznym, kontekście. Respondent cytowany poniżej zwraca uwagę na powiązanie działań militarnych z kryzysem gospodarczym i drastycznym pogorszeniem możliwości zarobkowych. W narracji pojawia się również opis trudnych warunków prowadzenia własnej firmy na Ukrainie (szerzej będzie o tym mowa w rozdziale jedenastym):

Coraz mniej się zajmowałem gotowaniem, więcej czasu poświęcałem na zarządzanie firmą. (...) To doprowadziło do wypalenia. Byłem w stanie stagnacji i zbliżałem się do rozpadu. Pomogli mi specjaliści, ponieważ już byłem w stanie przedzawałowym. Takie są skutki prowadzenia biznesu na Ukrainie. Długo dochodziłem do siebie. Kiedy wróciłem do pracy, nie miałem pieniędzy na pensję dla specjalisty do marketingu, ale postanowiłem zatrudnić taką specjalistkę i oddawać jej swoją pensję. Ona wcześniej była dyrektorem innej firmy i moja intuicja mi podpowiadała, że to jest dobry pomysł. Nie żałuję tej decyzji, ta pani dalej pracuje, co więcej, teraz dodatkowo uczy na kursach jako cukiernik. Ale problem polegał na tym, że wychodziłem tylko na zero, wystarczało mi na pensję dla pracowników i nic więcej. No i zaczęła się wojna, wzrosły ceny, a ludzie tracili pieniądze. Mój biznes na Ukrainie nie pozwalał mi zarabiać. Moja znajoma powiedziała, że mogę spróbować założyć firmę w Polsce. [mężczyzna, branża cukiernicza, Kraków]

Konflikt ukraińsko-rosyjski nie był pierwszą motywacją polityczną skłaniającą imigrantów z Ukrainy do podjęcia decyzji o wyjeździe. Również w narracjach migrantów z wcześniejszego okresu jest obecny wątek niesprzyjającej atmosfery politycznej wpływającej na rozwój ekonomiczny i życie społeczne kraju wysyłającego i skutkującej migracją. Jednak działania zbrojne związane z aneksją Krymu przez Federację Rosyjską zdecydowanie zintensyfikowały motywacje polityczne migrantów ukraińskich przyjeżdżających do Polski. Motyw ucieczki przed wojną pojawia się często w narracjach migrantów zarobkowych, zwłaszcza kobiet. Respondentki wskazują na zagrożenie życia rodzinnego, w tym obawę przed wcieleniem do wojska męża albo syna. Nieobecność tego typu wypowiedzi w wywiadach z mężczyznami jest symptomatyczna: pokazała silne przywiązanie do kulturowo ugruntowanej roli mężczyzny gotowego do walki, gotowego do demonstracji fizycznej siły. W narracjach imigrantek rola mężczyzny-głównego żywiciela rodziny wydaje się znacznie ważniejsza niż rola mężczyzny-wojownika.

1.6. Polskie pochodzenie jako kontekst migracji z Ukrainy²

Polityka imigracyjna Polski zakłada ułatwienia w zakresie przyjazdu do Polski i inkorporacji na rynku pracy dla osób polskiego pochodzenia. Stanowi to nie tylko wyraz solidarności z mniejszością polską w krajach wysyłających (najczęściej byłych państwach Związku Radzieckiego). Ważnym *ratio legis* regulacji uprzywilejowujących cudzoziemców polskiego pochodzenia jest ich potencjał integracyjny. Tacy imigranci jeszcze przed przyjazdem znają język kraju przyjmującego oraz jego kulturę, a w kraju urodzenia często kultuwują tradycje związane z polsnością (np. w przypadku Ukraińców – pielęgnują obrzędowość katolicką, w przeciwieństwie do dominującego w kraju wysyłającym prawosławia). Imigranci polskiego pochodzenia nie wymagają zatem czasochłonnej i kosztownej polityki integracyjnej, ponieważ już w momencie przyjazdu są nastawieni na integrację, a nawet asymilację ze społeczeństwem przyjmującym. Polskie pochodzenie może być podstawą uzyskania zezwolenia na pobyt stały lub Karty Polaka (tę ostatnią można otrzymać mieszkając na Ukrainie, umożliwia ona również uzyskanie zezwolenia na pobyt stały po wyemigrowaniu do Polski).

Przepisy ułatwiające adaptację w Polsce imigrantom polskiego pochodzenia prowadzą do utrwalenia wzorca mobilności, w którym z Ukrainy emigrują osoby identyfikujące się z mniejszością polską. Zachęty i przywileje oferowane cudzoziemcom o polskich korzeniach prowadzą też do pragmatycznego podejścia wielu Ukraińców do kwestii ich pochodzenia narodowego: poszukiwania w rodzinnej genealogii przodków, którzy mogli być Polakami lub wręcz kreowania takich powiązań rodzinnych.

Pierwszym typem migrantów uzyskujących Kartę Polaka są osoby, u których identyfikacja z polsnością jest trwałym, od wielu lat obecnym aspektem tożsamości. Mogą ją podtrzymywać oraz intensyfikować zwłaszcza wydarzenia o charakterze rodzinnym, na przykład kontakty z rodziną żyjącą w Polsce. Niektórzy respondenci deklarują, że jeszcze przed migracją afirmowali polskie ko-

² Tematyka ta wiąże się również z kwestią tożsamości imigrantów, poruszaną w rozdziale ósmym. Decyzja o analizowaniu tego wątku w rozdziale poświęconym okolicznościom i warunkowaniom migracji do Polski wynika z zaobserwowanego znaczenia tego zagadnienia dla kształtowania się wzorców mobilności do Polski, dla uzyskiwania w Polsce statusu pobytowego oraz dostępu do polskiego rynku pracy. Polskie pochodzenie jest często traktowane pragmatycznie jako droga do uzyskania Karty Polaka lub zezwolenia na stały pobyt, a narracje w mniejszym stopniu dotyczą subiektywnych procesów kształtowania tożsamości imigrantów. Stąd uznano zasadnicze znaczenie polskiego pochodzenia dla tematyki poruszanej w tym rozdziale. Wypowiedzi dotyczące indywidualnego poczucia przynależności i identyfikacji związanej z formalnie udowodnionym polskim pochodzeniem również pojawiają się w przeprowadzonych wywiadach i zostały uwzględnione w analizie.

rzenie i kultywowali polską kulturę. Cytowany poniżej rozmówca podkreśla, że w historii jego relacji z rodziną w Polsce były okresy, kiedy to ukraińscy kuzyni pomagali Polakom, a role odwróciły się w ostatnich dekadach:

to była jakaś dziwna historia, moja rodzina pochodzi z Polski, nie w całości, bo tata jest Polakiem. Kiedyś dawno wyjechali z kraju, mój pradziadek wyjechał z kraju do Ukrainy, do Odessy i tak się zostało. Potem był rozstrzelany przez NKWD pradziadek. I potem w latach siedemdziesiątych, koło tego, a może w latach osiemdziesiątych, mogę się mylić – z rodziny warszawskiej polskiej był taki program wymiany ze studentami i mój wujek właśnie trafił do Odessy, do tego miasta i uczył się w odeskiej politechnice, i tam właśnie oni się spotkali, pierwszy raz w życiu. I potem tak kontakt nie gubili. W Polsce też był czas, kiedy nie było bardzo dobrze, w latach osiemdziesiątych, tam rok '82. I tak moja rodzina ukraińska pomagała rodzinie polskiej, a potem odwrotnie było, jakoś tak. [mężczyzna, branża mechanika samochodowa/ sprzedaż części samochodów, Warszawa]

Drugi typ wiąże się z mniej trwałym kontekstem tożsamości etnicznej. Instrumentalne traktowanie kwestii polskiego pochodzenia w celu uzyskania stabilnego statusu pobytowego w Polsce to wątek, który pojawia się z mniejszym lub większym nasileniem w różnych narracjach. Samo podniesienie przed urzędem kwestii pochodzenia może być poprzedzone racjonalną kalkulacją spodziewanych zysków, niezależnie od wcześniejszej identyfikacji z mniejszością polską na Ukrainie. Inni respondenci specjalnie na potrzeby uzyskania statusu pobytowego decydowali się na „odszukanie” w rodzinie zagubionych polskich korzeni. Przykładem takiej narracji jest rozmówczyni, która odwołuje się do polskiego dziadka w genealogii rodziny, jednak to pochodzenie nie było w żaden sposób pielęgnowane jako istotny element życia na Ukrainie. Rozmówczyni sugeruje, że na potrzeby rozmowy kwalifikacyjnej musiała koloryzować fakty, opisując urzędnikom pielęgnowanie polskiej tradycji czy chodzenie do kościoła.

Nie było żadnych problemów. Jedyne co, oczywiście tylko chcieli otrzymać na rozmowie kwalifikacyjnej [w urzędzie] prawdziwą rozmowę o tym, że moja rodzina... ma polskie pochodzenie... oczywiście to było kłamstwo. Jedyne, co wiedziałam o moim pochodzeniu, to że mój dziadek był Polakiem. Cały czas powtarzano „Dziadek – Polak”. Kiedy jesteś dzieckiem, a tobie mówią „Dziadek – Polak”, to wiedziałam, że to dziadek od strony taty... wszystko... żadnych tam tradycji, pochodów do kościoła, nic nie było... to wszystko było wyssane z palca [w trakcie rozmowy w urzędzie] – oni chcieli to usłyszeć i musiałam wymyśleć taką bajkę. Rozumie Pan?... że chodziliśmy... jaka cerkiew?! (...)

Mi jest w ogóle trudno kłamać. Mi ze wszystkich stron zaczęto mówić. Ok, weszłam w rolę. Muszę odegrać rolę... chyba nawet puściłam łezkę, w jakimś momencie [uśmiech]. Opowieść o tym, że w Związku Radzieckim nie było przyjętym opowiadanie czegoś o historii swoich przodków. Pamiętam, że do swojego ostatniego dnia moja babcia nigdy nie podwyższała głosu. To było z jakichś czasów stalinowskich, że trzeba rozmawiać po cichu, prawie nic nie mówić... [kobieta, branża budowlana, później gastronomiczna, Warszawa]

W dalszej części wywiadu respondentka relacjonuje sposób wyjaśniania swojego pochodzenia urzędnikom („opowieść o tym, że w Związku Radzieckim nie było przyjętym opowiadanie czegoś o historii swoich przodków”). Jednocześnie wspomnieniu urzędowej rozmowy towarzyszyła refleksja i przywołanie kolejnych wspomnień na temat faktycznej sytuacji w radzieckiej Ukrainie, kiedy o wielu rzeczach (wojna, pochodzenie narodowe) mówiło się szeptem lub dla bezpieczeństwa przemilczało się je w ogóle. Zarówno zapomnienie o kulturze narodowej przodków w czasach stalinowskich i postalinowskich, jak również odnalezienie na nowo tych korzeni na początku XXI w. wymagało od kolejnych członków rodziny zmiany dotychczasowego nastawienia i długoletnich nawyków. W obu przypadkach impulsem do tego była określona polityka państwa, promującego kraj bez mniejszości narodowych w celu uniknięcia konfliktów etnicznych (sowiecka republika Ukrainy) lub nagradzającego polskie pochodzenie imigrantów (polityka imigracyjna RP).

Inny uczestnik badania, opisując procedurę otrzymania Karty Polaka, zwraca uwagę na wieloetniczne korzenie swojej rodziny. Narracja pokazuje typową tożsamość pogranicza, w której mieszą się elementy polskie, ukraińskie oraz białoruskie. Tę multietniczność uosabia dziadek ukraińskiego respondenta, który był prawosławnym Białorusinem, ale chodził do polskiej szkoły. Samo podkreślenie polskiego pochodzenia w przypadku wielokulturowej tożsamości pogranicza jawi się jako wywołane korzyściami, jakie polityka integracyjna RP wiąże z posiadaniem Karty Polaka.

W moim przypadku poszło sprawnie, bo cała moja rodzina pochodziła, tak jak wymieniałem na początku, z terenów II Rzeczypospolitej. Więc przydały się dokumenty dziadka, który urodził się w Breście i którego rodzice byli ewidentnie Białorusinami, byli prawosławni i tak dalej, ale miał dobre oceny w polskiej szkole, bo chodził akurat do polskiej szkoły przed wojną, więc to wszystko złożyło się na to, że jednak poszedłem, nazbierałem koszulkę z dokumentami, i z drugiej próby w Warszawie od razu poszło mi płynnie i dobrze, no i uznali, że mam pochodzenie polskie, że jestem Polakiem [śmiech] i na podstawie tego mam kartę stałego pobytu. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Kolejna respondentka wskazała na okres studiów w Polsce, który przygotował ją do rozmowy w konsulacie na temat polskiej kultury podczas starań o Kartę Polaka. O samym istnieniu takiej instytucji w polskim prawie dowiedziała się już mieszkając w Polsce. Ekspozowane na potrzeby uzyskania Karty polskie pochodzenie nie był przesądzającym determinantem decyzji o migracji, która nastąpiła już wcześniej. Nauka na polskiej uczelni stanowiła najważniejszy etap socjalizacji do polskiej kultury, ale formalnie Karta Polaka została uzyskana dzięki polskiemu pochodzeniu, a nie dzięki wcześniejszemu pobytowi w Polsce. Jednocześnie rozmówczyni zwraca uwagę, że procedurze uzyskiwania Karty Polaka na Ukrainie (w polskich konsulatach) towarzyszą kontrowersje i afery, związane z próbami przekupstwa.

[Pytanie o rok założenia Karty Polaka] *W 2011, właśnie podczas studiów, kiedy pojechałam latem do domu. Jakaś, któraś z moich koleżanek powiedziała – czy ty wiesz, że jest Karta Polaka czy coś takiego. Mówię, że coś tam słyszałam, mam pradziadków Polaków. No i będąc w domu 3 miesiące, zadzwoniłam do konsulatu i zapytałam, jaka jest procedura, jak to wygląda. Zebrałam dokumenty i zrobiłam w miesiąc Kartę Polaka. (...) Znaczą wtedy jeszcze nie było tej takiej głośnej sprawy, że jakieś przekrety były robione, że tam coś było sprzedawane czy coś tam. Wtedy to było spokojnie absolutnie. Tak wyglądało to jak egzamin z historii, egzamin z... Na pewno wygląda tak samo jak tutaj w urzędach. Tak, że tam na święta pytają jakieś tam piosenki polskie, święta, jakieś pisarzy, tak opowiedzieć cokolwiek. Ale ja już wtedy studiowałam rok, więc wtedy mogłam dużo powiedzieć, więc. (...)*

Analizując opisywane doświadczenia respondentów, trzeba uwzględnić urzędowy kontekst towarzyszący procedurze uzyskania Karty Polaka lub karty stałego pobytu dzięki polskiemu pochodzeniu. Zamiast pisemnej procedury, podstawą uznania polskiego pochodzenia jest rozmowa z urzędnikiem, co zwiększa zakres swobody decyzyjnej w jednostkowych przypadkach. Pytania na rozmowie dotyczą wydarzeń z historii Polski oraz kultywowania różnych polskich tradycji – często w rozumieniu religijnym, co sprzyja ograniczającemu ujmowaniu tożsamości polskiej jako ściśle związanej z katolicyzmem. Pełna lista potencjalnych pytań nie jest publicznie dostępna³, a osoby, które uczest-

³ Znane są przykładowe pytania (za stroną migrant.info.pl): Kiedy w Polsce obchodzi się Boże Narodzenie? Jakie są tradycyjne dania tego święta? Kiedy miała miejsce bitwa pod Grunwaldem? Kto w tej bitwie uczestniczył? Z jakiego ciasta piecze się baranka na Wielkanoc? Kto jest założycielem miasta Kraków? Co to jest tłusty czwartek? Kiedy obchodzi się Dzień Niepodległości w Polsce? Co to jest śmigus dyngus? Jakie miasta były stolicami Polski? Jak wygląda polski herb/ polska flaga? Kim był Jan Paweł II / Adam Mickiewicz? Kim jest Lech Wałęsa? W któ-

niczyły w procedurze, wskazują na pewną dowolność i uznaniowość tematu rozmowy (znany jest przypadek, kiedy pytanie na rozmowie kwalifikacyjnej dotyczyło opinii wnioskującego na temat działalności Stefana Bandery).

Otrzymanie Karty Polaka jest też możliwe, gdy cudzoziemiec jest aktywnym członkiem organizacji polonijnej w kraju zamieszkania. Pozwala to na staranie się o Kartę nawet osobom bez polskiego pochodzenia. Narracje dowodzą, że imigranci wykorzystują również tę możliwość prawną, co pokazuje, że zainteresowanie przeniesieniem do Polski na podstawie dokumentów potwierdzających polską narodowość nie ogranicza się do etnicznej mniejszości polskiej.

Więc ja tak otrzymałem, że tam miałem związki z Polską, długo uczestniczyłem tu i nadal jestem członkiem Polskiego Stowarzyszenia Legislacji i oni wystawili tam, no, papierek, a minister podpisała, bo to przy Sejmie to Stowarzyszenie, że ja taki i taki już od dziesięciu lat uczestniczę w takim Stowarzyszeniu, więc na tej podstawie otrzymałem Kartę Polaka. Ale, co ciekawe, że tą Kartę Polaka może otrzymać osoba, która przez trzy lata jest członkiem organizacji polonijnej na Ukrainie, na Białorusi, w Rosji i tym podobne [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

Niektórzy Ukraińcy żyjący w Polsce demonstrowują duży krytycyzm wobec funkcjonowania ułatwień związanych z polskim pochodzeniem oraz wobec procedury przyznawania Karty Polaka. Wskazują na korupcję towarzyszącą wydawaniu Karty Polaka na Ukrainie. Może to częściowo tłumaczyć większą popularność uzyskiwania Karty Polaka na podstawie polskiego pochodzenia niż uzyskiwania karty stałego pobytu na tej samej podstawie (jedynie Kartę Polaka można uzyskać jeszcze przed migracją, w kraju wysyłającym). Według cytowanego poniżej respondenta, Kartę otrzymują przede wszystkim cudzoziemcy, którzy są gotowi zapłacić za jej wydanie, a nie osoby rzeczywiście należące do Polonii. Rozmówca sugeruje zatem istnienie praktyk korupcyjnych nie tylko w ukraińskim systemie władzy publicznej, ale również w urzędach polskich na Ukrainie (konsulaty na Ukrainie są instytucjami państwa polskiego). Respondent, choć zdał na Ukrainie polską maturę i posiada polskie pochodzenie, nie starał się o uzyskanie Karty Polaka. Stała się ona dostępna dla imigrantów, kiedy studiował na polskiej uczelni:

Jeszcze wtedy Karty Polaka nie było, jak ja przyjechałem. Karta Polaka dopiero dwa lata po tym, jak ja już w Polsce się pojawiłem. Ale nie potrzebowałem Karty Polaka. Bo po pierwsze ja uważam, że Karta Polaka to jest bzdura

rzym roku przyjęto w Polsce Konstytucję? Jakie święta w Polsce są dniami wolnymi od pracy? Kto z Polaków otrzymał Nagrodę Nobla? Dlaczego Pan/Pani ubiega się o zezwolenie na pobyt stały?

totalna. Bo ja wiem, jak to wygląda na Ukrainie, ile się płaci i jak, żeby taką kartę dostać i to jest, ja uważam, że to jest po prostu pieniądze wyrzucone w powietrze, urzędowe, bo też płacę podatki w tym kraju. Też mnie to trochę boli tak, powiem w taki sposób, gdzie mogliby te pieniądze przeznaczyć na coś innego, ale... [Ale dlaczego uważa Pan, że to bzdura?] No powiem w taki sposób, bo jeżeli na Ukrainie możesz dostać, szybciej dostanie ta osoba, która nie ma w ogóle do czynienia z Polską, bo po prostu zapłaci pieniądze dla konsula. A później przyjeżdżając tutaj ma jakieś obniżki, a ja np. ok., ja zarabiam, mogę zapłacić. Ale są ludzie naprawdę biedni, którzy nie mogą tego zrobić. To nie lepiej by było dać te zniżki, np. chociaż część dla tych osób. A jak ty jedziesz w autobusie, to już każdy ci macha, że ja mam Kartę Polaka, to znaczy, że ja jestem lepszy od Polaka? To nic nie oznacza tak naprawdę. Po prostu to jest tylko po to, żeby przyciągnąć siłę roboczą, roboczą siłę do Polski. Bo już większość wyjechała za granicę Polski. Taka prawda, tak realnie patrząc. Ale z tego zrobili biznes, tak jak zawsze na Ukrainie. Tam jest wszędzie korupcja i to nawet jak człowiek, nie wiem, jest, nie ma żadnego grzechu, trafi tam do innego systemu i musi tak robić, i to mnie tylko wkurza. Wiem, że te osoby, którzy nie zasługują na tą kartę i tak zapłacą, dostaną szybciej niż te osoby, którzy zasługują. Dlatego uważam, że to bzdura. Po prostu masz polskie pochodzenie, chcesz wizę – zapłać, nie płac za tą wizę – koniec. Temat zamknięty. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

Uprawnienia związane z polskim pochodzeniem (możliwość uzyskania karty stałego pobytu lub Karty Polaka) powodują pragmatyczne myślenie o polskich korzeniach i polskości w przypadku wielu imigrantów. Nie należy jednak całkiem pomijać czynników sentymentalnych oraz poczucia bliskości kulturowej, które prowadzą do ostatecznej decyzji o wyborze Polski jako kraju docelowego mobilności. Kolejny uczestnik badania, opisując swoją motywację wyboru państwa zamieszkania, podkreśla, że oswojenie z polską kulturą i językiem od najmłodszych lat przyczyniło się do tego, że w nowym miejscu nie czuł się obcy. Wyjaśniając swoje osiedlenie w Polsce, używa sformułowań odzwierciedlających zakorzenienie w nowym kraju, poczucie bycia na miejscu (było to „normalne”, „naturalne”, „jak przyjechanie do domu”):

[pytanie o inne migracje zagraniczne, poza Polską] Ja jakby, ja tu nie powiedziałbym, że nie lubię przygód. Można by było jechać i do Anglii, ale i co zostać tam nielegalnie – bez sensu. Nie jestem zwolennikiem tego typu rzeczy i czy zwiedzałem, tak. Ale w Anglii nie byłem nigdy i nie próbowałem powiedzieć ani osiedlić się ani gdzieś tam, zostać na stałe w innych krajach, to jakby tam dla mnie nigdy nie było celem. Nawet jakoś tam nigdy na to nie zastanawiałem

się, czy tam było by łatwiej czy nie łatwiej – nie. Dla mnie to, że tak czy inaczej mam. Może to dużą rolę odgrywa to, że mam polskie pochodzenie. Dla mnie moi dziadkowie urodzili się, byli obywatelami Polski, byli urodzeni na terytorium Europy, tak że dla mnie to było takie bardziej podświadomie. Jakies takie naturalne jednak. Nie zastanawiam się czy ja chcę, czy ja będę – nie no tak ok. przyjechałem. Jakoś to podświadomie, spontanicznie wydawało się. We mnie to było jakoś normalnie lub w dużej mierze nawet jakoś jakby tak przyjechanie do domu czy coś w tym rodzaju. Nie było to jakimś jak jakoś przyjazd do obcego kraju. Były pewne komplikacje, bo kiedyś uczyłem się języka angielskiego i sama rozmowa po polsku jest zupełnie co, czym innym niż czytanie i pisanie po polsku. No bo w rozmowie jest to język słowiański, (...) a w piśmie to już jest łacina, i ja pamiętam, że komplikacje typu czytanie „rz” czy „sh” czy „ch” no to było takim przedstawianiem się w pierwszej, pierwszych chwilach. Ale tak to nie, nie migrowałem i nie, nie próbowałem, dla mnie to było jakimś takim naturalnym, przyjechanie jakoś. Jak, jak wszedłem, nie to, że naturalnym było od samego początku, gdzieś tam z dzieciństwa naturalnym było przyjechanie – nie. Zaczęłem jeździć, to takie było, no bo kraj to kraj, jak jest przejście graniczne, ale niby nic tak nadzwyczajnego może przez to, że ja język polski znam, tak czy inaczej słyszałem. Chyba raczej dlatego. [mężczyzna, branża doradcza, Warszawa]

Regulacje prawne RP, traktujące polskie pochodzenie jako warunek szybkiego dostępu do wielu atrakcyjnych uprawnień (stały pobyt, dostęp do rynku pracy), mają dwojaki efekt. Z jednej strony zachęcają do migracji Ukraińców o polskich korzeniach. Niewykluczone oczywiście, że część mieszkańców Ukrainy podjęłaby taką samą decyzję o wyborze kraju docelowego, nawet gdyby przepisy o Karcie Polaka i karcie stałego pobytu dla cudzoziemców polskiego pochodzenia nie zostały uchwalone. W niektórych przypadkach taka decyzja jest uwarunkowana emocjonalnie i nie wiąże się z oczekiwaniem konkretnych korzyści z tytułu polskich korzeni. Z drugiej strony, istniejące regulacje skłaniają niektórych imigrantów oraz potencjalnych imigrantów z Ukrainy do aktywnego poszukiwania i odnajdywania w swojej genealogii polskich przodków, nawet jeśli nie jest to do końca udokumentowane. W tym kontekście Karta Polaka również odgrywa ważną funkcję: skłania cudzoziemców do szybszej nauki języka oraz poznawania (na potrzeby egzaminów) polskiej kultury. To prowadzi do bardziej efektywnej adaptacji w kraju przyjmującym.

2. Początkowy etap obecności na rynku pracy

Narracje na temat pierwszych doświadczeń migrantów zarobkowych na polskim rynku pracy stanowią ilustrację tezy Archer, która zakłada, że jednostka nie kontroluje w pełni swojego życia, ponieważ nieustannie staje w obliczu okoliczności, które nie są jej dziełem i wyborem (w kontekście badania – pauperyzacja w kraju pochodzenia, deprecjacja dyplomów w kraju pobytu). Jednak nie oznacza to, że migrant nie ma nad nim kontroli w ogóle; jako podmiot dopasowuje swój projekt życiowy do tych praktyk, które we własnym przekonaniu jest w stanie osiągnąć (Archer 2013b: 35). W przypadku badanej zbiorowości dopasowanie to, na etapie wchodzenia na polski rynek pracy, przybiera formę podejmowania prac poniżej kwalifikacji, zatrudnienia nierejestrowanego oraz przedsiębiorczości w szarej strefie.

2.1. Doświadczenia zatrudnienia nierejestrowanego i pracy poniżej kwalifikacji

Ścieżka zawodowa Ukraińców, którzy nie zdobyli dyplomu polskiej uczelni, różni się znacząco od doświadczeń zawodowych tych imigrantów, którzy przyjechali do kraju docelowego jeszcze przed rozpoczęciem studiów. Miejsce (kraj) zdobycia dyplomu uczelni wyższej wpływa na strukturę możliwości, różnicując pozycję zawodową nowych, niedoświadczonych migrantów znacznie bardziej niż posiadanie wyższego wykształcenia lub jego brak. Ukraińcy, którzy nie ukończyli studiów w Polsce, zwykle rozpoczynają aktywność zawodową od doświadczeń w drugorzędnym sektorze rynku pracy. Zajmują się pracami prostymi, niewymagającymi kwalifikacji, a ponadto niedającymi możliwości rozwoju zawodowego czy szans na awans. Można to tłumaczyć po części niezajomością języka. Pierwszy etap adaptacji na rynku pracy jest wykorzystywany na naukę języka polskiego, która – ze względu na podobieństwo języków – przychodzi zwykle z łatwością. Według deklaracji rozmówców, wielu z nich nauczyło się języka polskiego nie korzystając z żadnych formalnych kursów językowych, podczas codziennych interakcji lub oglądając polską telewizję.

Poniższa narracja pokazuje, że pierwsze prace w nowym kraju, czyli te podejmowane w drugorzędnym sektorze rynku, częściej niż późniejsze zajęcia są zdobywane dzięki sieciom migracyjnym. W przypadku cytowanej respondentki pracę w charakterze niani umożliwił mąż kuzynki. Rozmówczyni wpisuje się zresztą w schemat opisany wcześniej w pracy Marty Kindler (2011), która zauważyła, że Ukrainki aktywne w sektorze usług domowych i opiekuńczych wykonują często prace nierejestrowane; jednak część z nich podejmuje też aktywne próby poprawy swojej sytuacji zawodowej, doksztalając się na kursach

i podejmując studia, a także walcząc o legalizację pobytu lub uzyskanie bardziej stabilnego statusu prawnego.

To było tak, że mąż mojej siostry [chodzi o siostrę cioteczną] jest Polakiem. Pracował w wydawnictwie, jego znajoma poszukiwała, poszukiwała opiekunki do, do dziecka, do dziewczynki. No i się spotkaliśmy, pojechaliśmy na rozmowę, bo ja już wtedy w tym momencie byłam dwa miesiące bez pracy. Nie mogłam znaleźć tej pracy i pojechaliśmy na tą rozmowę. Poznaliśmy się i tak się zaczęło. Potem, potem już pracowałam u nich osiem lat. Opiekowałam się Wandą, potem Basią. Dzięki nim mówię po polsku. To były, to były moje takie małe nauczycielki, które, które dbały o to, żeby, żeby dobrze mówiła po polsku. Dużo im czytałam książek, bajek i myślę dlatego, dlatego nie mam teraz kłopotu z językiem i to właśnie przez znajomych tak trafiłam do nich. Już po jakimś czasie to zrobiła się już moja taka wielka polska rodzina. Zapraszali mnie do siebie na święta zawsze, jak nie wyjeżdżałam na Ukrainę, to mogłam u nich zostać. Był, byli tacy dla mnie, naprawdę moimi takimi prekursorami, jeżeli chodzi o, o to co, co osiągnęłam teraz. Bo dzięki im się nie poddałam, dzięki im zaczęłam rozglądać się, żeby, żeby zmienić swoje życie na, na coś innego, że nie będę, nie będę cały czas opiekunką, że nie będę cały czas się opiekować starszymi osobami. [kobieta, podologia, Warszawa]

Według respondentów, pierwsza praca podjęta w Polsce była często poniżej wykształcenia i dotychczasowych doświadczeń zawodowych w kraju wysyłającym. W badanej próbie były przypadki np. lekarzy pracujących podczas pierwszych lat pobytu w Polsce jako opiekunowie osób starszych lub w ogrodnictwie, a także (cytowana poniżej) nauczycielka pracująca jako ekspedientka i pomoc kuchenna. Rozmówczyni poniżej określiła to jako „rzucenie na głęboką wodę”, ilustrując metaforą sytuację niepewności i ryzyka, gdy była zdana na własne siły i musiała szybko uczyć się nowych reguł rządzących nieznanym jej rynkiem pracy. Zdolność sprawczego kreowania kariery zawodowej była w początkowym okresie znikoma, ale zakres sprawstwa wzrastał w miarę zdobywania kompetencji kulturowych w nowym kraju:

Pierwsze dwa lata były ciężkiej pracy, była to praca dorywcza, w stylu na przykład wyspy w kiosku, sprzedaży z kwiatami albo po prostu jak z orientalnej gazetki, na kuchni nawet, jako pomoc kuchenna i tak spędziłam właśnie dwa lata. Następnie no było ciężko, trzeba być twardym, a co jeśli nie, zaprosili do Polski, rzucili na głęboką wodę, jak sobie człowiek poradził, tak poradził praktycznie. Po dwóch latach też Andrzej, też, że tak powiem, mnie wspierał, powiedzmy sobie. Już po prostu znajomość języka była już na tyle adekwatna, że można było rozpocząć pracę w biurze, no i zaczynał mnie przekonywać, że

posiadam wyższe wykształcenie i powinnam się ukierunkować w swoim zawodzie, chociaż z wykształcenia jestem nauczycielem. (...) Oczywiście przyjaciele wspierali, że tak powiem, prywatnie, ale na pewno nie zawodowo. Czyli zawsze pracy szukałam sama. [kobieta, branża tłumaczenia i nauka języków, Bydgoszcz]

Doświadczenie degradacji zawodowej pojawiło się w opisach pierwszego etapu obecności na polskim rynku pracy również w przypadku lekarzy, którzy przed migracją do Polski wykonywali wyuczony zawód na Ukrainie. Charakterystyczną cechą tej degradacji był jednak jej nietrwały, przejściowy charakter. Okres wykonywania pracy poniżej kwalifikacji był czasem adaptacji do nowej sytuacji kulturowej, nauki języka polskiego. Wypowiedź poniżej pokazuje, że również w przypadku aktywności zarobkowej poniżej posiadanego wykształcenia i doświadczenia pierwsza praca może nadal wiązać się w pewnym zakresie z kompetencjami migranta (np. wiedzą medyczną). Rozmówczyni, obecnie samozatrudniona w Polsce jako lekarka, po przyjeździe do Polski pracowała jako opiekunka starszej osoby. W badaniach migracyjnych znane jest zjawisko migracji lekarzy do prac nielekarskich w sektorze medycznym (np. filipińscy lekarze pracujący w USA jako pielęgniarze), przy czym tego typu zatrudnienie poniżej kwalifikacji cechuje się dużą stabilnością i niedostępnością lub minimalną dostępnością awansu zawodowego w kraju docelowym. W przypadku badanych respondentów z Ukrainy zaobserwowano zjawisko inne: czas pracy poniżej kwalifikacji był wykorzystany do zdobycia uprawnień koniecznych do wykonywania zawodu lekarza w Polsce.

ja przyjechałam w ogóle na ulicę tak naprawdę, przyjechałam z jakąś tam znajomą, która jechała do pracy na czarno, szukać sobie... już miała doświadczenie, bo przedtem pracowała u kogoś tam. I ja też z nią przyjechałam. Nie wiedząc nawet, gdzie będę nocować. W dość krótkim, w kilka dni znalazłam pracę, jako opiekunka do osoby starszej, osoby z chorobą Alzheimera, i to był gdzieś początek maja, i do października ja mieszkalam z tą osobą, opiekowałam się nią, ale już jakoś tam ten czas miałam na to, żeby się rozglądać i znaleźć jakiś, jakiś sposób na to, żeby się dostać na przykład na ten staż podyplomowy. I... bo w październiku ta osoba zmarła. I ja zostałam bez pracy, ale już wiedziałam, już mogłam chodzić jako wolontariusz do Szpitala Dzieciątka Jezus, poznałam anestezjologów, już potem zostałam przedstawiona pani profesor, no i tak stopniowo od lutego następnego roku już zaczęłam staż podyplomowy. [kobieta, branża lekarska, Warszawa]

Migrujący z Ukrainy lekarze, w związku z nieuznawaniem ukraińskiej specjalizacji w Polsce, podczas pierwszych lat w Polsce często podejmują dwie rów-

noległe prace: jedna z nich (poniżej kwalifikacji) jest praca zarobkową, druga natomiast stanowi uzupełnienie wykształcenia medycznego (nieodpłatny staż w szpitalu).

Ja przyjechałem w 2007 roku, nostryfikacja nie była wtedy wymagana, ja dostałem zaświadczenie z Ministerstwa o tym, że mój dyplom jest równoważny do dyplomu w Polsce, w ogóle takie porozumienie między ZSRR a Polską Republiką Ludową, ja dostałem takie zaświadczenie, później zdałem egzamin z języka polskiego. Odbyłem staż na warunkach nieodpłatności (...) Zaczynając swoją pracę w Polsce pracowałem na pieczarkarni, bo staż był bez odpłatności, więc jak się mówi żadna praca nie hańbi. Zaczynałem od tego, że zatrudniali mnie na pieczarkarni. Żeby zarobić po prostu na życie. Wielkiej zabawy przy tym nie miałem [gorzki śmiech]. Od tego czasu, jak ja przyjechałem, do kiedy dostałem pierwszą pensję [jako lekarz], minęło około 2 lat. [mężczyzna, branża lekarska, Siedlce]

Bycie cudzoziemcem oznacza też mniejszą orientację w nieformalnych zasadach rynku pracy i zagrożeniach związanych z oszustwami pracodawcy. Niewielka możliwość wyboru skłania imigrantów do akceptowania ofert pracy grożących wykorzystywaniem i nieuczciwym traktowaniem pracowników. Świadczy o tym historia imigrantki zatrudnionej u pracodawcy, który nie uiszczał składek ZUS za podwładnych (tego rodzaju oszustwa na rynku pracy są często sygnalizowane przez imigrantów – por. Dąbrowski 2014). Cała wypowiedź pokazuje, jak lata współpracy z nieuczciwym pracodawcą zaowocowały zdobyciem doświadczeń w sferze obchodzenia prawa pracy i nadużywania uprawnień w relacji pracownik–pracodawca (na koniec rozmówczyni wspomina, że po złożeniu wypowiedzenia mogła „wziąć zwolnienie lekarskie i do końca siedzieć na zwolnieniu”). W przypadku cytowanej respondentki, negatywne doświadczenia doprowadziły do chęci usamodzielnienia się i założenia własnej działalności gospodarczej w tej samej branży:

przepracowałam 3 lata, byłam 3 lata tutaj. Co później się okazało, nasza szefowa, która tutaj prowadziła salon, no zaczęły się znowu kłopoty takie, że my siebie dawaliśmy tutaj na 100%, bo pracowałam z koleżanką. No a szefowa się okazała nieuczciwą, nie płaciła ZUS-u i to nie były miesiące, tylko kilka dobrych lat. Nie płaciła naszych składek na, przynosiła lewe rmułki, lewe te miesięczne raporty do podpisania, żeby to było wszystko na legalu. Później się okazało, że to jest tylko dokument, który możemy wyrzucić, a niekoniecznie, niekoniecznie wszystko jest zgłoszone tam w ZUS-ie. Zaczęły mi się kłopoty z komornikami, wyłączali nam światło, bo ona nie płaciła. Wylączali telefon. Były przypadki w salonie, że klientka przyszła na zabieg, a no ona leży na

łóżku, a tu wyłączone zostaje światło. A ja ten zabieg muszę wykonać i to, to strasznie to działa na psychikę, strasznie. Bo człowiek myśli, Boże, kolejny raz gdzieś się dostaje znowu po tyłku. Kolejny raz daje się z siebie 100% i jest się lojalnym wobec kogoś, a ten ktoś nie jest lojalny. Bo ona naprawdę miała z nami bardzo dobrze, ta tutaj pani. No w momencie kiedy już pomyślałam, że nie ma sensu, muszę odejść. To się stało teraz w październiku, 31 października 2013 roku odeszłam z tej pracy, z tej pracy tutaj w salonie. Napisałam wypowiedzenia. To co się wydarzyło po, po tym, że ja napisałam wypowiedzenie, to, że ona się dowiedziała, bo powiedziałam, że byłam w ZUS-ie i że ona składek nie płaci i dlatego ta moja decyzja to się znowu zaczęły kłopoty, że to ja jestem najgorsza, że, że ja pozwoliłam sobie pójść do ZUS-u i ją sprawdzić. Jak ja śmiałam w ogóle. Co ja sobie pozwalam. Zrobiła, zrobiła się tak dość niefajna atmosfera w salonie. Przez 2 tygodnie tego wypowiedzenia mojego, bo tak musiałam pracować i tak było w umowie, bo chciałam być lojalna do końca. Mogłam na dobrą sprawę wziąć zwolnienie lekarskie i po prostu do końca siedzieć na zwolnieniu i już nie iść do pracy. Tylko ze względu, że do końca byłam lojalna i już nie chciałam, nie chciałam po prostu robić coś innego co, co zupełnie do mnie nie pasuje, to ona do mnie nie rozmawiała ona ze mną. Traktowała mnie jak powietrze. W ogóle żadnego wytłumaczenia. Bardzo źle się tam czułam te 2 tygodnie. [kobieta, podologia, Warszawa]

Strategią obecności na rynku pracy w sektorach niskopłatnych oraz w nierejestrowanym zatrudnieniu jest dywersyfikacja zajęć zarobkowych w kontekście branży i podmiotu zlecającego. W niektórych przypadkach dość trudne jest określenie granicy między pracą zależną a pracą na własny rachunek. Rozmówczyni opisuje aktywność zarobkową w postaci handlu na bazarze, który jest typową branżą przedsiębiorczości w szarej strefie. Wspomina jednak o swoim szefie – osobie, która była właścicielem stoiska oraz wypłacała respondentce procent od uzyskanych zysków. Jednocześnie respondentka nie była na stałe związana z tym podmiotem, podejmowała się również innych prac dorywczych (np. sprzątania). W całej wypowiedzi odbija się ówczesne przekonanie imigrantki, że pobyt w Polsce jest tymczasowy, co zaważa na typie aktywności zarobkowej:

To ja mówię 'no dobra, to jak mogę miesiąc zostać, ale co ja tutaj będę robić'. Mówi, że on ma kolegę, który handluje na rynku niemieckim, znasz troszeczkę niemiecki, mówi, że szybko ci się, spróbujesz po prostu. Będziesz miała tam ławeczkę, żeby usiąść i będziesz ciuchy sprzedawać, i gość ci będzie tam procent płacić, plus będziesz tam u mnie, tam sprzątniesz, też ci zapłacę. Powiem, że bardzo mi się spodobało, bo poznałam fajnych ludzi, pomimo tego, że mówili,

że Niemcy taki dziwni czy coś tam. Ale spodobało mi się, że bardzo uczciwi. Przez ten miesiąc ten facet, ja już nawet nie pamiętam, jak on miał na imię – Wolfgang czy jakoś tak, sprzedawałam te ciuchy, on płacił mi wszystko co do grosza, był bardzo uczciwy. Jak była większa sprzedaż, to mi więcej dawał i mówił, że jeszcze nigdy mu się nie udało sprzedać tyle, ile ja sprzedałam. Może dlatego, że za dużo gadam. I to tak sprzedawałam, tam już nie pamiętam, od rana tam, od 4 rano, bo tam granica była między Niemcami a Polską, w Świnoujściu jest taka granica. Tam był taki duży rynek. No w sumie z tego zaczęły się moje dziwne przygody, no i dodatkowo pracowałam u tego pana, sprzątałam tam jego mieszkanie. [kobieta, branża: handel, kosmetyka, Warszawa]

Zatrudnienie poniżej kwalifikacji imigranta może być legalne albo być aktywnością nierejestrowaną, przy czym zależy to głównie od strategii pracodawcy i jego chęci. Z kolei zatrudnienie nierejestrowane, jak wynika z zebranego materiału badawczego, dotyczy głównie prac nisko wykwalifikowanych w mało prestiżowych sektorach.

2.2. Doświadczenia przedsiębiorczości w szarej strefie

Badania imigrantów pokazują, że wielu Ukraińców wykonuje prace nierejestrowane. Zjawisko to przybiera najczęściej formę legalnego przyjazdu oraz nielegalnego podjęcia pracy, albo też podjęcia działalności zarobkowej niezgodnej z wydanym zezwoleniem lub oświadczeniem o powierzeniu pracy, które dotyczy np. innego niż faktyczny pracodawcy (Dąbrowski 2014; Górny, Kaczmarczyk et al. 2016). Doświadczenia aktywności zarobkowej w szarej strefie były również obecne w narracjach respondentów prowadzących własne przedsiębiorstwa.

Aktywność gospodarcza w szarej strefie może stanowić wstęp do zarejestrowania własnej działalności gospodarczej. Stanowi ona wówczas fazę przygotowawczą, o charakterze przejściowym. Prowadzenie działalności w szarej strefie na początkowym etapie prowadzenia własnego biznesu ogranicza ponoszone koszty i zwiększa opłacalność podjętej aktywności, co jest ważne zwłaszcza w pierwszym, najmniej dochodowym okresie. Zobowiązania finansowe przedsiębiorców wobec państwa są oceniane jako wysokie, a pierwsze samodzielne kroki w branży i prowadzenie firmy w nowym kraju pobytu wiążą się ze szczególnie wysokim ryzykiem porażki. Początkowy okres działania biznesu stanowi więc swoisty rekonesans, podczas którego wielu imigrantów unika podejmowania decyzji wiążących się z konsekwencjami prawnymi i podatkowymi (tak postrzegana jest rejestracja firmy). Cytowany tu rozmówca obrazowo porównuje działalność nierejestrowaną oraz zarejestrowaną do dwóch etapów relacji: niesformalizowanego związku oraz małżeństwa.

Dobrym przykładem może być powiedzmy, żyjąc sobie ludzie po prostu żyją, jakiś tam ślub cywilny i nie zawierając małżeństwa, ale w końcu przychodzi czas, mówimy – dobra, to już tam hajtniemy się. Tak samo było w tym przypadku, jakaś tam działalność zarobkowa jasne, że była. No ale jeżeli ona i tak czy inaczej jest, no to powiedzmy, zastanawianie się pity roczne, nie roczne, gdzie, ile tam, obliczanie podatków, no to tam łatwiejszym sposobem było założenie działalności gospodarczej i prowadzenie jej tak jak, jak należy, powiedzmy. To jakieś bardziej może nawet ułatwienia w tym, żeby powiedzmy tam, nie pamiętam, co by tam w rozliczeniu PIT-u rocznego, gdzie, co tam, kiedy, ile zarobiłem, to łatwiej było prowadzić działalność i jakby mi się już tym zajmowała księgowa i tego typu rozliczenia. No bo tak czy inaczej można całe życie pracować dorywczo. Jak to niektórzy unikając tam, powiedzmy, podatków, niektórzy mają jakieś tam zasady, niektórzy no tak różni ludzie, różnie podchodzą do tego. Dla mnie to nie było jakimś... Kiedy to zaczęło nabierać już jakichś tam poziomów stabilnych zarobków, no to dla mnie było normalnym, że trzeba w jakiś sposób to już, powiedzmy, ujawnić i robić to bardziej zorganizowanie i stosownie do, do prawa może, tak, można tak powiedzieć. Bardziej, bardziej w tym kierunku. [mężczyzna, branża doradcza, Warszawa]

Respondenci zwracają uwagę, że formalne zarejestrowanie własnej działalności gospodarczej dopiero po pewnym okresie nieformalnego prowadzenia biznesu powinno być prawną możliwością w Polsce, wzorem innych krajów Unii Europejskiej:

No powiedzmy w porównaniu z Polską i powiedzmy Anglia, tak. No niby tu jest o wiele, o wiele, o wiele, o wiele łatwiej niż na Ukrainie co chodzi o działalność gospodarczą, nie do porównania łatwiej; ale powiedzmy jeżeli wziąć Anglię, tam jest o wiele demokratyczniej. Osoba może po prostu zacząć pracować, zacząć handlować i dopiero po jakimś czasie zgłosić, że no, przepracowałem miesiąc, spróbowałem, udaje mi się proszę zarejestrować mnie. [mężczyzna, branża doradcza, Warszawa]

Proces szukania nieformalnej aktywności zarobkowej został szczegółowo opisany w innej narracji. W opisie można dostrzec kilka punktów charakterystycznych. Po pierwsze, podejmowanie pracy w szarej strefie wiąże się z posiadaniem znikomego lub żadnego kapitału społecznego w kraju przyjmującym. Rozpytywanie o pracę respondent rozpoczyna w momencie przyjazdu do wybranej miejscowości w Polsce; szuka możliwości działalności zarobkowej na targowisku u doraźnie poznanych osób. Przypomina to działalność opisanych w literaturze akademickiej giełd pracy dla imigrantów (Antoniewski 1997; Adamiec 2008). Po drugie, moment przejścia od statusu nieformalnego pracownika

do (równie nieformalnego) wspólnika również jest dość spontaniczny. Wypowiedź nie wskazuje na oficjalne usankcjonowanie pozycji wspólnika, a jedynie rozpoczęcie wspólnego prowadzenia działalności (w większym stopniu na zasadach równouprawnienia) z dotychczasowym współpracownikiem, który wykazał się odpowiednią zaradnością i inicjatywą w trudnej sytuacji.

Opisana sytuacja miała miejsce w latach dziewięćdziesiątych XX w., kiedy wielu Ukraińców przyjeżdżało do Polski w celu drobnego handlu, co oczywiście decyduje o wyborze branży przez rozmówcę. Kolejnym punktem charakterystycznym jest fakt, że sektor handlu detalicznego, w którym rozmówca rozpoczęła nieformalną pracę w Polsce, został później głównym sektorem prowadzonej przez niego działalności. Mimo różnorodności form (samo)zatrudnienia, przywiązanie do określonego sektora nadaje wykonywanej pracy element stabilności. Wiedza zdobyta podczas wcześniejszych doświadczeń zawodowych może być wykorzystywana podczas późniejszych aktywności.

Dziewięćdziesiąty drugi rok. To był kwiecień. (...) A powiem tak, że przyjechałem, przyjechałem do Kielc. Zostało mi kasy, kupiłem pół chleba i coś jeszcze. To zjadłem na dworcu w Kielcach i powiedzieli, że można pójść na targowisko i tam znajdują pracę, tam gdzieś, ktoś coś. Łaziłem potem po targowisku, pytałem o pracę. Idzie taki pan z bródką i też pytam, parę słów powiedziałem po polsku. A on /rosyjski/ czy przejdziemy na język rosyjski? No, że ja potrzebuje kogoś do pomocy, no i tak poznałem się i to był handel normalnie. To powiedzmy, to był taki handel, hurtownia była, to byli ludzie przyjeżdżający autobusami ze Związku Radzieckiego. Przychodzisz do niego, hurtem kupujesz i później niesiesz na targowisko, idziesz na mniejsze. No i tak się stało, że ten gość gdzieś dwa tygodnie było wszystko w porządku, a później zachlał się tak, że i było dużo u niego towaru i jak poszedł sam, sprzedał swoje i jego i zarobił jeszcze. I później kiedy on wyszedł z tego wszystkiego, no to zrobiliśmy razem jako wspólnicy. I pracowaliśmy w Kielcach to było. Kielce i okolice [mężczyzna, handel, Kraków]

W wywiadach rozmówcy przyjmują funkcję tłumaczy, wyjaśniając poszczególne jej aspekty badaczowi będącemu osobą z zewnątrz. W tym celu używane były np. analogie, ilustrujące podobieństwo imigranckich biografii Ukraińców w Polsce i Polaków w krajach Europy Zachodniej. Przykładem jest poniższa wypowiedź cytowanego już poprzednio respondenta, który porównuje swoją sytuację do Polaków pracujących w Irlandii. Skonstruowanie takiej analogii ma na celu osiągnięcie większego zrozumienia i empatii ze strony odbiorcy (w całym cytowanym fragmencie respondent używa drugiej osoby liczby pojedynczej). Zadaniem takiej strategii narracyjnej jest też ułatwienie identyfikacji z roz-

mówcą z uwagi na podobieństwo łączące uczestników wywiadu. Uniwersalizacja przeżywanego doświadczenia, podkreślanie ich podobieństwa do problemów innych osób, stanowi mechanizm obronny służący podtrzymaniu pozytywnego obrazu własnej osoby w sytuacji kryzysowej.

Jednocześnie, zwracając uwagę na podobieństwa między migracją zarobkową Ukraińców do Polski oraz Polaków do krajów Europy Zachodniej, rozmówca przytacza ważne fakty dotyczące własnej początkowej sytuacji na rynku pracy. Może się również zdystansować od nich emocjonalnie, ponieważ w zamysle narracyjnym pokazują trajektorię dowolnego migranta zarobkowego, czy to z Polski, czy z Ukrainy. Przede wszystkim podkreślona jest niepewność zatrudnienia i duże ryzyko związane z pracą w szarej strefie. Poza tym respondent wskazuje, że nawet najniższy, mało satysfakcjonujący zarobek w jego sytuacji stanowił postęp i poprawę sytuacji na rynku pracy. Jediną alternatywę stanowiła całkowita bierność i brak zarobków. Cytowana wypowiedź dowodzi, że praca w szarej strefie – zwłaszcza w przypadku nowoprzybyłych imigrantów – stanowi nie strategię unikania wysokich kosztów ubezpieczeń społecznych i podatków, lecz jest po prostu jedyną dostępną możliwością:

No proszę panią. Przyjeżdża pani powiedzmy do Irlandii, zna pani dwa słowa po angielsku, chodzi pani, szuka pracy, nie zna pani nikogo. Nie chce pani iść na taką trefną pracę, nie. Ktoś do pani podchodzi i mówi, że tak i tak, i masz pani nadzieję, że będziesz miała może nieduży zarobek, ale nic z tobą się nie stanie. Nie będziesz siedziała, nie. Bo pani potrzebowała pracy i podszedłby do pani zwykły człowiek i gość mówi, że „mogę zaproponować”. No może mieć pani pracę, powiedzmy, no nie wiem, kelnerkę czy sprzątaczkę, czy sprzedawczynię no kogokolwiek, wie pani, tak sobie popatrzyłem, no takie sobie mówię, idzie do pracy i zaczyna się. No i po dwóch miesiącach już prawie rozmawiałem dobrze po polsku. Szybko załapałem to wszystko. [mężczyzna, handel, Kraków]

Zwraca uwagę fakt, że jest to narracja mężczyzny. W studiach migracyjnych podkreśla się, że mężczyźni inaczej niż kobiety przeżywają sytuację osobistego kryzysu na emigracji, związanego z brakiem aktywności zarobkowej i poczuciem zębności, ponieważ sytuacja taka stanowi zaprzeczenie zinternalizowanych przez nich wzorców męskości (por. Garapich 2011 – przykład migrantów polskich w Wielkiej Brytanii). Kobiety wypowiadają się w zarejestrowanych wywiadach bardziej bezpośrednio na temat własnych emocji i przeżyć związanych z brakiem pracy, lękiem przed wykorzystaniem przez nieoficjalnego pracodawcę i ryzykiem braku środków na życie.

Kolejna narracja w wyrazisty sposób pokazuje wymuszony charakter niezarejestrowanych aktywności zarobkowych. Jej autorką jest rozmówczyni, która

łączy prowadzenie własnej, zarejestrowanej działalności gospodarczej z nieoficjalną pracą w biurze nieruchomości. Za działalność w biurze nie są wystawiane faktury, stanowi ona niezależną, dodatkową formę zarobkowania – wcześniejszą niż własna oficjalna firma. Respondentka zwraca uwagę, że praca w szarej strefie jest niekorzystna zarówno dla państwa, jak też (w większym stopniu, jej zdaniem) dla niej samej. Podkreśla problemy wywołane nierejestrowanym charakterem pracy w perspektywie migracji osiedleńczej, która wydaje się celem rozmówczynie, zwłaszcza z punktu widzenia przewidywanych przyszłych starań o naturalizację. Samo założenie działalności gospodarczej, choć niedochodowe w chwili przeprowadzania wywiadu, było wyrazem dążenia do posiadania legalnej formy zarobkowania w Polsce, co odgrywało rolę w kontekście planów uzyskania obywatelstwa polskiego (rozmówczynie miała Kartę Polaka, więc otrzymała kartę stałego pobytu zaraz po przyjeździe do Polski). Otwarcie firmy miało znaczenie zarówno dla respondentki (która choć z prawnego punktu widzenia mogła legalnie pracować w Polsce, to nie uzyskała takiej pracy), jak też dla jej męża (który nie miał Karty Polaka ani możliwości poszukiwania legalnego zatrudnienia i musiał uzyskać zaproszenie do pracy w Polsce, co umożliwiła działalność małżonki).

To znaczy powiem tak, że zatrudniona jestem w biurze, ze wszystkich stron, jeśli tak okiem urzędownca jakiegoś, nielegalnie. To znaczy ja jestem, ja pracuję, ja jestem w tym (...) jako członek tego biura, jako pracujący tego biura, jako doradca nieruchomości. Ale w każdym razie nawet jeśli bym chciała zmienić pracę i weszłabym do urzędu pracy, tak, jako poszukujący pracy. To w ogóle nie mogę przedstawić żadnego dokumentu, czyli umowy zlecenia, czyli tam czegoś, nie mogę przedstawić żadnego, i nikt mnie takiego dokumentu nie wyda w pracy. To znaczy, jest to taka praca. Tyle co zarobię, to moje. To znaczy, żadnego podatku z tego to ja nie płacę. Nie powiem, że ja tak zarobiła, tak tyle, że Polska zbiedniała przeze mnie, nie, ale w każdym razie mnie to nie bardzo się podoba. Dlatego, że na przykład starając się o obywatelstwo, tego ja nie mogę pokazać. Żadnego dochodu z tej strony, nie. [kobieta, branża doradcza, Warszawa]

Przykład ten bardzo dobitnie pokazuje, że działalność zarobkowa w szarej strefie jest strategią poprawy sytuacji finansowej głównie w przypadku migracji krótkotrwałych i cyrkulacyjnych. Taki typ zatrudnienia w przypadku mobilności o bardziej trwałym charakterze jest postrzegany jako niekorzystny, w założeniu – doraźny i przejściowy, niedający upragnionej stabilności. Imigranci nastawieni na długotrwały, osiedleńczy pobyt w Polsce, mogą traktować założenie działalności gospodarczej jako element normalizujący ich sytuację zawodową.

Rejestracja własnej działalności przygotowuje grunt dla przyszłych, legalnych już zleceń oraz stanowi taktykę przeciwstawienia się „wypychaniu” cudzoziemców do szarej strefy na rynku pracy. Nawet jeśli nie daje ona w pierwszym okresie wystarczającego dochodu, stanowi punkt zakorzeniający w Polsce, zapewniający oficjalnie legalną aktywność zarobkową.

Niektóre podmioty zlecające imigrantom wykonawstwo pewnych usług łączą oficjalne relacje prawne z wypłacaniem części wynagrodzenia nieoficjalnie. Zaniżanie wysokości faktur było opisane w branży budowlanej oraz nieruchomości. Jak wynika z wywiadów, nawet rejestracja oficjalnej działalności gospodarczej i wystawianie faktur zleceniodawcom nie zawsze powoduje całkowite wycofanie imigrantów z przedsiębiorczości w szarej strefie.

to znaczy agencje nieruchomości nie mają takiego pojęcia jak etat, czy pół etatu, czy co. Po pierwsze, ja nie otrzymuję żadnego wynagrodzenia, to znaczy nie ma pensji ustalonej, nie ma podstawowej w ogóle, podstawowego wynagrodzenia. To znaczy otrzymuję tylko od prowizji, ile ja zrobię, tyle otrzymuję. To znaczy w miesiąc może być jakieś wynagrodzenie, to znaczy jakaś prowizja i część tej prowizji mam. A jeden, dwa trzy miesiące może w ogóle coś nie być. (...) Ale żadnych papierów tam nie podpisywałam, w ogóle. To znaczy nie podam jakiejś takiej tajnej, ale pani tak wie tak naprawdę, że agencje nieruchomości raczej tak pracują. To znaczy, że duża część, która wydaje się gotówką, wydaje się gotówką. A ta część, która idzie przelewem i potrzebuje faktury, ta część idzie przelewem i potrzebuje faktury. [kobieta, branża doradcza, Warszawa]

Pierwsze kroki w rozwijaniu działalności na własny rachunek są podejmowane przez imigrantów jeszcze przed uzyskaniem przez nich stabilnego statusu pobytowego, umożliwiającego formalne założenie biznesu. Takie osoby nie muszą nawet postrzegać swojego pobytu jako długotrwałego lub permanentnego, ponieważ nieoficjalna forma prowadzenia działalności pozwala na dużą elastyczność w kontekście jej kontynuowania, zawieszania lub zakończenia. Aktywność przedsiębiorcza w szarej strefie może stanowić wstęp do legalnie zarejestrowanej działalności gospodarczej, jeśli pierwsze doświadczenia pracy na własny rachunek pokazują, że wybór przedmiotu działalności jest właściwy, a biznes rokuje przyniesienie oczekiwanych dochodów w przyszłości.

2.3. Zatrudnienie etatowe w sektorze zgodnym z kwalifikacjami imigranta

Ostatnia grupa imigrantów to osoby, które rozpoczęły pracę w Polsce na stanowisku zgodnym ze swoimi kwalifikacjami i doświadczeniem zawodowym. W badanej grupie respondentów byli to migranci zarobkowi, którzy rozpoczęli

szukanie pracy w Polsce jeszcze mieszkając na Ukrainie. W narracjach opisywano łączenie tej strategii z równoległym poszukiwaniem pracy na Ukrainie. Jednoczesne poszukiwanie zatrudnienia w Polsce było łatwe z powodu bliskości geograficznej i przewidywanej na początku możliwości częstych powrotów do miejsca zamieszkania.

W przypadku cudzoziemców pracujących w Polsce legalnie przez określony czas, zezwolenie na pobyt mogą uzyskać także współmałżonek i małoletnie dzieci. Jak ilustruje wypowiedź jednego z respondentów, zakorzenienie dzieci w nowym środowisku (pójście do polskiej szkoły) przyczynia się do przekształcenia tymczasowej mobilności zawodowej w stałą, o charakterze osiedleńczym:

W 2000 roku trafiłem do Polski. Napisałem z sześć-siedem cv do Warszawy i jedna firma odezwała się, poprosili na rozmowę, zgodzili się, zrobili zezwolenie na pracę, wszystko załatwili. I od 2000 roku chyba od września pracuję w Polsce (...) [Dlaczego akurat do Polski?] Bo było blisko. Właściwie nie pamiętam czemu. Powiedzieli mi, że znajdziemy pracę gdzieś tu. A mieliśmy już dziesięcioletnie doświadczenie w komputerach. Tak nam było wygodnie wracać do domu, bo nie wiedzieliśmy, na ile dostaniemy tę pracę, czy daleko będziemy jeździli, czy pojedziemy tam sami, czy z rodzinami. A tak jak Polska jest blisko – to o to chodzi. (...) Myślałem, że będzie to na połowę roku, półtora. Ale zostaliśmy, firma zrobiła zezwolenia na rodzinę, dzieci poszły tutaj do szkoły. [mężczyzna, branża informatyczna, Warszawa]

W badanej grupie respondentów nie było osób przybywających na podstawie oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi. Jednak rozmówcy korzystali z zaproszeń do pracy, które również stanowią formę zapewniania pracy cudzoziemcowi jeszcze przed jego przyjazdem do Polski. Nawet dla osób podejmujących pracę w branży, w której są specjalistami, decyzje o migracji niekoniecznie stanowią awans, bywają też formą degradacji zawodowej, np. gdy mobilność wiąże się z rezygnacją z prowadzenia własnego biznesu na Ukrainie:

Ja przyjechałem na zaproszenie przedstawicielstwa włoskiej firmy w Polsce. Pracowałem również z nimi, współpracowałem jeszcze mieszkając na Ukrainie, prowadząc swoją własną działalność również tam, więc jak zaprosili mnie, to przeprowadziłem się... z Czerniowców z Ukrainy, takie ukraińskie miasto na zachodzie. Nie było to dla mnie żadnym na przykład stresem związanym, że nie było poszukiwania pracy, to nie było jakieś takie, właśnie spraw związanych z taką emigracją zarobkową, absolutnie. To było jak gdyby kolejny krok mojej kariery. Dużo bardzo zastanawiałem się nad, czy robić takie coś, bo prowadząc swój własny salon, w którym zatrudnia się jedenaście osób, dość trudno zrezygnować z tego wszystkiego. I... Ale zaryzykowałem, dużo w tym

również było przyczyn prywatnych, niezwiązanych z gospodarczymi sprawami. I przeprowadziłem się tutaj. [mężczyzna, branża fryzjerska, Kraków]

Niektórzy respondenci, mimo oczywiście ekonomicznego charakteru migracji, odżegnywali się od definiowania siebie jako migrantów zarobkowych. Wydaje się, że to określenie postrzegali pejoratywnie i rezerwowali je dla osób pracujących w nowym miejscu pobytu nielegalnie lub poniżej kwalifikacji. Podjęcie pracy adekwatnej do ich wykształcenia i stanowiącej kontynuację dotychczasowej drogi zawodowej było jednak rzadko występującą strategią wejścia na rynek pracy w przypadku osób przyjeżdżających w celach poprawy sytuacji ekonomicznej. Za prawdopodobną przyczynę należy uznać bardzo niski poziom życia na Ukrainie skłaniający do mobilności zarobkowej, który przyczyniał się też do mało selektywnego traktowania ofert, do korzystania z możliwości wyjazdu nawet wbrew antycypowanym trudnościom z dostępem do bardziej prestiżowych sektorów rynku pracy.

3. Podsumowanie

Migracje w celu podjęcia studiów oraz migracje w celach zarobkowych to dwa główne typy mobilności zaobserwowane w badanej grupie. Dynamika relacji struktury i sprawstwa wydaje się jednak dość odmienna w obu tych typach mobilności. Migracje na studia do Polski stanowią efekt sprzyjających okoliczności strukturalnych, takich jak polityka państwa przyjmującego otwarta na studentów z Ukrainy. Instytucjonalizację wzorca migracji edukacyjnej ułatwia też obecność licznej grupy studentów ukraińskich w Polsce, co pomaga w funkcjonowaniu migrantów na etapie przyjazdu, jak i adaptacji. Podmiotowe sprawstwo jako siła przeciwstawiająca się ciężeniom strukturalnym nabiera znaczenia w momencie odseparowywania się od środowiska ukraińskich studentów oraz prób większej integracji ze społeczeństwem przyjmującym. Takie działanie, wymagające od jednostki krytycznej refleksyjności i osłabienia uczestnictwa w sieciach społecznych, może jednak w dalszym okresie pobytu sprzyjać osiedleniu i poprawiać sytuację na rynku pracy. Również późniejszego okresu (po studiach) dotyczą obserwowane dążenia do uzyskania stałego pobytu przez Kartę Polaka.

Z kolei w przypadku migracji zarobkowych Ukraińcy na pierwszym etapie pobytu konfrontowani są z ograniczającą strukturą rynku pracy, spychającą ich do prac mało prestiżowych lub przedsiębiorczości w szarej strefie. Podmiotowe sprawstwo uwidoczni się tu w kilku momentach i kontekstach. Sam akt migracji jest momentem przeciwstawienia się niekorzystnym uwarunkowa-

niom strukturalnym w postaci ekonomicznej deprivacji na Ukrainie. Mimo że przybywając do nowego kraju migranci są na marginesie rynku pracy, z czasem podejmują działania sprawcze w celu przekształcenia niepomyślnych uwarunkowań. Mogą one przybierać postać zdobywania dodatkowego wykształcenia lub uprawnień zawodowych niezbędnych do podjęcia pracy zgodnej z posiadanymi kwalifikacjami. Mogą też manifestować się jako starania o uzyskanie stabilnego statusu pobytowego przez eksponowanie polskiego pochodzenia (ponieważ polska polityka integracyjna promuje cudzoziemców deklarujących przynależność do Polonii). Nie wolno też zapominać o zakładaniu działalności gospodarczej jako specyficznym sposobie wyjścia z segmentu prac niskopłatnych i mało prestiżowych. Z uwagi na znaczenie tego tematu dla całej analizy, sprawstwo imigrantów realizujące się w ten sposób zostanie omówione w oddzielnym rozdziale.

Wyjściowe uwarunkowania strukturalne w momencie migracji na różne sposoby determinują projekt migracyjny. Oczywiście jest twierdzenie, że zła sytuacja gospodarcza kraju wysyłającego i pauperyzacja ludności Ukrainy stanowi zasadnicze uwarunkowanie masowości migracji. Jednak dopiero badanie na poziomie mikrospołecznym pozwala wyjaśnić, dlaczego migracje zarobkowe przekształcają się w wielu wypadkach z krótkoterminowych w długotrwałe. Pomocna jest tu m.in. koncepcja indywidualizacji oraz wyraźne w narracjach rozmówców postrzeganie projektu migracyjnego jako stylu życia i sposobu osobistej samorealizacji. W przypadku wyłącznie zarobkowego celu migracji, często rozwijane są wzory mobilności niepełnej, sezonowej oraz postawa polegająca na zarabianiu pieniędzy w jednym kraju i wydawaniu ich w innym. Badacze określają takie zachowania dewizą „tam pracować – tutaj żyć” (Korczyńska, Kaźmierkiewicz 2005 i cytowana tam Korczyńska 2003). Uwzględnienie czynników związanych z jakością życia przez migrantów nowego typu sprawia, że nie ograniczają się oni do realizacji celu zarobkowego w postaci zgromadzenia zasobów finansowych (a następnie ich wydania na Ukrainie). Oprócz dążenia poprawy sytuacji ekonomicznej, postrzegają migrację jako sposób uzyskania większego komfortu życiowego, spełnienia i satysfakcji życiowej, zaspokojenia ciekawości świata, a nawet realizacji przygód. Takie nastawienie sprawia, że celem mobilności staje się nie tyle zgromadzenie dóbr materialnych, ile zamieszkanie w kraju, który daje perspektywę wygodniejszego życia.

Według respondentów, znaczącą rolę w aktualnych trendach migracyjnych odgrywają też uwarunkowania polityczne na Ukrainie i lęk przed wojną. Podmiotowa strategia przeciwstawienia się tym uwarunkowaniom musi być inna niż migracje sezonowe, związane z cyrkulacją oraz wysyłaniem środków finansowych do kraju pochodzenia. Działaniem sprawczym w celu zredukowania

ryzyka związanego z wojną jest w takim wypadku mobilność całych rodzin, a w rezultacie – migracja o charakterze osiedleńczym, ponieważ dla takich cudzoziemców ośrodek interesów życiowych przenosi się do kraju przyjmującego.

Doświadczenie migracji oraz wejścia na polski rynek pracy – często trudne, wymagające poświęceń i determinacji – zmienia możliwości jednostki w zakresie sprawczego kształtowania rzeczywistości. Podmiotowe sprawstwo w opisanej sytuacji prowadzi do przewyższania różnych ograniczeń strukturalnych i wyłaniania się pewnych wzorców migracji, ale samo również jest przekształcane. Jak zauważa Archer, sprawstwo prowadząc do kulturowego i strukturalnego „przepracowania” jest w toku tego procesu samo przepracowywane i ulega transformacji (Archer 2013: 258). Kolejne rozdziały będą poświęcone temu, jak podmiotowe sprawstwo przepracowane w specyficznych warunkach migracji rzutuje na rozwój karier imigranckich przedsiębiorców.

Rozdział VIII

Znaczenie refleksyjności dla działań sprawczych: przemiany tożsamości migracyjnej

Koncepcja wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigranckiej zakłada również badanie tożsamości imigrantów, która jest kształtowana w procesie refleksyjnego odnoszenia się do doświadczanej rzeczywistości i przekłada się na sprawcze działania. Zresztą pojęcia takie, jak tożsamość, osobowość, jaźń czy świadomość, uważa się za pokrewne pojęciu refleksyjności, uzupełniające się, a nawet synonimiczne (Krasowska, Nowaczyk 2013: 129). W tej pracy narracyjnie konstruowana tożsamość jest traktowana jako jeden z podstawowych wymiarów refleksyjności. Według Margaret Archer, ludzka osobowość, refleksyjność i myślenie wyłaniają się z relacji praktycznych jednostki; wszystkie elementy jednostkowej podmiotowości zakładają działanie w obrębie świata społecznego i reagowanie na jego siły (Archer 2013: 315). Również tożsamość migracyjna konstruowana jest w procesie interakcji z pewnymi grupami odniesienia, które kształtują samopostrzeganie jednostki, jej poczucie przynależności bądź wykluczenia. Najważniejsze tu wyodrębnione punkty odniesienia to inni migranci ukraińscy oraz Polacy, czyli społeczeństwo przyjmujące. W rozdziale analizowane będą elementy uznane za istotne dla wyłaniania się tożsamości migracyjnej jednostki. Opisane zostaną postawy migrantów wobec społeczności ukraińskiej w Polsce, co wydaje się szczególnie ważne ze względu na różnorodność tej społeczności, jej dynamiczny charakter i wzrost liczby Ukraińców w Polsce w ostatnich latach. Kolejnym analizowanym aspektem jest postrzeganie społeczności przyjmującej oraz imigranckie doświadczenia kontaktów z Polakami. Zaprezentowane zostaną narracje dotyczące głównych różnic kulturowych między Ukraińcami a Polakami z perspektywy respondentów. Wyodrębnienie tych aspektów pozwoli na odtworzenie sposobu wyrażania

poczucia odrębności i poczucia wspólnoty wśród imigrantów. Przedstawione będą również poglądy na temat przyjmowania obywatelstwa polskiego, jego znaczenia dla imigrantów, a także wyjaśnienia dotyczące procesu naturalizacji lub braku naturalizacji, co wydaje się szczególnie ważne z perspektywy osiedlania się w nowym kraju. Odrębnie scharakteryzowanym aspektem refleksyjności będzie subiektywne poczucie przynależności narodowej, jego przemiany oraz procesualny, dynamiczny charakter tożsamości migracyjnej.

Doświadczenie mobilności międzynarodowej zmienia tożsamość jednostek, ich poczucie przynależności oraz wzory i wartości kulturowe, z którymi się identyfikują. Modyfikuje spektrum ról społecznych, które może podjąć jednostka w procesie sprawczego kierowania własną biografią. Zauważa się, że różne grupy migrantów, np. migranci wahadłowi oraz długoterminowi, w inny sposób doświadczają mobilności i może mieć ona różne znaczenie dla procesu transformacji ich tożsamości (Niedźwiedzki 2010). Narracje dotyczące różnych aspektów tożsamości migracyjnej odzwierciedlają poczucie „swojskości” i „obcości” tej grupy w Polsce, wskazując, jak dalece pobyt badanej zbiorowości ma potencjał stabilny, osiedleńczy.

1. Relacje wewnątrz społeczności Ukraińców w Polsce

Stosunek respondentów do społeczności ukraińskiej w Polsce pokazuje, czy zbiorowość ta jest dla nich istotnym czy mało ważnym punktem odniesienia w konstruowaniu własnej tożsamości migracyjnej. Sytuacja migracji stanowi wyzwanie dla refleksyjności i podmiotowego sprawstwa w kontekście zmiany dostępnych struktur i ról społecznych. Wiąże się z koniecznością namysłu, w które wspólnoty jednostka pragnie się angażować, a które z dostępnych przynależności zbiorowych odrzucić lub zepchnąć na margines. Przede wszystkim narracje podkreślają różnorodność Ukraińców w Polsce, zarówno pod względem historii migracji i osiedlania się, jak też pod względem współczesnych przyczyn mobilności, statusu ekonomicznego i powiązanych życiowych aspiracji. Ukraińcy w Polsce mają status oficjalnej mniejszości narodowej; aby go uzyskać, według polskiego prawa muszą być grupą tradycyjnie zamieszkałą w Polsce od co najmniej stu lat. Mniejszość ukraińska jest jednak społecznością zasymilowaną, dla której język polski jest często pierwszym językiem. Zupełnie odmienną zbiorowością są imigranci, przyjeżdżający do Polski od lat dziewięćdziesiątych XX w. Doświadczenie bycia Ukraińcem w Polsce jest dla przedstawicieli tych grup bardzo różne i nie ma potencjału jednoczącego w kontekście wspólnej zbiorowej tożsamości.

Należy zastrzec, że pytanie o relacje wewnątrz społeczności imigranckiej było często odczytywane jako pytanie o relacje z imigrantami z państw byłego Związku Radzieckiego. Dla pewnej grupy respondentów, kontakty z imigran-tem z innego regionu Ukrainy (niż sami pochodzą) są postrzegane tak samo jak relacje z cudzoziemcami z Białorusi, Rosji czy Kazachstanu. Poczucie bliskości czy dystansu kulturowego jest podobne. W wypowiedzi przywołanej poniżej, respondent sugeruje, że imigranci szybko przystosowują się do życia w Polsce, a wsparcie grupy imigranckiej przestaje być tak pilnie potrzebne. Nawet jeśli na początku pobytu Ukraińcy aktywnie uczestniczą w sieciach społecznych cudzoziemców z państw byłego ZSRR, szybko rozluźniają te więzy, ponieważ odnalezienie się w nowym polskim środowisku nie jest trudne z uwagi na niewielki dystans kulturowy:

Teraz nie mam kontaktów z taką społecznością. I tak jak mówiłem, że to taka cecha migrantów ukraińskich czy rosyjskich w Polsce, że nie są tak społeczni, że każdy po prostu już... Może na początku, kiedy przyjeżdżają, może kilka lat to oni potrzebują tych kontaktów ze swoimi, a potem to oni jakoś tak... Jako to się mówi, roztwarzają, rozchodzą się... [- Rozpraszają] Na początku, jak ktoś przyjeżdża, to czuje, że go tam ciągnie nostalgia, brakuje rozmowy z osobą rozmawiającą w twoim języku itd. My tu rodziną byliśmy, więc nam tu było łatwiej, ale też chciało się i wyjechać i potem myśleliśmy, co tu robić, żeby jechać do siebie i wracać. Ale są jakieś... Teraz łatwiej to zorganizować, w Internecie można różne grupy zrobić społecznościowe, znaleźć przyjaciół, spotkać się, jeżeli jest jakaś okazja. Są na pewno jakieś ośrodki czy stowarzyszenia. Na początku, znowu mówię na początku, kiedy przyjechałem, to nawet uczestniczyliśmy w takich zebraniach ludzi rosyjskojęzycznych: z Ukrainy, z Kazachstanu, z Rosji, z Białorusi. Raz w miesiącu się zbierali w jakiejś tam restauracji i parę razy tam byliśmy. [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

Bardziej szczegółowe wypowiedzi o Ukraińcach w Polsce demonstrują szereg podziałów i różnic wewnątrz społeczności. Jak zwraca uwagę respondentka cytowana niżej, imigranci sami w sobie to grupa bardzo heterogeniczna, obejmująca zarówno osoby wykonujące prace nierejestrowane, migrantów wysoko wykwalifikowanych (do których zalicza się rozmówczyni), jak i studentów. Respondentka demonstruje duży dystans i krytycyzm wobec migrantów nieregularnych, cyrkulacyjnych i nierejestrowanych, co jest charakterystycznym wątkiem w wywiadach z Ukraińcami wysoko wykwalifikowanymi, mieszkającymi do lat w Polsce. Wskazuje, że nie podejmują oni żadnych wysiłków integracyjnych. Heterogeniczność społeczności ukraińskiej uniemożliwia wytworzenie tożsamości „diasporycznej” jako takiej, ponieważ nawet poczucie przynależ-

ności do społeczności migracyjnej musi być konstruowane wobec mniejszych grup w ramach zbiorowości napływowej:

[Ukraińcy w Polsce] Są bardzo różni. Bo tak, jest diaspora ta, która była wcześniej, jakieś tam następne pokolenie tych osób, którzy byli przesiedleni w czasie akcji Wisła. Jest ich sporo, spory odsetek w Warszawie, w ogóle w Polsce. Oni bardzo często jeszcze Ukraińcy, ale nie do końca już, ich dzieci to mało komu się udaje, żeby ktoś tak w wieku mojego pokolenia wychował dziecko, które by dobrze rozmawiało po ukraińsku, tak na tyle, żeby było można z nim rozmawiać po ukraińsku, żeby się uważało za Ukraińca, bardzo często to już albo to stracili, albo gdzieś tam... Jest bardzo duży odsetek też osób przyjeżdżających na czarno pracować. I ich oceniam źle. W tym sensie, że nie lubię mieć do czynienia z takimi ludźmi zamkniętymi na wszystko. Bardzo często to są ograniczone jakby [osoby]. Ich oczekiwania są takie: zarobić jak najwięcej, jak najprędzej, nic mnie nie interesuje, nie interesuje mnie Warszawa, nie interesują mnie ludzie, nie interesuje mnie język polski, kultura, książki, nie wiem, nic, muzyka, teatr, kino, nic, absolutnie nic. Chcę jak najwięcej zarobić, wysłać pieniądze na do domu czy tam wyjechać. Nie lubię przebywać z takimi ludźmi, bo zawsze się rozczarowuję. I są studenci, którzy teraz licznie bardzo przyjeżdżają do Polski. [kobieta, branża medyczna, Warszawa]

Narracje imigrantów odtwarzają fragmentaryzację społeczną Ukrainy, która czasem zarysowywana jest jako podział na proeuropejski Zachód kraju oraz prorosyjski Wschód. Mykola Riabchuk, analizując tę dychotomię ukraińskiego społeczeństwa, wskazywał, że tożsamości Ukraińców – mimo zasadniczych różnic między Ukrainą Wschodnią i Zachodnią – nie są tak jednoznaczne w rzeczywistości: mają charakter płynny i hybrydowy, a ponad 20% mieszkańców kraju deklaruje zarówno tożsamość ukraińską, jak i rosyjską. Podziały tożsamościowe nakładają się na różnice językowe (używanie w codziennym życiu ukraińskiego lub rosyjskiego), choć również kwestiom lingwistycznym daleko jest do jednoznaczności: praktycznie każdy mieszkaniec kraju rozumie zarówno język rosyjski, jak i ukraiński, a w sferze prywatnej, jak i publicznej (media, polityka) częste są sytuacje, kiedy jedna osoba prowadzi rozmowę po rosyjsku, a druga odpowiada jej używając ukraińskiego (Riabchuk 2012: 443). Podziały wewnątrz społeczności ukraińskiej w Polsce odzwierciedlają zatem do pewnego stopnia podziały społeczne i tożsamościowe w społeczeństwie wysyłającym, gdzie – jak zwraca uwagę Ola Hnatiuk – od powstania niepodległego państwa ukraińskiego równolegle rozwijają się bardzo różnorodne dyskursy o tożsamości narodowej. Powracają w nich trzy problemy, które Hnatiuk uznaje za ós podziałów tożsamościowych wśród Ukraińców: kwestia statusu i roli języka

ukraińskiego (związana z żądaniem ograniczenia roli języka rosyjskiego przez niektórych twórców kultury); kwestia koncepcji narodu – rozumianego jako wspólnota polityczna lub wspólnota etniczno-kulturowa¹; postawy wobec modernizacji (oceny przeobrażeń społecznych w okresie radzieckim, opinie o pożądanym kierunku dalszych reform) (Hnatiuk 2003: 327–328). Pewne aspekty tych dyskusji tożsamościowych (stosunek do Rosji i „rosyjskości”, wielokulturowość jako cecha Ukrainy) wyraźnie pojawiają się również w narracjach badanej grupy imigrantów.

Kolejny rozmówca określa kwestię podziałów wewnątrz społeczności ukraińskiej jako „drażliwy temat”. Respondenci wypowiedzieli się na ten temat dość obszernie, przy czym wydaje się, że towarzyszyły temu duże emocje, ponadto dla wielu z nich był to temat już przemyślany, pokazujący istotność poruszonego wątku. Podziały wewnątrz diaspory są jednak dość różnie rozumiane czy odtwarzane przez rozmówców – cytata poniżej pokazuje, że zasadnicze znaczenie może mieć podział na Ukraińców ze wschodniej oraz zachodniej części kraju. Jeśli chodzi o postrzeganie osób ze wschodniej części kraju, nieufność wzbudza wysoki status ekonomiczny młodych ludzi, którzy przyjeżdżają nie w celach zarobkowych, lecz na studia. Z perspektywy respondentów, na Ukrainie zamożność mieszkańców Wschodu wydaje się bardziej powodem do podejrzliwości niż wyrazem sukcesu życiowego osiągniętego dzięki pracy:

Jest to drażliwy temat, ale taki bardzo dobry temat. Zdarzało mi się spotkać osób ze wschodniej części kraju, którzy byli dobrze wykształceni, rodzice im dali to, czego nie można dostać w Ukrainie, czyli dobrą edukację, możliwości materialne i oni wyjeżdżali sobie na studia, po prostu sobie nie wiem – no raczej na studia, raczej to są młode osoby – i właśnie to nie jest jakaś tam

¹ Nieco inną argumentację przedstawia Alla Karnaukh, która wskazuje, że wielokulturowy charakter kraju pochodzenia badanej grupy znacząco wpływa na postrzeganie przez Ukraińców kategorii narodu i narodowości – jest ona tworzona na koncepcji narodu obywatelskiego, gdzie poczucie wspólnoty opiera się na istnieniu wspólnych wartości przy jednoczesnym zachowaniu elementów kultur etnicznych (Karnaukh 2015: 258). Jednocześnie Karnaukh zauważa (2015: 256), że problemem w budowaniu ukraińskiego patriotyzmu (w procesie przejścia od „sowieckości” do „ukraińskości”) jest nie tyle obywatelska wizja narodu i wielokulturowość Ukrainy, ile determinanty makrospołeczne, takie jak niski poziom bezpieczeństwa socjalnego, ubóstwo i słabość struktur państwowych kraju. W kontekście niniejszego badania można dodać, że konflikty między poszczególnymi grupami oraz silne tożsamości lokalne imigrantów z Ukrainy to również zjawiska, które wydają się częściowo osłabiać rozwój „patriotyzmu obywatelskiego” Ukraińców.

W późniejszej pracy Hnatiuk (2016) również zauważa, że na Ukrainie etniczne pojmowanie tożsamości narodowej ustępuje miejsca obywatelskiej wizji narodu jako wspólnoty politycznej.

prorosyjskość nawet, to nawet nie o to chodzi, tylko że w swoim środowisku są odbierani właśnie – jak ktoś mówi, że jest ze Wschodu [Ukrainy], to pomiędzy sobą jest jakby taki bardziej – czuwamy, kim ta osoba jest, czym ona żyje, co ona ma w głowie. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Jednocześnie respondenci dość zgodnie wskazują, że mimo wyraźnych silnych podziałów w społeczności ukraińskiej nie dotyczą one kwestii wspierania inwazji rosyjskiej na Krym. Nawet postawy zasadniczo prorosyjskie nie oznaczają automatycznego wsparcia konfliktu zbrojnego, który dotknął najsilniej mieszkańców „niebieskiej” części kraju. Wywiady przeprowadzono podczas kryzysu na Ukrainie, część z nich została nagrana bezpośrednio po rosyjskiej inwazji i działaniach wojennych na wschodzie kraju. Jednak wśród Ukraińców w Polsce respondenci raczej nie dostrzegają obecności migrantów opowiadających się za przyłączeniem części Ukrainy do Rosji.

Bo prorosyjscy – ci, którzy mają prorosyjskie poglądy, to po prostu siedzą teraz na Donbasie albo w Krymie, albo wyemigrowali do Rosji w czasie tego konfliktu – im nie ma co robić w Polsce, ja sobie nie wyo[brazam], (...) w mojej wierze Rosjanie, którzy na stałe przyjeżdżają do Polski, zaprzestają mieć prorosyjską pozycję, bo ja akurat znam przykłady Rosjan, którzy przeprowadzili się później do Słowenii i oni są świadomi tego, co się dzieje u nich w kraju, bo im jest wstyd za pozycję swojego państwa przed nami, przed Ukraińcami. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Konflikt ukraińsko-rosyjski jeszcze silniej wpłynął na relacje wewnątrz zbiorowości imigrantów z państw postsowieckich. Przejawia się ograniczeniem kontaktów między imigrantami ukraińskimi a rosyjskimi. Tradycyjnie społeczności imigranckie z tych krajów są dość zżyte, o czym świadczą liczne relacje o ukraińsko-rosyjskich kręgach towarzyskich i zawodowych (grupy na studiach, kontrahenci biznesowi). Wśród imigrantów z tzw. „Wschodu” – takiego ogólnego określenia używają respondenci – konflikt polityczny między dwoma państwami przyczynił się do pogorszenia wzajemnych kontaktów, zakończenia dotychczasowych znajomości. Symptomatyczna jest relacja jednego z rozmówców, wskazującego, że Rosjanie nawet przebywając na imigracji i mając dostęp do niecenzurowanych mediów mogą przyjmować postawy przychylnie Putiniowi. Co więcej, zdaniem rozmówcy postawy antyukraińskie w tym konflikcie przyjmują także niektórzy Polacy o orientacji nacjonalistycznej:

Zauważyłem, że Ukraińcy są bardzo wyciszeni, czyli ten konflikt ich przybił trochę. A tak jak śmierć czy wojna może dotknąć w każdej chwili każdego, to taka sytuacja przycisza trochę ludzi, kiedyś było więcej śmiechu przy tym

autobusie, ludzie byli weselsi, teraz są smutni, to jest zauważalne. Mogą też łatwiej zdenerwować się, zwłaszcza kiedy bierze się pod... jeżeli niektórzy wątpią, kto jest winien w tym konflikcie. Są ludzie tacy w Polsce też, taka narodościowa... Mówią, że to Ukraińcy winni, co sami sobie stworzyli. No ale jak nie drażnić, to jest ok [smutny śmiech]. Ale tu oczywiście jest więcej Rosjan, jak ktoś ma kolegów Rosjan, czy co, po prostu rok już nawet nie rozmawiamy. Przecież oni żyją w kraju, gdzie informacja jest ogólnie dostępna, mogą czytać, mogą pisać, mogą czytać wszystko, oni sami z własnej woli zamykają się na to wszystko, mają tą swoją telewizję i czerpiąc tylko stamtąd informacje. Oni mieszkając tu, wiedząc wszystko o demokracji, oni dalej – Putin jest dla nich carem, bogiem. Ale to jest inne społeczeństwo. [mężczyzna, branża informatyczna, Warszawa]

Wypowiedź powyższa wskazuje też zaistnienie tematów tabu w relacjach imigrantów ukraińskich z Rosjanami, jak i Polakami („jak nie drażnić, to jest ok”). Inny rozmówca, potwierdzając brak „proputinowskich” Ukraińców w Polsce, wyjaśnia, że sytuację tę tłumaczy nieufność prorosyjskich Ukraińców wobec Polaków, postrzeganych jako sprzymierzeńcy Amerykanów. Narracja wskazuje również, że podziały, które zaistniały nagle wśród imigrantów z szeroko rozumianego „Wschodu”, zdecydowanie zmieniły relacje towarzyskie. W tym kontekście mogły się również przełożyć na konstruowanie tożsamości przez imigrantów – nie są już cudzoziemcami ze Wschodu, ale z konkretnego kraju, regionu, a nawet miasta. Poczucie przynależności staje się bardziej lokalne, w mniejszym stopniu odnosi się do obszaru postsowieckiego jako źródła tożsamości zbiorowej o charakterze kulturowym lub politycznym.

Ja nie spotkałem się, nie mogę powiedzieć, bo ja nie spotkałem się z Ukraińcem w Polsce, który byłby proputinowski. Po prostu ja sobie tego nawet za bardzo nie wyobrażam. Przez to, że Rosjanie tacy bardzo proputinowscy źle postrzegają Polskę i raczej nie ma ich tutaj dużo. Raczej może, jak ktoś przyjeżdża to na konkretnie, na jakiś biznes, osoba dorosła, nie wiem, jakiś prawnik przyjedzie coś załatwić, ale nie, żeby ktoś wysyłał swoje dziecko, żeby się uczyło szpiegów amerykańskich – Polaków, jak oni to... Jak spotkałem się kilka dni temu, powiedział mi taksówkarz, że ‘Lachów i banderowców to trzeba wieszać’, nie, bo on długo nie zorientował się, że jestem z Ukrainy, po czym krzyczał – Krym nasz! – i po prostu myślałem, że jestem w jakimś filmie naprawdę, w jakimś wariatkowie. Tyle negatywu, którego nie było jeszcze rok temu, no. Ja właśnie zauważyłem też, to jest taka rzecz, że jak spotkałem się kilka dni temu ze znajomymi i opowiadałem o innych znajomych, i mówię tak – tylko nie pamiętam, czy byli z Ukrainy, czy z Rosji. I wtedy sobie uświadomiłem, że prze-

cież rok temu to nie miało żadnego znaczenia. Nie byłem w stanie zapamiętać, czy ktoś jest z Ukrainy, czy z Rosji, po prostu nie zwracałem na to uwagi – to była osoba po prostu ze Wschodu, tak? A teraz już, w tym roku konkretnie, nie wiem, kto jest z jakiego miasta, nie, czy jest ktoś z Ukrainy, czy z Rosji. No bo miasta też decydują nawet o tym, o pewnej przynależności. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Ciekawym wyjątkiem była rozmówczyni o korzeniach ukraińsko-rosyjskich (wychowana na Ukrainie, lecz urodzona na terytorium obecnej Rosji). Respondentka, udzielając wywiadu w okresie kryzysu rosyjsko-ukraińskiego – w ogóle nie odwoływała się do tego konfliktu w rozmowie. Przeciwnie, podkreślała istnienie w Polsce wspólnoty imigrantów z tych krajów, dystansując się od Ukraińców o nastawieniu, wedle jej słów, „nacjonalistycznym”. To znaczące przemilczenie w narracji każe przypuszczać, że nie cała społeczność imigrancka opowiada się tak jednoznacznie w obronie terytorium i suwerenności Ukrainy, jak sugerowałyby niektóre wypowiedzi. Nawet jeśli nie wszyscy imigranci z Ukrainy opowiadają się jednoznacznie przeciwko Rosji w zaistniałym konflikcie, to poglądy takie nie są chętnie demonstrowane.

Kiedy mnie pytali, czy myślę po polsku czy po rosyjsku, czy po ukraińsku, ja powiem tak, że dla mnie nie ma różnicy. Kiedyś na wystawie przyjechała pani z centrum z Lwowa, z Kijowa, miała takie nastawienie nacjonalistyczne, że my z Ukrainy, z Zachodu... Ja mówię, wie pani co. My mamy w Polsce diasporę. Polsko-rosyjsko-ukraińsko-białoruską. Dla nas nie ma różnicy, liczy się człowiek. Mam przyjaciół polskich, Ukraińców, mam Rosjan. Nie można powiedzieć, że ktoś jest bardziej zorganizowany, drugi nie, nie można powiedzieć, że Polak bardziej z dystansem, bo każdy ma... To jest osobista cecha każdego. [kobieta, branża tłumaczenia / nauka języków, Bydgoszcz]

Wśród badanych imigrantów z obywatelstwem ukraińskim były również osoby wychowane w czasach ZSRR, konstruujące swoją przynależność narodową jako rosyjską. Jak zauważa M. Riabchuk, taka tożsamość jest typowa zwłaszcza dla Ukrainy Wschodniej: opiera się na przeświadczeniu o kulturowej wyższości Rosji, bywa konserwatywna i autorytarna w sferze postaw politycznych, „sowie-tofilna”, a w skrajnych przypadkach – „ukrainofobiczna” (Riabchuk 2012: 444). Chociaż nie wszystkie przywołane przez badacza aspekty tożsamości są obecne w zebranych materiale empirycznym, to zasadniczy podział na imigrantów ze wschodniej i zachodniej Ukrainy jest wyraźny w narracjach tożsamościowych. Respondentka pochodząca z Charkowa (północno-wschodnia Ukraina), mimo ukraińskiego obywatelstwa deklarowała jednoznacznie tożsamość rosyjską. Jej wypowiedź wskazuje jednak, że może to być tożsamość kłopotliwa, wstydliva,

zatajana przed otoczeniem (rozmówczyni czuje potrzebę zaznaczenia, że ona osobiście „nigdy nie ukrywała” swojej tożsamości):

Ja na przykład jestem dumna, że jestem Rosjanką, tak? Ja nigdy nie ukrywałam swojego pochodzenia, nawet, gdy już tak naprawdę dobrze rozmawiam w języku polskim. Często mnie Polacy chwalą, prawda – To już prawie Polka. – nigdy nie ukrywałam swojego pochodzenia, nie wstydziłam się, co niektórym się zdarza, tak? Czy Polakom się zdarza, którzy wyjeżdżają do Niemiec, też czasami przyjeżdżają, udają inną nację tak, niż kim są. Ja zawsze byłam dumna z tego, że jestem Rosjanką i nadal będę – więc bardzo się cieszę, że mieszkam w Polsce, ale jestem Rosjanką. [kobieta, branża handlowa, Toruń]

Kolejny respondent wyraźnie łączy „rosyjski” aspekt swojej tożsamości z pochodzeniem ze wschodniej części Ukrainy. Jednocześnie jego wypowiedź wskazuje na wielokulturowy charakter ukraińskich miast, co sprzyja hybrydowym tożsamościom – podobnie jak podróże zagraniczne i mieszkanie w innych krajach.

I na przykład ja, tak czy owak odczuwam przynależność do rosyjskiej kultury, bo ja jestem ze Wschodu, ja się wychowałam, no tam każdy u nas wychował się w języku rosyjskim. I dla mnie akurat ta kultura bliżej, to część mnie. Dlatego tak, jak pani mówię, część tego kodu też odczuwam. Spostrzegam swoje zachowanie, swoje odczucia i czuję przynależność do tamtej kultury. Ale nie tylko, bo jestem też człowiekiem świata, bo jestem z Ukrainy, z Odessy, w ogóle Odessa to wielokulturowe miasto, tam ponad sto narodowości oficjalnie. Tam Żydzi, Gruzini, Polacy, Ormianie, Niemcy, Rosjanie, tam tak namieszane. Trochę podróżowałam. W Polsce czuję się bardzo dobrze i komfortowo, bo tak, jak ja się wewnętrznie czuję, tak też się zachowuję. [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

Przejawem istnienia silnej, skonsolidowanej społeczności imigranckiej może być aktywność stowarzyszeniowa i rozwijanie różnych form zinstytucjonalizowanej współpracy w ramach diaspory. W prowadzonym badaniu jednak jedynie nieliczni respondenci deklarowali działalność w organizacjach pomocowych dla imigrantów. Zdecydowana większość tłumaczyła brak aktywności skupieniem na karierze zawodowej i życiu rodzinnym. Pojedyncze przypadki angażowania się w działalność stowarzyszeń pozarządowych pomagających cudzoziemcom cechował bardzo różny stopień aktywności – od sporadycznej (częściej) do bardziej regularnej.

Autorką poniższej wypowiedzi jest rozmówczyni, która była, na tle innych badanych osób, wyjątkowo aktywną działaczką stowarzyszenia ukraińskiego.

Rozmówczyni mieszkała w Polsce od kilkunastu lat i miała silną pozycję zawodową, działając w kilku branżach i zatrudniając pracowników w swoich firmach. Osoby o krótszej historii migracji oraz bardziej ograniczonej karierze zawodowej w Polsce nie deklarowały tak głębokiego zaangażowania w sprawy diaspory. Rozmówczyni zwraca uwagę, że sytuacja gospodarcza i polityczna na Ukrainie przyczynia się do masowego charakteru migracji. Jednocześnie uważa, że potencjał wysoko wykwalifikowanych migrantów z Ukrainy nie jest wykorzystywany, ponieważ przyjeżdżają do Polski nie znając polskiego rynku pracy; działalność stowarzyszenia ma w zamyśle przeciwdziałać temu poczuciu zagubienia i dezorientacji kulturowej.

Ostatnio założyliśmy w Bydgoszczy oddział Towarzystwa Ukraińców, które też zależne jest od ogólnokrajowego oddziału Towarzystwa Ukraińców. Zobaczymy, jak to będzie się, w każdym razie się rozwija, ze swojej strony gwarantujemy wsparcie prawne. Wspieramy obcokrajowców, którzy przyjeżdżają i szukają pracy. Bo nie chodzi o to, wiadomo, że mamy fachowców na przykład, informatyków, programistów, którzy ostatnio przyjeżdżają i są zatrudniani na stanowiskach – ale po prostu o tych, którzy są porzucani sami siebie, przyjeżdżają na studia, gdzie nie znają języka polskiego, gdzie nie potrafią się poruszać po urzędach i bardzo często tak po trzech–czterech latach tak naprawdę nie wiedzą, co ze sobą zrobić. Więc staramy się ukierunkować, przez swoich kontrahentów też polecić, do działu eksportu, czyli to, co sama przeszłam. Oczywiście staram się, żeby to było bardziej rozpowszechnione. Staramy się też organizować w tym roku prace sezonowe dla studentów, żeby w jakiś sposób mogli sobie dorobić. W tej chwili sytuacja kryzysowa na Ukrainie, że praktycznie wszyscy chcą – wysoko wykwalifikowani, w tym młodzież – chcą wyjeżdżać z tego kraju. Niestety. No i staramy się wspierać jak możemy. No i oczywiście zawsze jeszcze jest mało. Marzeniem moim jeszcze jest największej biblioteki – w ogóle zakątka rosyjsko ukraińskiego w Bydgoszczy. Myślę, że do tego jeszcze dojdziemy i dążymy w tym kierunku. [kobieta, branża tłumaczenia / nauka języków, Bydgoszcz]

Zaangażowanie w sprawy diaspory deklarowane w niektórych narracjach, jeśli się pojawia, jest mniej głębokie i towarzyszy tylko najważniejszym wydarzeniom dotyczącym kraju wysyłającego. Niewątpliwie znaczenie mobilizujące miał kryzys na Ukrainie rozpoczęty protestami pod koniec 2013 r., którego późniejszą konsekwencją była aneksja Krymu przez Rosję (na jego znaczenie wskazuje też przywołany wcześniej raport ISP – por. Kornijuchuk, Wenerski 2016). Na przełomie 2013 i 2014 r. w polskich miastach, zwłaszcza w Warszawie, odbyły się protesty, w których brali udział imigranci z Ukrainy. Pokazuje

to, że wydarzenia polityczne w kraju wysyłającym mają wpływ na wzmacnianie tożsamości społeczności migracyjnej.

Jak na przykład był majdan warszawski, to no to byłam kilka razy, to jest też, że wracałam z pracy, nie jestem wśród organizatorów, wśród takich aktywistów. Mężowi łatwiej jest się wybrać i wtedy mam kontakt przez męża i jestem jakoś, na ile dam radę, na tyle dam radę być obecna, na tyle na ile pracuję to tak, aczkolwiek nie jestem jakąś aktywistką. [kobieta, branża medyczna, Warszawa]

Z perspektywy respondentów trudno jest mówić o tożsamości zbiorowej opartej na poczuciu przynależności do społeczności ukraińskiej w Polsce. Wynika to ze zróżnicowania środowiska Ukraińców, w którym można wyodrębnić tradycyjną, osiedloną w Polsce od wielu lat mniejszość narodową oraz dynamicznie zmieniającą się społeczność migracyjną, której liczebność wzrasta od lat dziewięćdziesiątych XX w. W samej zbiorowości imigrantów z Ukrainy zauważalne są dość zdecydowane podziały z związku ze statusem ekonomicznym, wykształceniem i celem migracji, a także pochodzeniem ze wschodniej lub zachodniej części państwa wysyłającego. Nieliczni imigranci angażują się głęboko w działalność stowarzyszeniową i pomocową na rzecz diaspory. Należy jednak podkreślić, że kryzysy polityczne na Ukrainie przyczyniają się do dość powszechnego udziału w manifestacjach i innych formach doraźnego wspierania demokracji i pokoju na Ukrainie, a tym samym wzmacniają poczucie solidarności w społeczności napływowej.

2. Społeczeństwo przyjmujące z perspektywy Ukraińców – postawy wobec imigrantów i różnice kulturowe

Z perspektywy respondentów postawy Polaków wobec imigrantów wynikają nie zawsze z indywidualnych interakcji z imigrantami, ale również – czasem przede wszystkim – z przełomowych wydarzeń politycznych i uwarunkowań strukturalnych (takich jak upowszechnienie migracji zarobkowej). Narracje podkreślają głęboką przemianę postaw Polaków wobec Ukraińców, która dokonała się na przestrzeni kilkunastu lat. Ewolowały one od nieufności i stereotypu ukraińskiej mafii do poczucia solidarności podczas tzw. pomarańczowej rewolucji z lat 2004–2005 (protesty wobec sfałszowanych wyborów prezydenckich oraz ponowne wybory, zakończone zwycięstwem Wiktora Juszczuki). Dostrzegana przez respondentów dynamika potwierdza wnioski wyrażone we wcześniejszych badaniach Instytutu Spraw Publicznych (2013), że relacje między Polakami a Ukraińcami są na etapie dalekim od stabilności, są „w procesie

tworzenia” po kilkudziesięcioletniej przerwie w okresie istnienia Związku Radzieckiego (Fomina, Konieczna-Sałamatin, Kucharczyk, Wenerski 2013: 87). Wywiady pokazują, że przemiana opinii nie ograniczała się do deklarowania określonych poglądów, ale również bardzo wyraziście przełożyła się na życie imigrantów mieszkających w tym czasie w Polsce. W wypowiedzi przytoczonej poniżej zmiana w postawach społeczeństwa przyjmującego uwidacznia się podczas codziennych interakcji rozmówcy z Polakami, które początkowo były naznaczone dużą nieufnością. Z czasem – zwłaszcza po kryzysie politycznym, kiedy w pomoc Ukraińcom zaangażowało się wielu Polaków – w relacjach tych pojawiło się więcej otwartości, a nawet solidaryzowanie się z przybywającymi z Ukrainy cudzoziemcami.

Nigdy nie czułem się imigrantem w Polsce. Nigdy w życiu się nie czułem imigrantem. W Polsce wiadomo, że czasami się spotyka, który ci przypomni o tym, że jesteś z Ukrainy, w jakiś tam sposób na przykład niejaki. Zdecydowanie stosunek do Ukrainy za ten czas, który jest, w Polsce kardynalnie się zmienił. Kiedy przyjechałem 15 lat temu, przez trzy miesiące nie mogłem za własne pieniądze wynająć sobie mieszkania, właśnie ze względu na to, że jestem Ukraińcem. Stosunek do Ukraińca – osoba z kałasznikowem, która przyjdzie coś złego zrobić – był bardzo mocny w głowach ludzi. Negatywny stosunek był bardzo na początku. Kardynalnie to zmieniło się w pierwszą [pomarańczową] rewolucję, to było po prostu takie pstryknięcie. I nagle stosunek był kardynalnie inny, zdecydowanie pozytywny, nie mówiąc w tej chwili. W tej chwili to jest po prostu, uważam, że najbliższym takim kumplem Polaka. Podziwiam Polskę jako jedyny kraj, który tak dużo robił i robi właśnie dla Ukrainy w tej sytuacji, w której jest tam. Nie wiem, czy w tych wszystkich sprawach, które były w zeszłym roku związane z Majdanem, było to bardzo miłe, kiedy ludzie nie dość znani w Polsce – jeździłem na szkolenia, na przykład w kręgach fryzjerskich jestem kimś – i wracając do tego, było bardzo miło, że ludzie i odnajdywali mnie na Facebooku, nie wiem, których widziałem raz w życiu. Kiedyś ktoś odzywał się 10 lat temu, nagle odnalazł mój numer i napisał mi SMS – Jesteśmy z wami. Ta różnica ogromna zaszła w głowach Polaków. Nie miałem większego problemu z mentalnością, bo jesteśmy, śmiejemy się z tych samych żartów. Mamy bardzo trudną historię, wiadomo, ona była różna, ale jak gdyby nie odczuwam jakiegoś takiego, nie dane mi było odczuć, ale myślę, że to też zależy ode mnie, od człowieka, który podchodzi, co chcę z tym zrobić. [mężczyzna, branża fryzjerska, Kraków]

Spostrzeżenie przedstawiciela społeczności ukraińskiej w Polsce o wzrastającej otwartości społeczeństwa przyjmującego wobec imigrantów, potwierdza-

ją również sondaże Centrum Badania Opinii Społecznej (CBOS 2016, CBOS 2015). CBOS corocznie zadaje Polakom pytanie o ich postawy wobec różnych narodowości, m.in. Ukraińców. Na początku prowadzenia badania (1993 r.) deklaracje sympatii wobec Ukraińców składało 12% respondentów; najniższy wskaźnik (9% badanych deklarujących sympatię wobec osób z Ukrainy) został odnotowany w 1994 r. W latach 2004–2005, czyli w okresie Pomarańczowej Rewolucji, deklaracje sympatii wobec Ukraińców wzrosły (z 19 % w 2003 r. do 29% w 2004 r. oraz 23% w 2005 r.) i w kolejnych latach ustabilizowały się na tym poziomie. Największy skok deklarowanych sympatii do Ukraińców nastąpił między rokiem 2007 (25%) a 2008 (34%). W latach 2010–2015 odsetek osób wyrażających sympatię wobec Ukraińców wynosił corocznie ponad 30% (najwyższy odsetek respondentów sympatyzujących z przedstawicielami tej narodowości, w r. 2015, wyniósł 36%).

W 2016 r. odnotowano pewien spadek pozytywnych postaw wobec Ukraińców. Odsetek osób deklarujących sympatię zmalał (wyniósł 27%), choć nadal jest to poziom znacznie wyższy niż w latach dziewięćdziesiątych XX w. Ta zmiana (wzrost negatywnych postaw) została również zauważona przez respondentów w wywiadach przeprowadzonych w 2016 r. W wypowiedziach pojawiały się nawiązania do incydentów antyimigranckich, takich jak spalenie ukraińskiej flagi podczas obchodów dnia niepodległości w 2016 r.

W rzeczywistości spotyka się różnych ludzi. Porównując jednak, dwa lata temu, kiedy przyjechaliśmy, Ukraińców było mniej i stosunek Polaków był nieco lepszy. Teraz na nas patrzą trochę w inny sposób – że przyjeżdżamy, że jest nas dużo. [kobieta, branża gastronomiczna, Warszawa]

Jeśli chodzi o ogół społeczeństwa polskiego, to dostrzegam różnicę w porównaniu do tego, jak było rok temu. Często przyjeżdżałam do Polski, prawie co miesiąc. I nie wiem, co się zmieniło teraz. (...) Polacy mówią mi, że dużo Ukraińców przyjechało, ale często ci Ukraińcy mówią po rosyjsku. No i pytają, czy u nas się nie mówi po ukraińsku. Odpowiadam, że pewnie im się tylko wydaje, że to język rosyjski, bo języki są podobne do siebie. Mam wrażenie, że Polacy nie są zadowoleni z tego, że tak dużo Ukraińców przyjechało, czują się osaczeni. Wydaje mi się, że są bardzo ostrożni w kontaktach. Czasem przychodzą Polacy i pytają, po co nam to wszystko, ten cały biznes, przecież mogłam zostać na Ukrainie, skoro tam jest tak fajnie. Rok temu ludzie byli nastawieni przyjaźnie, a teraz nie wiem, może to jest kwestia towarzystwa, w którym się teraz obracam. [kobieta, branża odzieżowa, Warszawa]

Co do zasady podchodzą do mnie z większym zainteresowaniem, nie ma żadnych problemów z tym. Ale chyba ostatni rok – ja miałem do czynienia z pew-

nymi sytuacjami, które mnie bardzo martwią, biorąc pod uwagę, że jestem i Polakiem, i Ukraińcem, jestem obywatelem Polski. Ludzie w różny sposób reagują. Sugerują, że Ukraińców jest za dużo. Chociaż to nieprawda, to [sugerują], że Ukraińcy mogą zabierać jakąś pracę w Polsce, lub coś... ale mam nadzieje, że jest to zjawisko tymczasowe, szybko minie. [mężczyzna, branża gastronomiczna, Warszawa]

Respondenci wiążą negatywne postawy wobec swoich rodaków z dynamicznym wzrostem liczby imigrantów i towarzyszącym temu zjawisku dyskursem o cudzoziemcach zabierających miejsca pracy, jednak nie jest to jedyne możliwe wyjaśnienie. Dość gwałtowny spadek sympatii wobec Ukraińców w 2016 r. w porównaniu z poprzednimi latami można również tłumaczyć generalnym wzmocnieniem w tym okresie negatywnych postaw społecznych wobec imigrantów, którzy są kojarzeni głównie z napływem uchodźców. Warto jednak podkreślić, że deklaracje niechęci wobec Ukraińców, oscylujące na początku lat dziewięćdziesiątych XX w. wokół 60%, znacznie się obniżyły na przestrzeni dwóch dekad i w latach 2011–2016 utrzymują się na stałym poziomie (pomiędzy 32% a 34%; CBOS 2016: 4–5).

Chociaż w cytowanym na początku wywiadzie respondent opisywał zmianę postaw wobec Ukraińców jako nagłą, wywołaną określonym wydarzeniem („to było po prostu takie pstryknięcie”), to wytłumaczenie transformacji, która nastąpiła, wymaga uwzględnienia również innych aspektów, w szczególności częstszych kontaktów między dwiema grupami: imigrantów i ludności przyjmującej. Należy wziąć pod uwagę wzrost liczby cudzoziemców (w szczególności z Ukrainy) w Polsce, co niekoniecznie jest – jak sugerują niektórzy respondenci – przyczyną antyimigranckich nastrojów. Ukraińcy stali się częścią wykluwającej się polskiej wielokulturowości, a osobiste doświadczenia codziennych, zwykłych interakcji z imigrantami z Ukrainy stały się bardziej powszechne. To wyjaśnienie wydaje się zgodne ze znaną w psychologii społecznej hipotezą kontaktu (Allport 1954). Wskazuje ona, że częste interakcje między członkami dwóch grup przyczyniają się do spadku uprzedzeń pomiędzy tymi zbiorowościami oraz sprzyjają kształtowaniu się bardziej przychylnych postaw. Wzrost popularności migracji z Ukrainy do Polski sprawia, że Polacy częściej oceniają Ukraińców przez pryzmat własnych doświadczeń, a nie z perspektywy stereotypów. Taką przemianę sygnalizuje wypowiedź respondenta, który wskazuje, że Polacy mają „zindywidualizowany” stosunek do imigrantów, czyli ich zachowania stanowią konsekwencje oceny konkretnej osoby, a nie zbiorowości jako takiej:

ale jak ludzie poznają jeden drugiego tak indywidualnie bardziej, to odnoszą się bardziej osobowo, w sensie patrzą jak na osobę, więc dlatego ja też nie

odczuwałem nigdy faktycznie jakichś takich tutaj, nie wiem, nieprzyjemności, także takich jakichś szczególnych, poza takimi jakimiś tam sporadycznymi sytuacjami, więc... Tak że co tu jeszcze powiedzieć...? [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Respondenci podkreślają jednak, że uprzedzenia i stereotypy są silne podczas pierwszego kontaktu z imigrantem z Ukrainy, kiedy obie strony nie mają jeszcze opinii na swój temat. Osobiste kontakty stanowią moment, kiedy sprawcze działania imigranta przekładają się na wyraźną poprawę wizerunku Ukraińców². Mogą łagodzić negatywne stereotypy, cywilizować zachowania wobec imigrantów albo wręcz (jak w narracji przywołanej poniżej) inicjować ich radykalną przemianę:

Jak przyjechałem na studia do Rzeszowa, wprost, autentyczna sytuacja ze mną, która się spotkała – jak przyjechałem na studia do Rzeszowa, miałem dwóch kolegów, to do jednego kolegów, kolegi domu nie mogłem wejść przez dwa lata, bo matka mówiła, że „nie wpuszczę Ukrainca do domu, ponieważ zrabuje całe mieszkanie i zgwałci wszystkich kobiet”, tak. Autentyczna ze mną sytuacja, a za cztery lata u tego u kolegi świadkiem [na ślubie] byłem, już nie byłem banderowcem i bandytą. Co za mentalność, to jest mentalność, ludzie po prostu niedoinformowani. A to źle to źle wpływa na relację, źle. [mężczyzna, branża księgowość/ doradztwo podatkowe, Warszawa]

W wielu narracjach przy okazji pytań o kontakty z Polakami pojawia się wątek historii polsko-ukraińskiej jako istotnego kontekstu tych relacji. Jak wskazują rozmówcy, jest ona szczególnie ważna dla Polaków ze starszego pokolenia, zachowujących pamięć o Polsce przedwojennej, na której terytorium znajdowała się zachodnia część obecnej Ukrainy. Sama kwestia „Orląt Lwowskich” pojawia się kilkakrotnie w wywiadach. Pamięć o konfliktach i krwawych wydarzeniach historycznych jest elementem antagonizującym, wywołującym spięcia z kontaktach z Polakami.

Tych, ja generalnie często się spotykam tak, że jak osoba jeszcze nie zna konkretnej osoby, to dosyć często są negatywne rzeczy, słyszy się, po prostu. Często zwłaszcza, że niektóre osoby nie słyszą mojego akcentu, niektóre od razu wie-

² W tym kontekście warto też przywołać wyniki badań Instytutu Spraw Publicznych, które wskazują, że bezpośrednie kontakty między Ukraińcami a Polakami skracają dystans społeczny, ale pod warunkiem, że prowadzą do nawiązania rzeczywistych znajomości czy przyjaźni. W przeciwnym wypadku dystans społeczny może wręcz wzrastać – na przykład największą rezerwę wobec sąsiedniej nacji deklarowali mieszkańcy regionów przygranicznych (Fomina, Koniczna-Salamatin, Kucharczyk, Wenerski 2013: 9).

dzą, że przyjechał z Ukrainy, a niektórzy nie zauważają z jakiegoś powodu. I wtedy często właśnie mogę usłyszeć takie, że tak powiem, szczere opinie – kiedy ktoś nie wie, że jestem z Ukrainy – że przyjeżdżają, zabierają miejsca pracy. No głównie, że właśnie tak chodzi o te miejsca pracy. Albo wśród starszych osób, nawet mnie kiedyś tam zaatakowała jedna babcia w szpitalu, usłyszała, że rozmawiam przez telefon po ukraińsku i mówi tak – pan jest z Ukrainy. Co to ma być, że nam Lwów zabraliście. A raz spotkałem się z czymś takim, kiedy ja przyszedłem w sprawach służbowych do urzędu pracy. Poprosiłem o spotkanie z kierownikiem, dlatego że no nie chcieli mi tam jednej sprawy załatwić, chociaż prawnie było. I pierwsze, co usłyszałem, to właśnie tak, że – No, oddajcie nam Lwów – co w ogóle dla mnie było abstrakcją, bo ja go nie zabierałem, po pierwsze. No po drugie, no to nie jest jakby temat na dyskusję. I właśnie, że te ziemie wschodnio-ukraińskie to są ziemie polskie, zawsze były polskie. Przede wszystkim Lwów, bo to też wynika z tego, że no prawda jest taka, że osoby nie znają historii. I tak coś tam gdzieś usłyszysz, obje im się o uszy, gdzieś przy jakimś stole gdzieś, no to wiedzą, że Lwów był polski, więc gdyby zapytać się coś dalej, porozmawiać, nie wiem, Kamieniec Podolski czy tam Tarnopol, Zbaraż jakiś, historia tych miast, które były w Polsce, no to ta wiedza gdzieś tam zaniknie. Natomiast właśnie Lwów to jest taki moment, gdzie wtedy też przede wszystkim jakieś zupełnie abstrakcyjne historie ludzie mówią na przykład o Orłętach Lwowskich, bo nie za bardzo wiedzą, o co tam poszło, tylko jakby mają w głowie to, że Ukraińcy zabijali polskie dzieci i to właśnie byli Orłęta Lwowscy. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Respondenci zauważają niejednorodność i niejednoznaczność postaw wobec Ukraińców. Z jednej strony, kryzysy polityczne na Ukrainie utwierdzają społeczeństwo przyjmujące w potrzebie solidarności z imigrantami. Z drugiej strony, pojawia się dyskurs o cudzoziemcach zabierających miejsca pracy, który jest nieprzychylny ludności napływowej. Jak zauważa rozmówca, popularność takiego dyskursu stanowi pewną hipokryzję w kontekście doświadczeń migracyjnych Polaków, którzy często migrują za pracą do państw Europy Zachodniej:

Jak poszła ta sytuacja w Ukrainie rok temu, czyli jak można powiedzieć sytuacja ta z tą rewolucją, to wszystko – to bardzo dużo klientów, których trzy – cztery lata nie słyszałem, to dostawałem od nich smsy, telefony że wspierają nas, że tam trzymają kciuki. Czyli bardzo dużo ludzi, którzy rozumieją, że jaka sytuacja, że ten. Dużo jest takich sytuacji, że – to nie jest konkurencja tylko klienci, normalnie klienci, który poszukuje firmy wykończeniowej czy budowlanej, kiedy słyszą, że to Ukraińcy, to wprost mówią, że wolałby Polak. Wolałbym przynajmniej, jak tak myśli, to żeby przynajmniej w oczy nie

mówił. Że „wolę dać robotę Polakom, Polakom nie ma roboty, a tu najeżdża Ukraińców” – to jest takie, słyszałem niejednokrotnie. Nie myślę, że Polacy też jadą gdzieś dalej, też szukają pracy gdzieś, na przykład Anglia, czy Norwegia, też tam dużo Polaków, czy Stany Zjednoczone. No a Ukraińcy jadą tu, no tak jest, tak jest, taka sytuacja. Różnie. Dużo Polaków wspiera, mówią, że Ukraina to bracia, a niektórzy mówią, że zabieramy u Polaków robotę i jesteście okropny naród. [mężczyzna, branża budowlana, Warszawa]

W innych wypowiedziach pojawia się z kolei wątek zróżnicowania terytorialnego w kontekście poziomu otwartości Polaków wobec Ukraińców. Jak wskazuje kolejna respondentka, imigranci są różnie odbierani w Warszawie (uważanej za najbardziej wielokulturowe i przyjazne miasto w Polsce), a inaczej w innych ośrodkach, gdzie cudzoziemiec przybywający do pracy nie jest aż tak powszechnym zjawiskiem:

Stereotypów jest bardzo dużo. Moje doświadczenie na początku było na Śląsku, bo założyłam firmę w województwie śląskim... to jest taka, bardzo zamknięta... gdzie miasta są takie małe, są jakieś swoje reguły gry, nie wpuszczają do siebie... nie mogą powiedzieć, że tych, co myślą inaczej... takie wrażenie, że „No pokaż, co tam umiesz”, ale nikt nie pomaga, na odwrót, jeszcze bardziej takie warunki, że nie do współpracy... że prawie, że musisz charytatywnie pracować wiele lat, żeby zapracować na jakąś reputację u nich... wychodzi na to, że bardzo ciężko. To potem mnie przekonano, że „Ile będziesz się tam męczyła, przeprowadzaj się do Warszawy”. My tutaj ci wszystkie warunki... jasne, że ci ludzi wyciągnęli ode mnie dużo pieniędzy, ale zrobili dobrą sprawę, zaciągnęli mnie do Warszawy, bo tutaj w ogóle inna mentalność. Ok, może Warszawa to miasto wielokulturowe w nawiasie... dużo jeszcze trzeba pracować, żeby ono odpowiadało tym wszystkim warunkom wielokulturowości, różnorodności ludzi itd. Tłumaczę wielu osobom, że to tylko kwestia czasu, tak czy inaczej to się odbędzie, ludzie jadą do Europy... oni tutaj będą. [kobieta, branża gastronomiczna, wcześniej budowlana, Warszawa]

Bardzo ciekawym wątkiem jest rozróżnienie przez społeczeństwo przyjmujące Ukraińców rosyjskojęzycznych oraz ukraińskojęzycznych. Podział ten pokrywa się zazwyczaj z podziałem (odpowiednio) na wschodnią i zachodnią część kraju. Zwłaszcza po zaostrzeniu konfliktu ukraińsko-rosyjskiego tak konstruowane różnice w zbiorowości imigranckiej stały się dla wielu Polaków wyznacznikiem postaw wobec imigrantów z Ukrainy. Jeśli imigranci ukraińskojęzyczni mówią o wsparciu ze strony Polaków, to Ukraińcy rosyjskojęzyczni, utożsamiani z Rosjanami, wskazują na wyrazy otwartej niechęci ze strony społeczeństwa przyjmującego. Autorką poniższej wypowiedzi jest imigrantka

ze wschodniej części Ukrainy (wywiad odbył się w języku rosyjskim zgodnie z życzeniem respondentki):

Uczę się Polaków cały czas. Spotkałam dużo Polaków o poglądach rasistowskich. Wielu traktuje nas z pogardą. Polacy utożsamiają Ukraińców mówiących po rosyjsku z Rosjanami, a Rosjan Polacy nie lubią. Nie wiem dlaczego, myślę, że to chodzi o politykę, a ja jestem apolityczna. Ja tylko chciałabym pokazać, że ja i mój zespół nie jesteśmy agresywni, chcemy przynieść korzyść Polakom, jesteśmy otwarci i przyjaźni. Słyszę, jak moi klienci Polacy mówią, że u nas się czują jak w domu, że jesteśmy gościnni, że się ciągle uśmiechamy. Przestałam zauważać rasistów, przełączyłam się na tych przyjaznych ludzi. Ale kiedy robiłam badanie potrzeb klientów przed otwarciem salonu, spotkałam się z różnymi grupami Polaków. Zawsze starałam się nawiązać z ludźmi kontakt, uspokoić negatywne nastroje. Zdarzało się, że nawet przepraszali za swoje zachowanie. Nawet bez względu na problemy językowe, udało mi się człowieka przekonać. [kobieta, branża fryzjerstwo i kosmetyka, Warszawa]

Inna wypowiedź potwierdza, że uprzedzenia dotyczą przede wszystkim osób rosyjskojęzycznych. O postrzeganiu imigranta przez społeczeństwo przyjmujące decyduje w dużej mierze język: cudzoziemcy posługujący się rosyjskim są traktowani jak Rosjanie. Podziały narodowe są interpretowane i odczytywane przez pryzmat podziałów językowych. Według uczestników badania nie istnieją w świadomości społecznej Polaków osoby o ukraińskiej identyfikacji narodowej, ale mówiące po rosyjsku.

Jeżeli popatrzymy konkretnie na ulicach, Polacy reagują negatywnie na język rosyjski, nie za dobrze język odbierają i nawet jeżeli rozumieją, to udają, że nie rozumieją. Ukraińcom współczują ze względu na wydarzenia, a w życiu codziennym, klienci, sąsiedzi, właściciele mieszkań – dosyć pozytywnie, normalnie rozumieją, rozumieją, że przyjechaliśmy do innego kraju, musimy nauczyć się języka, zasymilować się w jakiś sposób. [mężczyzna, branża informatyczna, Kraków]

Z drugiej strony, dość pozytywnie przyjmowani są cudzoziemcy o polskich korzeniach. Inny rozmówca wskazuje na szczególną życzliwość Polaków, której doświadczał jako lwowiak z pochodzenia. Prawdopodobnie znaczenie odgrywa tu fakt polskiego pochodzenia (respondent posiadał Kartę Polaka) i umiejętność taktownego poruszania kwestii pochodzenia, aby unikać spięć. Rozmówca podkreśla pewną bezinteresowną pomoc i serdeczność ze strony Polaków, którzy prawdopodobnie mieli na uwadze jego status jako Ukraińca polskiego pochodzenia. Jednocześnie jednak wydaje się ta opiekuńczość podszyta pewną

protekcjonalnością, przekonaniem Polaków, że nie są to relacje równych sobie osób. O tym kontekście rozmówca nie mówi wprost, a jedynie w zawoalowany sposób („jak wujek ze swoim siostrzeńcem, żeby go wesprzeć”).

Na przykład przyjeżdżałem po jakiś materiał do Rzeszowa do jakiegoś dostawcy, zaczynaliśmy gadać w ogóle skąd jestem, mówię, że jestem ze Lwowa i tak dalej, bo tam całe moje życie trwało, i później się okazywało, że pan, który oczywiście był starszy ode mnie – wyraził zgodę tak od ręki na dostawę – nieduże nawet kwoty, ale dostawę jakiegoś materiału na kredyt – przecież w ogóle my się nie znaliśmy wcześniej, ja przyjechałem, miałem normalnie zapłacić gotówką czy nieważne jak, to było bardziej takie – o, jakiś młody chłopak przyjechał z Ukrainy, prowadzi tu interes, trzeba go jakby wesprzeć i w ogóle, nie wiem – podarować mu jakieś zaufanie i tak dalej – to było moje po prostu doświadczenie. Nie wiem czy Polacy taki między sobą ... [śmiech] Ja to traktowałem bardziej, że to jest takie jednak – w dobrym rozumieniu jak na przykład wujek (...) ze swoim siostrzeńcem, że trzeba go wesprzeć, bo ten siostrzeniec chce prowadzić interes. I tak miałem z obcymi ludźmi, którzy nie byli dla mnie żadnym... ani znajomymi ani rodziną, ani nikim – po prostu obcy ludzie, do których ja napisałem, że coś tam od nich potrzebuję – tak mi się zdarzało. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Taka nacechowana lekkim poczuciem wyższości postawa Polaków jest jednak, jak zauważa rozmówca, inaczej przyjmowana przez Ukraińców niż poczucie wyższości demonstrowane wobec nich przez Rosjan. W przeciwieństwie do relacji z Rosjanami, Polacy nie są postrzegani jako zagrożenie. Według respondenta, przekłada się to pozytywnie na ukraińsko-polskie relacje biznesowe:

Moim zdaniem jednak to w przestrzeni Wschodniej Europy najprościej dogadać się z Polakami. To nie jest tylko moje zdanie, to jest zdanie osób, które nie rozmawiają po polsku, które na przykład mieszkają w Kijowie czy na wschodzie Ukrainy. Ale tak uważają po prostu że Polacy to tak – mniej więcej jak Polacy mówią o Węgrach, że Polak z Węgrem dwa bratanki. My oczywiście to czujemy, wszyscy to czują, że historycznie jest taka rola starszego brata i młodszego brata, ale chodzi o to, że generalnie większość Ukraińców z tym absolutnie się godzą... w sensie dla nich ta rola młodszego brata w jakichś tam relacjach biznesowych jest bardzo, bardzo spoko, bo generalnie to jest coś całkiem innego niż młodszy a starszy brat np. w relacjach z Rosjanami – i tu nie mówimy o jakiejś relacji, nie jestem w żadnym przypadku szowinistą, tak, mam wśród Rosjan nawet sporo dobrych znajomych – tylko jeśli chodzi o prowadzenie interesu, to akurat z nimi mi się zdarzyło te relacje właśnie te relacje w złym rozumieniu starszy a młodszy brat. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Respondent podkreśla również, że bliskość kulturowa ułatwia szybsze porozumienie Ukraińców z Polakami nawet w sytuacjach, gdy znajomość języka polskiego jest słaba. Wydaje się, że kulturowe podobieństwo może zwiększać poczucie sprawstwa imigranta w kwestii kształtowania pozytywnego wizerunku tej mniejszości w społeczeństwie przyjmującym. W rozumieniu tego pomaga nakreślony przez rozmówcę wizerunek Polaków z perspektywy Ukraińców. Niewątpliwie jest to obraz, na który nie mają wpływu komplikacje historyczne z pierwszej połowy XX w. Większe znaczenie przypisuje się współczesnym procesom mobilności, trwającym w latach osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. Rozmówca kładzie nacisk na dwustronny charakter mobilności („Polacy w latach osiemdziesiątych przyjeżdżali, bo u nich była bieda (...) w dziewięćdziesiątych my do nich jeździli, bo u nas była bieda”). Taka narracja pomaga w tworzeniu bądź wzmacnianiu poczucia wzajemnej solidarności oraz konstruowaniu relacji na zasadach bardziej partnerskich:

Ja już nie wchodzę w historyczne różne tam szczegóły, po prostu uważam, że z Polakami nie ma problemów, bo nie ma problemów – bo problemy się skończyły w XVII wieku, podczas jakby wojny kozackiej, czyli powstania kozackiego – te jeszcze zdarzenia tak mniej więcej kojarzą się wszystkim – a dalej to już jest po prostu pustka. Po prostu – Polacy w latach 80. przyjeżdżali, bo u nich była biada, do nas, kupowali telewizory, w 90. my do nich się jeździli, bo u nas była biada. A teraz jest spoko, u nich jest lepiej niż u nas, ale u nas też nie jest źle, generalnie mamy wspólnego wroga Rosję, generalnie taki jest wizerunek Polaka, tak jest Polska odbierana, wobec tego Polska jest tak atrakcyjna dla imigrantów biznesowych, moim zdaniem. Że uważamy, że z nimi się łatwiej się dogadać, jest to rozumiały naród, nawet jeśli człowiek jest zerowy, czyli nie ma żadnego podstawowego pojęcia o języku. Polacy oczywiście rozmawiają, Polacy to sobie parę słów po rosyjsku powiedzieć, specjalnie starsze pokolenie, to jest taki stereotyp, to nie jest prawda, bo w rzeczywistości bardzo słabo z tym. Ale jest ten stereotyp, ale wiadomo, te stereotypy oni bardziej pomagają. Że ludzie przyjeżdżają do negocjacji bez tłumacza, bo oni uważają – przecież to Polacy – no to jak, to się dogadamy jakoś. Mimo że Polacy po tamtej stronie też bardzo słabo, bo na przykład nie mieli nigdy do czynienia z Rosjanami czy Ukraińcami. No i siedzą, ale i rzeczywiście się dogadają. [mężczyzna, branża handlowa, Przemyśl]

Ten sam rozmówca podkreśla, że postawy Ukraińców wobec Polaków są mniej naznaczone kontekstem historycznym, co bierze się z niewiedzy na temat historii polsko-ukraińskiej w XX w. Również inne badania wskazują, że współcześni mieszkańcy Ukrainy posiadają niewielką wiedzę na temat nieodległych

historycznie konfliktów etnicznych, co może stanowić efekt celowego wyciszenia nacjonalistycznych nastrojów w okresie Związku Radzieckiego i unikania tego tematu w ukraińskiej państwowej edukacji czy debacie publicznej (Wylegała 2014).

Może teraz bardziej się nagłaśnia, ale jeszcze jakieś 2–3 lata temu – przecież nasz prezydent był jeszcze Janukowycz, kiedy jego zapytano co, jego zdaniem, o rzezi wołyńskiej, on w ogóle się pogubił, poszedł zapytać się, w ogóle o co biega – więc oczywiście tutaj no, to w żaden sposób nie chcę zrobić jakby, no komicznie to nagłaśniać – chodzi o to, że przez ten brak wiedzy przyjeżdżamy do Polski jako do kraju, który ewidentnie nie może mieć do nas żadnych pretensji. Że wszelkie jakby konflikty z Polakami skończyły się w czasach ordy – większość Ukraińców wszelkie konflikty z Polakami skończyły się w czasach Bohdana Chmielnickiego, czyli XVII wieku. Tylko ta część kraju która, w 1918 roku, stop, stop, stop przecież mieliśmy wojnę ze sobą w [19]18 roku, ale to jest tylko odrobina inteligencji, która rzeczywiście bada historię, zna tą historię, we Lwowie w listopada było święto tego powstania, tego zrywu, świętowaliśmy, bo to było utworzenie republiki wschodnioukraińskiej w [19]18 roku. Całkiem inaczej to odbierają Polaki, Polacy, bo wiadomo zaczęła się wojna, walczył cały czas, we Lwowie czyli Orląt, dla Polski to jest całkiem inaczej, to była wojna o Kresy, wojna o wschodnie Kresy, rdzenne Kresy polskie – ale chodzi o to, że dla większości Ukraińców, nawet zachodniej części, to nie jest aktualna problema – dlaczego wszystko się przeprowadza, ludzie ‘tak, tak, Lwów to polskie miasto’ i – znaczy w sensie, że jesteśmy w stanie pogodzić się na temat jakichś takich, powiedzmy tak, nie pamiętamy rzeczywistego pochodzenia tej problematy, rzeczywistego historycznego ciągu zdarzeń, tylko mówi się, Polacy mówią, że Lwów to polskie miasto – więc żeby nie skonfliktować, trzeba się zgodzić – godzimy się, nie ma sprawy. [mężczyzna, branża handlowa, Przemyśl]

Paradoksalnie, brak dbałości o edukację z zakresu historii najnowszej pomaga w porozumieniu międzykulturowym, ponieważ komunikacja z Polakami nie jest obciążona bagażem trudnych doświadczeń historycznych oraz pamięcią o krwawych konfliktach. Obraz Polaków jest konstruowany na podstawie dnia teraźniejszego oraz codziennych osobistych interakcji. Jednocześnie, jak zauważa rozmówca, od społeczeństwa przyjmującego oczekuje się tego samego: życzliwego przyjęcia imigranta, za którym nie stoi skomplikowana historia stosunków polsko-ukraińskich oraz który reprezentuje tylko siebie samego.

Dla mnie było dużym zaskoczeniem np. dowiedzieć się o rzezi wołyńskiej, która na przykład w Ukrainie w ogóle nie jest nagłośniona. Dlatego w tym momencie, jakby to powiedzieć, w tym momencie, ja w ogóle miałem taki ste-

rylnie – nie miałem jakby kontroli, jakichś konfliktów – ani w ogóle Polski jako kraju ani Polaków jako ludzi, jako obywateli tego kraju. Ja tu przyjechałem, nie wiem, tak jakby – troszkę ciężko jest to wyjaśnić, ale – ani nie miałem wobec Polaków żadnych pretensji, ani nie czułem, żeby Polacy mogli mieć jakieś pretensje, jak przychodzi człowiek do wszystkich uśmiechnięty, nie oczekuje, żeby – bo całkiem jest inaczej, kiedy jest tam jakieś takie spięcie – że na przykład ktoś przyjeżdża, czuje, ale przecież nie pomyślałem, że jakieś problemy, bo zaraz coś tam przypomną nam z historii, że coś tam byliśmy niegrzeczni, byliśmy tam tacy, w ogóle – a tego nie ma, właśnie przez brak wiedzy. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Narracje pokazują również pragmatyczny wymiar kontaktów międzykulturowych. Szczególny wysiłek zostaje poświęcony zrozumieniu mentalności i kultury imigrantów w sytuacjach, które mają znaczenie ekonomiczne i biznesowe. Przyjmowanie nieznanymi w Polsce wzorów kulturowych dokonuje się, kiedy wymagają tego relacje handlowe. Jak wskazuje rozmówca, w takich okolicznościach polscy kontrahenci dokładają starań (nawet jeśli dla Ukraińców są one czasem humorystyczne), aby dostosować się do tradycji kulturowej obszaru postsowieckiego, wymagającej bardziej koleżeńskich i bliskich relacji z partnerami biznesowymi.

Polaki akurat normalnie odbierają, sami często w języku rosyjskim znają dwa-trzy słowa, ale w praktyce to działa, w praktyce to do tej pory – nawet dość poważnych branżach, nie mówimy tylko o, nie wiem, skali jakiegoś zjawiska, skali jakiegoś przemytu przygranicznego, tylko mówimy o bardzo, bardzo poważnej skali biznesu. Po prostu, kiedy trzeba, polski biznesmen mi się wydaje, jest właśnie w stanie jakby zejść do poziomu swego kontrahenta z zagranicy i z nim się dogadać, kiedy trzeba..., kiedy trzeba pójść do bani czy do sauny. Mimo że dla polskiego biznesu to nie jest właściwe, no bo generalnie biznesmeni chyba nie chodzą tak normalnie – ze znajomymi się chodzi do sauny, a nie z partnerami biznesowymi, z kolei tradycja Wschodu jest właśnie coś takiego, bardziej się integrować, to jest takie no, ale bardzo spokojnie to przyjmują, że nie ma problemu, jadą w jakieś delegacje, się bawić – więc generalnie ja bym, zamiast oznaczenia „konserwatywny”, ja bym użył w praktyce to jednak „elastyczny”, jeśli chodzi o biznes. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Innym aspektem, który pojawia się w wypowiedziach w związku z pytaniem o kontakty z Polakami, jest kwestia reakcji na obecność Ukraińców na polskim rynku pracy. Narracje o „zabieraniu miejsc pracy” są przywoływane regularnie jako stereotypowa reakcja osób słabo znających imigrantów i czerpiących wiedzę o nich z dyskursów o charakterze nacjonalistycznym. Innym, powiąza-

nym zjawiskiem jest niechęć związana z sytuacją, gdy wysoko wykwalifikowany imigrant zajmuje pozycję wyższą niż szablonowo oczekiwana od cudzoziemca. Konwencjonalny obraz Ukraińców jako osób pracujących w sektorach mało prestiżowych i niskopłatnych (opieka domowa, sprząatanie) sprawia, że obecność pracowników ukraińskich na atrakcyjnych i dobrze opłacanych stanowiskach budzi niechęć lub sprzeciw:

Ja nigdy nie spotkałam się z czymś takim, żebym była traktowana gorzej w związku z tym, że jestem Ukrainką. Czasem widzę zazdrość jakąś, że na przykład jest pielęgniarka, która jest po prostu z jakiegoś powodu niezadowolona z życia, i ją to wkurza, że jakaś taka Ukrainka będzie jej rozkazywała, co ona ma robić. Bo akurat w tej sytuacji to ja jestem lekarzem i to ona moje polecenia wykonuje, a nie odwrotnie. To jest zauważalne. Bo generalnie jest fajnie. Ale no były takie przypadki kiedy ewidentnie nie było z czym innym związać na przykład jakiejś niechęci, tylko tym, że po prostu jest niezadowolona ze swojego statusu i to ją wkurza, że ja jestem z zewnątrz i akurat zajmuje socjalnie inny stan. Żebym się spotkała z tym, że w związku z tym, że jestem Ukrainką, to nie dostanę jakiejś tam pracy – to nie. Czasem no może tam w takich bytowych sytuacjach, w transporcie, może coś było, ale nic takiego co by mi jakoś tak... jakimś urazem zaowocowało. [kobieta, branża medyczna, Warszawa]

Imigranci ukraińscy, określając swoje relacje z Polakami, stawiają siebie samych w opozycji od imigrantów z państw bardziej odległych kulturowo, aby podkreślić status przybyszów nie do końca obcych. Szczególnie często pojawia się przykład mieszkańców Polski pochodzenia wietnamskiego, jako imigrantów nieintegrujących się z taką łatwością jak Ukraińcy. Z drugiej strony, podziały w społeczności ukraińskiej oraz duża liczba imigrantów z Kartą Polaka, prowadzą również do konstruowania przez imigrantów podziału na osoby pochodzenia polskiego, bardzo łatwo adaptujące się w Polsce oraz Ukraińców bez polskiego pochodzenia, których kontakty z Polakami mogą okazać się trudniejsze. Charakterystyczna jest narracja respondentki, która posiada Kartę Polaka i ocenia, że migracja Ukraińców nieposiadających polskich korzeni może być trudniejsza z perspektywy ich integracji w Polsce:

Myszę sobie, że będzie gorzej dalej, jak będą przyjeżdżać ludzie z Ukrainy, bez polskiego pochodzenia, nie, o to chodzi. Ze wschodu, kulturowo my różne, zachód wschód kulturowo my bardzo różne. Mentalnie tak samo. I powiedzmy intelektualnie tak samo. Są tam ludzie bardzo znane, bardzo mądre, bardzo wykształcone, ale powiedzmy na 1000 osób tam i na 1000 osób powiedzmy, no, nawet nie w Kijowie, gdzieś tam bliżej Lwowa czy Łucka, procentowo, to więcej osób, no powiedzmy, tak to kulturne, tak kulturalne takie, tam trochę

tak inaczej się składało i dlatego i tu może być wtedy może być jak będą już imigranci takie normalne, to znaczy w pełnym sensie, bo będą biec tak od wojny, od biedy od tego wszystkiego. To tu może być już traktowanie no może być no z boku, ze strony Polaków no trochę inne. [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

W wypowiedziach imigrantów z Ukrainy o polskim pochodzeniu pojawiają się deklaracje poczucia obcości na Ukrainie. Jest ono tłumaczone różnicami kulturowymi między społeczeństwem Ukrainy a mieszkańcami Ukrainy pochodzenia polskiego. Różnice te mają wymiar religijny (Polacy na Ukrainie to katolicy, w przeciwieństwie do dominującego na Ukrainie prawosławia), ale nie tylko. Rozmówcy interpretują kulturę polonijną na Ukrainie jako odpowiadającą za polską mentalność, kształtującą, jak wyraziła się respondentka, „inny sposób myślenia”:

Ja jestem katoliczką, więc nawet na Ukrainie obchodziliśmy katolickie święta tak jak w Polsce. Stąd ciężko powiedzieć, jakie są inne tradycje, które nie są związane z kościołem. Dużo osób z Ukrainy obchodzą święta prawosławne później, stąd ciężko mi powiedzieć, czy są tradycje ukraińskie. Było tak, że gotowałam przez jakiś czas kutię, żeby była, ale okazywało się, że tylko ja jadłam. Dla siebie gotuję, ale już na wigilię nie, bo nikt tego nie chce. (...) Ja może dlatego wyjechałam, bo przez to, że ja cały czas miałam kontakt z polskością, to ja zupełnie inaczej myślałam. Ja byłam inna niż wszyscy, bo miałam zupełnie co innego w głowie, więc nie wyobrażałam sobie, że mogę zostać na Ukrainie, bo mnie to wszystko na każdym kroku denerwowało, czyli te łapówki wszędzie, ta obojętność itd., itd. Stąd jakby, mimo że ludzie mówią, że to podobne kraje, to moim zdaniem, że są bardzo różne. [kobieta, handel bezpośredni, Warszawa]

Mimo sygnalizowanej przez respondentów dynamicznej poprawy postaw Polaków wobec Ukraińców w ciągu ostatnich kilkunastu lat, relacje polsko-ukraińskie nie są pozbawione pewnych ambiwalencji. Z perspektywy osiedlających się Ukraińców, Polacy zwracają dużą uwagę na historyczne zaszłości we wzajemnych stosunkach. Tymczasem imigranci ukraińscy (m.in. wskutek braku pamięci publicznej na Ukrainie o konfliktach między oboma narodami) nie uwzględniają tego aspektu budując relacje ze społeczeństwem przyjmującym i oczekują bycia ocenianymi na podstawie własnego postępowania bez żadnych uprzedzeń uwarunkowanych historią XX w. Ponadto w wielu narracjach pojawia się obraz imigranta ukraińskiego jako cudzoziemca najbliższego kulturowo Polakom, często legitymującego się polskim pochodzeniem. Wobec takich imigrantów Polacy wydają się dość otwarci, nawet jeśli – jak zauważają rozmówcy – jest to przychylność podszyta pewną protekcyjnością.

Na proces formowania tożsamości na emigracji wpływa postrzeganie przez imigrantów głównych różnic kulturowych. Analizy imigrantów ukraińskich w Polsce często podkreślają niewielki dystans kulturowy między tą mniejszością a społeczeństwem przyjmującym (np. Grzymała-Kazłowska, Piekut 2007). Wydaje się zatem, że doświadczenia zderzenia kultur czy obcości kulturowej powinny być w narracjach imigrantów ukraińskich raczej stonowane. Wywiady ukazały jednak kilka szczególnych obszarów, w których poczucie odmienności kulturowej było dość silne.

Pierwszy aspekt to zachowania korupcyjne, które – wedle relacji badanych – są na Ukrainie powszechne, a w Polsce znacznie rzadsze. Wątek korupcji, z uwagi na jego powiązanie z doświadczeniem prowadzenia działalności gospodarczej, zostanie szerzej omówiony w rozdziale jedenastym, poświęconym zaletom i wadom prowadzenia biznesu w Polsce. Wysoki poziom korupcji jako cecha organizująca większość aspektów życia społecznego na Ukrainie rzutuje na postrzeganie życia ekonomicznego i swobody prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Pozostałe różnice kulturowe dostrzegane przez respondentów koncentrują się na różnicach religijnych i pochodnych od wyznania religijnego (sposoby obchodzenia świąt, kulinaria).

W ogóle niewiele im zostało tych tradycji ukraińskich. U nas zawsze się ta wigilia i te Święto Jordanu tak bardzo liczy, właściwie to nie jest mniejsze święto niż Boże Narodzenie. Tak, tak jeżeli chodzi o takie główne święta Wigilia, Boże Narodzenie, Wielkanoc, to na pewno jesteście w cerkwi już wtedy, teraz w taką niedzielę to często ostatnio. Obchodzimy te święta. Brakuje mi wyjazdów na Ukrainie, za rzadko jeżdżę niż bym chciała, no ale tak to bywa. [kobieta, branża lekarska, Warszawa]

Często wskazywaną różnicą kulturową jest sposób świętowania różnych uroczystości, bardziej wystawne biesiadowanie i większa rola alkoholu w takich wydarzeniach na Ukrainie. Przekłada się to również na sposoby prowadzenia biznesu i układania mniej lub bardziej sformalizowanych relacji z kontrahentami. Świadomość takich różnic i specyfiki mentalności kulturowej może dawać przewagę przedsiębiorcom, którzy w prowadzonej działalności kontaktują się z kontrahentami z państw byłego ZSRR.

Też już nam się mentalność pozmieniała, też już jak się spotykamy, to nie są takie spotkania jak na Ukrainie, żyjemy w innej rzeczywistości. Nie myślimy tak jak Ukraińcy myślą, że pewne rzeczy, które tam są istotne, to dla nas nie są istotne. Na Ukrainie, gdyby takie spotkanie było, to najważniejsze, co by było, to alkohol, tam spotkanie bez alkoholu to nie spotkanie. [kobieta, handel bezpośredni, Warszawa]

Odrębności w sposobach świętowania i biesiadowania można traktować jako przejaw większych różnic dotyczących wzorów konsumpcji oraz powiązanych z nimi strategii oszczędzania lub inwestowania. Rozmówcy podkreślają różnice w zakresie zachowań konsumpcyjnych, które na Ukrainie przybierają bardziej wystawny i ostentacyjny charakter. Chociaż rola konsumpcji jako sposobu manifestacji statusu społeczno-ekonomicznego ma dość uniwersalny charakter, to jednak w kraju przyjmującym ten aspekt wydaje się (według rozmówców) mniej ważny. Mniejszy nacisk na demonstracyjną konsumpcję dóbr zbytkownych sprzyja zachowaniom inwestycyjnym i akumulacji kapitału.

Przykładowo, ja w okolicach moich widzę, że sąsiedzi mają bardzo duże domy, drogie, w sensie, takie wyposażenie, takie nakierowane na wygody – gadające lodówki, ekspresy, które rozpoznają głos i robią kawę, naprawdę, no niczego tam w środku nie brakuje. A mimo to jeżdżą do pracy jakimiś autami, które mają tam, nie wiem, osiem, dziesięć lat. I jakoś im to nie przeszkadza. I ubierają się tak, że mają zegarek za, powiedzmy, maksimum kilka tysięcy złotych. To jest tak często, taki obraz ja widuję, natomiast w Ukrainie częściej widuję obraz takiej osoby, która będzie miała bardzo drogi zegarek – jak jej nie będzie stać, to kupi sobie podróbę – bardzo duży samochód i na przykład mieszka w pokoju z dziećmi, na przykład ma mieszkanie, bo na to już pieniędzy nie ma. I to też, i przede wszystkim, komfort w ogóle wyposażenia, kiedy krany źle działają, płytki są odpadające w łazience, kiedy w kuchni jest po prostu przesączone brudem, nie jest zrobione, no widać po prostu, że jest zrobione jak najtaniej, najtańszym kosztem. I to jest normalne, to jest postrzegane jak normalne, ale tutaj jest jakby też taka różnica kulturowa, też no na takich rzeczach się przejawia, tak, że takiego nieporozumienia w sposobie zachowania, tak. Na przykład, jak do mnie przychodzi klient, to często zaczyna od tego, że się pochwali czymś, co w życiu osiągnął, na przykład. Musi tak jakby się pokazać, że coś osiągnął. Polacy nie mają takiej potrzeby, oni mają taką bardziej wewnętrzną potrzebę – osiągnąłem, jestem z siebie dumny, ale nie ma tam tak, żeby... Nie było u mnie takich sytuacji, że przyszedł do mnie klient Polak i zaczął mi opowiadać, jaki on jest super, tylko po prostu mówi mi, jakie ma do mnie sprawę, tak. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Inny respondent wskazuje, że odmienną cechą w Polsce jest większa dbałość o przestrzeń publiczną i o dobro wspólne (jej symbolem jest brak akceptacji wyrzucania niedopałków papierosów na ulicę). W tym kontekście narracje Ukraińców o polskiej kulturze sfery publicznej przypominają narracje Polaków

emigrujących do zachodniej Europy. Po latach mieszkania w Polsce rozmówca podkreśla wpływ polskiej mentalności i sposobu życia na jego poczucie przynależności:

Ja nie mogę wyrzucić, jeżeli zapalę... To już może też jakaś wewnętrzna kultura też, bo jeśli mówimy o kulturze, to każdy ma w sobie jakąś. To zależy od wychowania, od tego, co człowiek dla siebie i przeżył i zrozumiał i uświadomił, że: „O! Chcę robić tak i tak”. I tak postępuje. I to jego kultura. W Polsce, ogólnie rzecz biorąc, jest więcej porządku i więcej kultury, jeśli chodzi o stosunki między ludźmi, o społeczeństwo. Według mnie w Polsce bardziej odczuwa się reguły życia społecznego. Ludzie dbają o siebie, ale też dbają o swoje. Nie pozwalają komuś tam wchodzić na ich terytorium. Każdy czuje trochę dystans, taki kulturalny, ale jeśli razem coś robią to tak, jak wspólnota mieszkaniowa to: „Tak. To trzeba. Razem coś zrobimy.” Jedna ulica – tak, ktoś tam czegoś nie zrobił to sąsiedzi go opieprzą, że: „Co ty?! Zrób normalnie porządek!” Nasze społeczeństwo tego się uczy. Tego nie ma. I tu się czuję dobrze, bo sam taki jestem. Dlatego może i jestem tu. To dla mnie już druga ojczyzna w sumie. Więc jakoś tak. [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

Pomimo wskazywanych różnic, respondenci często deklarują, że o wyborze kraju docelowego zadecydowała bliskość kulturowa, podobieństwo mentalności oraz wspólnota (do pewnego stopnia) doświadczeń historycznych. Jest to wyraźne zwłaszcza w narracjach osób z Ukrainy Zachodniej, która wcześniej była politycznie i kulturowo pod wpływem Polski:

Zastanawialiśmy nad kilkoma krajami, nie tylko Polska, ale Polska jest bliższa względem mentalności, kuchni – dlatego, że rozpatrywaliśmy kraje Wschodu [azjatyckie] ... tam jest ciepło – a tutaj klimat podobny do naszego, kuchnia taka sama, mentalność też faktycznie podobna, jeżeli nie kłócić się, to uważam, że tutaj jest całkiem nieźle. Faktycznie trafiliśmy w cywilizowaną Ukrainę – taką, którą powinna zostać za dwadzieścia lat. (...) Kraków bardzo przypomina Lwów. Urodziłem się we Lwowie. Kraków jest dla mnie miastem bliskim duchowo. Kraków to faktycznie taki polski Lwów. [mężczyzna, branża informatyczna, Kraków]

3. Subiektywne poczucie przynależności narodowej i jego zmiany w czasie

Ważnym wymiarem refleksyjności jest subiektywne poczucie identyfikacji z pewnymi grupami i ich kulturą. Proces jednostkowego utożsamiania się z daną zbiorowością, jej wartościami i sposobem życia może mieć zróżnicowany przebieg, przy czym w każdym przypadku odmienne aspekty biografii danej osoby mogą mieć istotne znaczenie (pokazuje to m.in. przywołana w pierwszej części książki koncepcja zakotwiczenia). Tematyka tego podrozdziału koncentrować się będzie wokół subiektywnego poczucia tożsamości i przynależności narodowej oraz jego zróżnicowanych korelatów z przypadku Ukraińców samozatrudnionych w Polsce. Narracje dotyczące indywidualnego poczucia przynależności narodowej szczególnie wyraźnie pokazują długotrwały, osiedleńczy charakter migracji w badanej grupie. Introspekcyjne wytłumaczenia tego stanu rzeczy zawierają ważne punkty wspólne, chociaż wypowiedzi pokazują też indywidualizację sposobów budowania tożsamości.

Respondenci, opisując identyfikację z Polską i polskością, odwołują się najczęściej do kryteriów kulturowych: znajomości języka (wręcz myślenia w języku polskim), coraz rzadszych kontaktów i wizyt w kraju wysyłającym, towarzyszącego tym kontaktom poczucia obcości na Ukrainie. Często przywołują też swój długi staż pobytowy w Polsce jako element decydujący o poczuciu zadomowienia. Podkreślić należy, że jest to zazwyczaj długotrwały pobyt legalny, mimo że na początku niektórzy samozatrudnieni imigranci mieli również epizody pobytu lub pracy niezarejestrowanej. Nie tyle sam pobyt w kraju przyjmującym, ile jego w pełni zalegalizowany charakter – gwarantujący poczucie stabilności i bezpieczeństwa – może wpływać na wzmocnienie poczucia przynależności do społeczeństwa przyjmującego.

Poniższa narracja unaocznia, że również proces wykorzenia, dystansowania się od wcześniejszego otoczenia stanowi element budowania nowej tożsamości. Z chwilą założenia rodziny w Polsce oraz sprowadzenia rodzeństwa, kontakty rozmówczyni z krajem pochodzenia stają się coraz bardziej powierzchowne. Respondentka podkreśla zarazem, że w każdym z dwóch krajów, z którymi jest związana, traktowana jest trochę jako osoba z zewnątrz, obca. Jej subiektywne poczucie przynależności budowane jest zatem wbrew temu, jak jest postrzegana przez społeczeństwo przyjmujące („na Ukrainie mówią, że jestem Polką, a tu wszyscy mówią, że jestem Ukrainką”). Autorką wypowiedzi jest imigrantka mająca obywatelstwo Ukrainy, co pokazuje również, że silnej tożsamości polskiej niekoniecznie towarzyszy naturalizacja:

Ostatnio coraz rzadziej bywam [na Ukrainie]. Nie było już mnie tam rok i nie planuję w najbliższym czasie wyjazdu tam. No mam, cały czas rodzinę tam, mam rodziców, babcię, ciocie, najbliższą rodzinę w zasadzie tam mam, ale mam już taki coraz słabszy kontakt z nimi. Kontaktujemy się owszem, ale to już nie są takie relacje, jak ja widzę na przykład u rodziny mojego męża, tak. Moje rodzeństwo jest prawie całe tutaj, jeszcze mój najmłodszy brat – pewnie czas zleci szybko i tu przyjedzie. Więc nic mnie tam nie ciągnie. Nie czuję się... Mimo że na Ukrainie mówią, że jestem Polką, a tu wszyscy mówią, że jestem Ukrainką. Więc jestem pośrodku, ale nie czuję się już Ukrainką. Już coraz mniej mnie wiąże z tym krajem. Myślę po polsku, mówię po polsku na co dzień, tam nic mnie nie trzyma. [kobieta, branża handlowa, Warszawa]

Jednocześnie szerszy kontekst tych narracji pozwala na wyodrębnienie również innych czynników zakorzeniających: są to osoby o stabilnej sytuacji zawodowej w Polsce, często pozostające w związku małżeńskim z Polakiem oraz wychowujące w Polsce dzieci. Te elementy, oddziałujące silniej w przypadku jednoczesnego występowania, stopniowo „zakotwiczą” imigranta w nowym miejscu pobytu, budując nowe poczucie przynależności.

Narracje uwidoczniają zwykle procesualny charakter migracji osiedleńczej i nabywania nowej tożsamości. Z wyjątkiem pojedynczych przypadków, początkowym doświadczeniom mobilności nie towarzyszy zamiar pozostania w kraju przyjmującym ani tym bardziej poczucie zadomowienia w nowym kraju. W wielu wywiadach opisywana jest stopniowa adaptacja przebiegająca na początku przede wszystkim w sferze językowej, później w sferze ekonomicznej (ryнку pracy) oraz kulturowej, ewentualnie również politycznej (naturalizacja). Bardzo dużą wagę odgrywa przyzwyczajenie do określonej codzienności i konwencjonalnych praktyk w zakresie np. kontaktów z decydentami, instytucjami publicznymi, urzędami. W wywiadach przewija się motyw korupcji jako szczególnie uciążliwego elementu rzeczywistości społecznej na Ukrainie, a dolegliwość tego aspektu bywa opisywana jako jedna z bezpośrednich przyczyn braku jakichkolwiek intencji powrotu.

Stopniowy charakter przemian wewnętrznych, towarzyszących adaptacji do nowej rzeczywistości społecznej, szczególnie wyraźnie widać w wypowiedzi cytowanej respondentki. Zwraca ona uwagę na to, że proces nabywania nowej tożsamości wiąże się ze wzrastającym poczuciem obcości wobec kraju wysyłającego oraz dominującego tam stylu życia.

Proces. Proces na pewno. Bo to tak, jak można sobie wyjeżdżając stwierdzić, że się nie wróci do domu. Ja do tej pory nie całkowicie czuję, kupiliśmy to mieszkanie, jesteśmy tu, i raczej do emerytury nie wyobrażam, że coś by się

miało zmienić na Ukrainie. To jakoś tak stopniowo. Po prostu, właśnie odpowiadałam sobie na takie pytania. Na przykład pamiętam, od którego momentu załatwianie spraw na Ukrainie zaczęło mnie przerastać całkowicie, bo to jest całkowicie inna rzeczywistość. Ja tu bardzo szybko przyzwyczałam się do tego, co jest lepsze, bo jednak jest bardzo dużo różnych tam, polskie społeczeństwo narzeka pewnie nie bez podstaw na biurokrację, ale to wszystko się robi w porównaniu. Jednak o wiele łatwiej jest funkcjonować w Polsce niż na Ukrainie. Załatwianie spraw w banku na pocztę, nie wiem, w urzędzie skarbowym tu jest proste. Tam bardzo często, nie wiem, dostanie jakiegoś zaświadczenia wiązało się po prostu z jakimś wysiłkiem, który już przerastał mnie całkowicie, bo trzeba było wiedzieć, jak to zrobić. A tak naprawdę po prostu, żeby nie wiem, zrobić np. paszport, wkleić zdjęcie do paszportu, no bo już przyszedł ten czas, że trzeba tam przedłużyć, no to po prostu jedzie ze mną moja siostrzenica i mówi ciocia, temu 50 hrywien – Tak?, ale jak? – tak prosto, ciocia wie jak. Teraz nawet rozmawiamy z mężem, nie no nie można, co się dzieje na tym Majdanie, jedziemy tam, może ty chcesz mieszkać na Ukrainie, może chcę mieszkać na Ukrainie, a jak długo byś tam wytrzymał – 10 dni. Ja w tym społeczeństwie w tych warunkach nie potrafię funkcjonować. Pewnie gdyby się coś zdarzyło, że bym musiała, to bym musiała. Ale ja już jestem taką osobą ... tak stopniowo... powoli. [kobieta, branża medyczna, Warszawa]

Wzmacniające się przez lata pobytu na migracji poczucie polskiej przynależności narodowej może też prowadzić do stopniowego osłabienia lub całkowitego zerwania więzi ze środowiskiem imigranckim oraz dystansowania się od aktualnych wydarzeń w kraju pochodzenia i bieżących problemów społeczności ukraińskiej. Przykładem tego procesu jest respondentka, która mieszkając od lat w Polsce, po zawarciu małżeństwa z Polakiem (w chwili badania była wdową) oraz wychowaniu dziecka w Polsce deklarowała, że z krajem wysyłającym nic jej nie łączy. W wypowiedzi deklarowana jest strategia unikania publicznego zaangażowania w sprawy diaspory, co rozmówczyni tłumaczy brakiem wiedzy na temat problemów tej społeczności:

Od pewnego czasu już myślę po polsku. Dlatego myślę, że jestem Polką. Jakoś tak trudno mi rozgraniczać, że jacy są Polacy. No, oni tacy są jak ja, a ja jestem taka jak oni. (...) Mimo, że miałam teraz przy okazji tych wszystkich wydarzeń, miałam zaproszenia na wiece i do Warszawy, na przykład do, nawet miałam takie propozycje udzielania się trochę społecznie i udzielanie wywiadów akurat z tą sytuacją polityczną i kryzysową, ale nie, nie czuję się na siłach, nie czuję się na tyle obeznana, nie czuję się na tyle kompetentna. Poza tym ja, ja czuję się już od dłuższego czasu bardziej Polką niż Ukrainką i nie

chcę oszukiwać ani siebie ani innych przystępując do takich grup, dlatego nie, nie działałam w żadnych takich grupach. [kobieta, branża tłumaczenia, Toruń]

Respondenci często wskazują, że ich bezpośrednie otoczenie, czyli osoby, z którymi utrzymują codzienne kontakty, to głównie Polacy. Pokazuje to brak dystansu kulturowego (lub niewielki dystans kulturowy), który również wpływa na poczucie zdomowienia w kraju przyjmującym. Również respondenci, którzy pozostawali w związku małżeńskim z innym imigrantem z Ukrainy, często deklarowali, że oprócz życia rodzinnego utrzymują kontakty towarzyskie głównie z Polakami.

Kolejne dwie przywołane narracje w bardzo wyrazisty sposób pokazują, że poczucie przywiązania do miejsca jest zapośredniczone przez poczucie przywiązania do osób, które w tym miejscu mieszkają. Pierwsza cytowana respondentka dzieli się refleksją na temat pojęcia „domu” (w rozumieniu symbolicznym, ogniska domowego), który jest tam, gdzie przebywa jej rodzina – mąż i dzieci. Zawarcie małżeństwa z Polakiem i urodzenie tutaj dzieci sprzyja zakorzenieniu w kraju przyjmującym, ale cytowana wypowiedź pokazuje również inne zjawisko. Przebywanie w Polsce z całą rodziną, nawet jeśli nie jest to małżeństwo dwunarodowe, lecz ukraińsko-ukraińskie, również sprzyja wzmocnieniu poczucia przywiązania do nowego miejsca. Ukraińcy którzy decydują się na emigrację do Polski całą rodziną, myślą o kraju docelowym jako miejscu pobytu osiedleńczego, gdzie mogą ustabilizować swoją sytuację:

[pytanie o towarzystwo – czy polskie, czy ukraińskie] *Bardziej polskie bo nie, nie mam, no specjalnie Ukraińców nie szukam, powiem tak, nie szukam, nie chcę. Nie wiem po prostu, no ja nie znam. Ja w każdym razie ja przyjechałam do Polski i poczułam się jak u siebie w domu. Ja tu bardzo dobrze się czuję. Nie tak, żeby jakby tu się urodziła nie, ale ja czuję się tu bardzo, bardzo dobrze. Jak ja wyjeżdżała do Ukrainy do ojca np. tak ja przyjeżdżała tu jak do domu wracałam. Dwa miejsca jest takie, to znaczy jedno miejsce jest tylko w Ukrainie, gdzie jadę jeszcze do domu to Winnica, dom ojca. Tak to tam ja w domu. W Kijowie nigdy nie byłam w domu chociaż ja tam spędziłam dużo czasu. Tam dzieci moje się urodziły ale tam ja nigdy nie byłam w domu. Chociaż pracowałam i miałam jakby tam kolegów i przyjaciele ale... A tu ja jestem w domu. Jechali my z Espanii z córką i ja już tak, no to jedziemy już do domu, to znaczy do domu nie do tego miejsca, gdzie mieszkam, gdzie tam wynajmuję mieszkanie, gdzie pracuję, nie, po prostu takie ogólne pojęcie do domu.* [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Kolejna narracja to fragment wypowiedzi młodego respondenta, który czuje się zdomowiony w Polsce dzięki partnerce będącej Polką oraz licznemu gronu

znajomych Polaków. Mimo częstotliwości i powszechności własnych kontaktów z Polakami, rozmówca deklaruje poczucie pewnego dystansu kulturowego, ale nie wydaje się on utrudnieniem w codziennym życiu. Ten dystans kulturowy tłumaczony jest innym wychowaniem i socjalizacją przebiegającą w innym kraju, brakiem wspólnego doświadczenia młodości w Polsce („nie zrobię się dla nich tym przyjacielem, z kim oni chodzili do liceum”). Jednak takie poczucie odrębności nie stanowi ciężaru, lecz jest czymś wartym pielęgnowania („nie zrobię się Polakiem i po prostu świetnie mi odpowiada taka pozycja”). Pokazuje to, że w przypadku młodych ludzi, dobrze znających język kraju przyjmującego i posiadających stabilną sytuację zawodową status imigranta niekoniecznie musi być odczytywany jako zagrożenie i źródło potencjalnej dyskryminacji:

Moja najbliższa osoba teraz jest Polką, wielu takich bliskich przyjaciół poznałem właśnie – Polaków – z nimi mam teraz do czynienia czy tam zawodowo, czy prywatnie. Właśnie w tej dziedzinie to wolałbym jednak ten status quo, w sensie, że wolę być cały czas emigrantem, wolę cały czas być właśnie Ukraińcem w Polsce, nigdy nie zrobię się Polakiem, nie czuję tego i po prostu świetnie odpowiada mi taka pozycja, jak mam teraz, tak – czyli jak przyjaźnisz się z Polakami z tej pozycji emigranta, przyjaźnisz się z Ukraińcami z pozycji emigranta, potrzebuję kontaktu rzeczywiście z bliskimi dla mnie ludźmi z Ukrainy, nie to, że odcinam się od nich, więc z pozycji, że ja jestem emigrantem jednak, a oni nie – no i jeśli chodzi o Polskę, to mi się wydaje, że to jest troszeczkę, te relacje są jednak inne, jednak. Nie powiem, że jest dystans między Polakami, bo mam bardzo bliskich Polaków, tylko mi się wydaje, że cały czas jesteśmy obcokrajowcami dla siebie – że to jest jednak cały czas taka wymiana kulturowa, tak jakby ktoś do kogoś w gości przyjechał. To nie jest, nigdy nie zrobię się dla nich tym przyjacielem, z kim oni tam chodzili do liceum, z kim tam byli, znają się dłużej, kto jednak jest z nimi jednej krwi w sensie tej narodowości co oni. Mi się wydaje, że to jednak pozostanie i generalnie to jest bardzo dobrze. [mężczyzna, branża handlowa, Przemyśl]

Subiektywne poczucie przynależności narodowej w badanej grupie zmienia się w trakcie pobytu na imigracji. Zmiana poczucia tożsamości stanowi wieloletni proces, który pogłębia się w miarę upływu lat, ponieważ sprzyjają mu takie czynniki jak: małżeństwo z Polakiem, założenie rodziny i wychowywanie dzieci w Polsce, a także sprowadzenie rodziny z Ukrainy do Polski (w przypadku małżeństw ukraińsko-ukraińskich). Zakorzenie w kraju przyjmującym ułatwiają niewielki dystans kulturowy, łatwość nauki języka polskiego i otwartość społeczności ukraińskiej na codzienne kontakty ze społeczeństwem przyjmującym.

4. Doświadczenie naturalizacji i braku naturalizacji

Analizując kwestię przyjmowania polskiego obywatelstwa przez Ukraińców, należy uwzględnić szereg do pewnego stopnia przeciwstawnych procesów, które współcześnie mają wpływ na dążenie lub brak dążeń do naturalizacji. Z jednej strony, jak dowodzą prezentowane wcześniej statystyki, wzrasta liczba osób przyjmujących obywatelstwo polskie, co tłumaczyć można zarówno coraz większym napływem imigrantów, jak również z łatwiejszą dostępnością naturalizacji po wejściu w życie nowej ustawy o obywatelstwie. Z drugiej strony jednak na całym świecie obserwuje się malejące znaczenie naturalizacji dla tożsamości imigrantów oraz mniejsze zainteresowanie nowym paszportem z powodu atrakcyjności statusów pośrednich (np. karta stałego pobytu, długoterminowi rezydenci).

W naukach społecznych ukuto termin *denizen* (Hammar 1990) na określenie cudzoziemców, którzy od wielu lat mieszkają w kraju przyjmującym, nie przyjmując jednak nowego obywatelstwa. *Denizeni* to osoby posiadające stabilny status prawny, który pozwala na korzystanie z większości praw przysługujących obywatelom kraju, np. w sferze ekonomicznej czy kulturowej. Są jednak wykluczeni z uczestnictwa w życiu politycznym, nie mają czynnego ani biernego prawa wyborczego. W krajach Europy Zachodniej (np. w Niemczech przed reformą prawa o obywatelstwie) obecność *denizenów*, zwłaszcza w ostatnich dekadach XX w. i na początku nowego stulecia, była efektem bardzo rygorystycznych kryteriów naturalizacji, których większość imigrantów, mimo długoletniego pobytu, nie spełniała. Jednak status *denizena* może być również dobrowolny; oznacza brak chęci przyjęcia obywatelstwa polskiego, mimo że dana jednostka spełnia warunki potrzebne do jego uzyskania. Poglębione wyjaśnienia tego procesu, czyli odrzucenia naturalizacji lub jej odwlekania na niesprecyzowaną przyszłość, zawierają niektóre narracje zgromadzone w badaniu.

Jednym z fundamentalnych powodów rezygnacji z poddania się procedurze naturalizacyjnej jest zakaz posiadania podwójnego obywatelstwa na Ukrainie. Zrzeczenie się ukraińskiego obywatelstwa, wymagane w momencie przyjęcia obywatelstwa polskiego, uniemożliwia imigrantom nie tylko uczestnictwo z ukraińskim życiem politycznym w roli wyborców, ale również korzystanie z niektórych świadczeń społecznych oraz posiadanie na własność nieruchomości na Ukrainie. Jak wskazuje poniższa narracja, podczas podejmowania decyzji o staraniu lub braku starań o obywatelstwo polskie odgrywa znaczenie zarówno prawo w tym zakresie obowiązujące na Ukrainie, jak też polska ustawa odnosząca się do kwestii naturalizacji. Rozmówca wskazuje, że reforma prawa o obywatelstwie w kraju przyjmującym stanowi czynnik skłaniający do ponownego rozważenia wniosku o naturalizację:

Ja mam nieruchomości na Ukrainie, więc przez dłuższy czas nie podejmowałem w ogóle tego, dlatego że Ukraina nie uznaje podwójnego obywatelstwa. Dopóki w Polsce nie zmieniła się ta sytuacja, kiedy był taki wymóg, żeby dostać polskie obywatelstwo, trzeba było zrzec się ukraińskiego. Więc sam ten fakt mnie całkowicie wyeliminowywał, samą możliwość zrobienia tego, bo na pewno nie chciałem wyrzekać się swojego ojczystego obywatelstwa. I to było maksymalną przeszkodą w otrzymaniu polskiego. W momencie, kiedy wycofała się Polska po przegranych procesach, które dotyczyły ukraińskich obywateli, co uważam, że bardzo już dobrze świadczy o świadomości już siebie samych, chodzi mi o moich rodaków, mieszkających tu na zasadzie tego, że kraj taki jak Polska może decydować tylko i wyłącznie o własnym obywatelstwie i nie może przywiązywać do tego – nadania, nienadania – do posiadania obywatelstw innych krajów w momencie, kiedy uznaje podwójne obywatelstwo jako fakt. Bo jest coś takiego, że Polska uznaje podwójne obywatelstwo. I to była dyskryminacja w stosunku do Ukraińców, których zmuszano było, dosłownie, bo było tak, że wydawało się decyzję o przyznaniu obywatelstwa polskiego, po czym otrzymanie samego obywatelstwa było związane z przyniesieniem dokumentów o zrzeczenie się obywatelstwa ukraińskiego, co trwało czasami do roku. Tylko potem ty już oficjalnie dostawałeś to i już mogłeś wyrobić sobie dowód. Jak gdyby no możecie decydować o tym, żeby nie dać mi go, obywatelstwa, nie możecie decydować o obywatelstwie innego kraju, prawda. Tak że było wtedy przykro. Ale Polska wycofała się z tego, w tej chwili jak gdyby w ogóle nie mają zapisu. Rób sobie co chcesz. Inna sprawa, że Ukraina nie uznaje. To znowu wynika z takich właśnie rzeczy, że ja znowu zastanawiam się. [mężczyzna, branża fryzjerska, Kraków]

Oprócz prawnego obowiązku zrzeczenia się obywatelstwa ukraińskiego, podczas podejmowania decyzji o pozostaniu przy obywatelstwie kraju wysyłającego wchodzi w grę inne czynniki. Brak zainteresowania naturalizacją może też wynikać z atrakcyjności statusu imigranta długoterminowego lub osiedleńczego (karta stałego pobytu). Taki status pośredni jest łatwiej dostępny dla cudzoziemców, którzy chcą zachować swój pierwszy paszport, a jednocześnie gwarantuje większość uprawnień przysługujących obywatelom. Daje możliwość legalnej pracy, umożliwia swobodę podróżowania nie tylko po Polsce, ale też po krajach członkowskich Unii Europejskiej. Jak wskazuje się w literaturze przedmiotu, wszechstronność uprawnień zapewnianych przez statusy pośrednie prowadzi do malejącego zainteresowania naturalizacją wśród długoletnich imigrantów (Brubaker 1989):

Założenie takie od razu było, oczywiście, chcę mieć kartę stałego pobytu, bo ona mi daje prawo do wszystkiego poza uczestnictwem w jakichś takich pań-

stwowych, nie wiem... głosowaniem, udziałem w wyborach, a jednak chciałam zachować obywatelstwo ukraińskie. Niestety, albo na szczęście w tej sytuacji, na Ukrainie nie ma podwójnego obywatelstwa, więc gdybym zdecydowała się na polskie, to musiałabym zrezygnować z ukraińskiego, tego robić nie chciałam, to był świadomy wybór. I mam kartę stałego pobytu, która mi daje prawo na pracę, na przemieszczanie się itd., ale jestem obywatelką Ukrainy. [kobieta, branża medyczna, Warszawa]

Decyzja o podjęciu starań o obywatelstwo polskie poprzedzona jest kalkulacją zysków i strat. Przedstawia je w sposób pogłębiony wypowiedź respondentki poniżej. Odwołuje się ona do czynników wskazywanych w wielu innych narracjach (zakaz podwójnego obywatelstwa, szerokie uprawnienia gwarantowane przez kartę stałego pobytu), co znowu pokazuje powszechność postrzegania tych aspektów jako najważniejszych w procesie decyzyjnym dotyczącym zmiany obywatelstwa. Dla rozmówczynie ważną rolę odgrywają świadczenia rodzinne z ubezpieczenia społecznego, które (podczas przeprowadzania wywiadu w 2015 r.) były bardziej korzystne na Ukrainie niż w Polsce. Przyjęcie polskiego obywatelstwa oznaczałoby konieczność rezygnacji z oferowanej przez Ukrainę pomocy finansowej dla matek z małymi dziećmi. W przypadku respondentki wydaje się to argumentem przeważającym za pozostaniem przy obywatelstwie ukraińskim. W innej części wywiadu (cytowanej w części rozdziału poświęconej poczuciu tożsamości) respondentka przyznawała jednoznacznie, że czuje się Polką i jej poczucie tożsamości i przynależności narodowej jest ściśle powiązane z polsnością. Pokazuje to malejące znaczenie naturalizacji jako wyznacznika poczucia tożsamości i przynależności zbiorowej. Starania o obywatelstwo lub pozostanie przy pierwszym obywatelstwie wynikają z racjonalnej kalkulacji na temat potencjalnych korzyści ekonomicznych każdego z tych rozwiązań, niekoniecznie zaś odzwierciedlają subiektywnie odczuwane poczucie przynależności, nie są wyrazem emocjonalnego przywiązania do kraju wysyłającego lub przyjmującego.

Nie było mi to po prostu do niczego potrzebne. Skoro mamy wszystkie takie same prawa, na wyborach mi akurat zupełnie nie zależy, na wybory, nawet gdybym mogła, to bym nie poszła. Więc jakoś tak nie czułam potrzeby. Poza tym, jeszcze inna kwestia jest taka, że Ukraina nie zezwala na podwójne obywatelstwo, Polska owszem, natomiast Ukraina nie. I w momencie gdybym ją zrobiła obywatelstwo, odebrano by mi kartę pobytu, i gdybym chciała cokolwiek załatwić w ambasadzie, to już bym nie mogła, bo nie miałabym wizy w paszporcie, tak, że tu jestem. A załatwić, no np. becikowe na Ukrainie, które jest bardzo wysokie. Ja jak urodziłam pierwsze dziecko, no to zgłosiłam w am-

basadzie, dostałam zaświadczenie, że urodziłam tutaj dziecko i na Ukrainie mogłam dostać becikowe. Natomiast jeśli wezmę polskie obywatelstwo i nie będę miała karty pobytu, to niestety już nie będę mogła z tego skorzystać. Stąd jakby ja chcę przedłużyć kartę pobytu – bo decyzja jest wydawana na całe życie, ale karta pobytu na dziesięć lat. Chcę ją przedłużyć na kolejne dziesięć lat i wtedy dopiero złożę wniosek o obywatelstwo, bo być może jeszcze – nigdy nie wiadomo, co trzeba będzie załatwić w ambasadzie. Dlatego do tej pory tego nie robiłam. [kobieta, branża handlowa, Warszawa]

Inną przyczyną odkładania na później decyzji o naturalizacji lub rezygnacji ze starań o polskie obywatelstwo może być też podyktowana uprawnieniem do swobodnego poruszania się po krajach byłego Związku Radzieckiego, jakie daje ukraiński paszport. W przeciwieństwie do obywateli Polski, Ukraińcy nie muszą starać się o wizę wyjeżdżając do Rosji i innych byłych państw sowieckich, co zmniejsza czas i koszty takich podróży. Jest to szczególnie ważne dla osób, które w swojej działalności zarobkowej zajmują się współpracą (np. handlową) z tymi krajami i często podróżują:

Jak ja pracuję w handlu związanym ze Wschodem, dla mnie jest wygodniej mieć paszport ukraiński, bo nie potrzebuję wizy do Rosji, Kazachstanu do Białorusi. Ja sobie sam jadę, a w tym samym sensie nie potrzebuję wizy na zachód Europy. Bo mogę wjechać z tą kartą średnio do wszystkich krajów Schengen, to jest jedna zasada. A po drugie, to powiem szczerze, że drogo teraz robić obywatelstwo w Polsce. Za długo, bo ja jak robiłem kartę pobytu, to złożyłem tam dokumenty i teraz, jak chcę podać dokumenty na obywatelstwo, to muszę przynieść te same dokumenty, od nowa je muszę przetłumaczyć, żeby móc, żeby można je było porównać z tymi, co jest w archiwum. To jest idiotyzm kolejny raz. Później na Ukrainie, ta cała procedura trwa do dwóch, może trzech lat. Tu 1000 złotych, tam 1000 złotych – to też jest pieniądź. Inwestycja na coś takiego trwałego, z czego i tak nic będzie, to samo, co mam. Ja nie widzę na razie sensu. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

Inny respondent, który nie zdecydował się na naturalizację, podkreśla malejące znaczenie obywatelstwa dla subiektywnie konstruowanego poczucia przynależności narodowej. Jednocześnie wskazuje elementy, które z jego perspektywy mają zasadnicze znaczenie dla budowania tożsamości migranta osiedleńczego: staż pobytowy w Polsce (17 lat), żona będąca Polką oraz wybudowanie domu w Polsce. Wśród pragmatycznych przyczyn niechęci do naturalizacji wskazuje – obok czynników wymienianych we wcześniej cytowanych narracjach – obowiązek służby wojskowej ciążyący na obywatelach. Brak takiego obowiązku w przypadku cudzoziemców o stałym statusie pobytowym jawi się

tu jako zaleta, ponieważ eliminuje perspektywę potencjalnego konfliktu interesów i lojalności narodowych w przyszłości:

Osoba, która dłużej tutaj mieszka, ale przyjeżdża w takim wieku młodym, z czasem troszeczkę jakby zatracą takie formalne podejście do, nie wiem, patriotyzmu, przynależności narodowej, dlatego, że nie traktuje się takiej osoby w żadnym miejscu na ziemi jako swojego. Czyli w Polsce domniemują ludzie – ‘A u was tam w Ukrainie, a ty tam w Ukrainie. No to, jak przyjeżdżam na Ukrainę, to mówią tak – ‘A u was tam w Polsce, ty tam w Polsce’. Czyli na Ukrainie dla Ukraińca jestem jakby Polakiem, dla Polaków jestem Ukraińcem. I dlatego ten, i zawsze mówię, że jestem lwowiakiem. I w ten sposób odpowiadam, że potem się pyta, kim jestem, to mówię, że jestem lwowiakiem. Ale to dlatego dla mnie paszport nie ma tak dużego znaczenia. Karta pobytu daje wszelkie prawo prócz głosowania, nad czym też specjalnie nie ubolewam, bo jestem taki dosyć apolityczny, a nie mogę służyć w wojsku polskim, więc to też akurat nie ma znaczenia praktycznego, bo czy chciałbym, czy bym nie chciał, no to nie ma takiej potrzeby. A zdecydowałem się... A obywatelstwo ukraińskie daje taką przewagę, że jak mam wyjazdy służbowe do Rosji, na przykład w zeszłym tygodniu byłem w Moskwie, no to nie potrzebuję wizy, tak, to przyjechałem. Bo do Kazachstanu nie potrzebuję wizy, też czasem mam tam jakieś wyloty. Ale teraz jednak, mimo wszystko, zastanawiam się nad obywatelstwem Polski, ponieważ no nie mieszkam tutaj już to wychodzi... 17 lat, jakoś tak, już nawet dokładnie nie wiem. Chyba z 17 lat wychodzi. I ja no tu już jestem, też mój dom tutaj. Zresztą wybudowałem dom, ożeniłem się z Polką i tutaj no nie łączy mnie w zasadzie już, bardzo mało co mnie łączy z Ukrainą, takiej faktycznej łączności jest bardzo mało. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

W przypadku osób przyjmujących polskie obywatelstwo ocena korzyści związanych z naturalizacją wypada na korzyść kraju przyjmującego, ale mechanizm podejmowania tego kroku (kalkulacja zysków i strat, bez uwzględniania czynnika emocjonalnego przywiązania czy zakorzenienia w nowym miejscu) pozostaje ten sam. Decyzja o naturalizacji jest podejmowana na poziomie całej rodziny, nie zaś jednostek. Szczególnie wyraźnie widać to w wywiadach z respondentami, którzy wychowują dzieci w Polsce. Kolejna wypowiedź ponownie pokazuje pragmatyczne aspekty takiej decyzji, które przesądzają o złożeniu wniosku o obywatelstwo. Decyzja o naturalizacji została tu podjęta z uwagi na planowane studia dorastających w Polsce dzieci. Chociaż chodziły do polskiej szkoły, podczas procesu rekrutacji na studia były traktowane jako cudzoziemcy, czyli musiałyby starać się o przyjęcie na studia bezpłatne na państwowej uczelni w ramach bardzo ograniczonej puli miejsc dla obcokrajowców.

[dlaczego została podjęta decyzja o naturalizacji] *Ze względu na dzieci. Ponieważ mam teraz podwójne obywatelstwo, więc nie zrezygnowałem z tamtego obywatelstwa. Ponieważ w 2013 zmieniła się ustawa, która pozwala na takie rzeczy. I dostałem obywatelstwo polskie, i nie zrezygnowałem z ukraińskiego. Ale tu jest przyszłość moich dzieci, ponieważ one chcą tu uczyć się. I taki moment, kiedy mój starszy syn kończył liceum i chciał iść do politechniki. Z kartą stałego pobytu my trafiamy w pulę półtora procenta na wydział, bo jesteśmy obcokrajowcami. Nie obchodzi ich, że mieszkamy tu po 10 lat czy 15, jesteśmy obcokrajowcami i koniec, półtora procent. A kiedy mamy obywatelstwo, to trafiamy na już konkurs ogólny, i wtedy jest zdecydowanie łatwiej. I udało się akurat zdobyć na czas obywatelstwo i syn dostał się na politechnikę, tym bardziej że miał dobre oceny, ale podejrzewam, że z takimi ocenami i tak by miał problem trafić w ten półtora procent. Półtora procent to cztery osoby czy pięć. [mężczyzna, branża informatyczna, Warszawa]*

W małżeństwach mieszanych (polsko-ukraińskich) partner(ka) pochodzący z Polski również ma wpływ na podjęcie decyzji o naturalizacji. Często staje się to wręcz za namową małżonka pochodzenia polskiego, ponieważ takie osoby posiadają większą wiedzę o praktycznych zaletach i dogodnościach związanych ze statusem obywatela. Znaczenie ma tu również swoboda przemieszczania się po całej Unii Europejskiej, którą otrzymują naturalizowani Polacy. Można przypuszczać, że wraz ze zmianą reżimu wizowego między Ukrainą a UE rola tego czynnika będzie jednak malała.

To nie ja zdecydowałem, to moja żona zdecydowała. Kiedy otrzymałem kartę pobytu stałego, to w sumie dla mnie to by było wystarczające. Nie myślałem o tym, żeby aplikować o obywatelstwo polskie. Wniosek o uznanie za Polaka, tak to się nazywa. Żona powiedziała, że jeśli ona będzie chciała wyjechać do Londynu na wakacje, to mój wyjazd z nią... jest ryzykiem, ponieważ muszę otrzymać wizę. Więc po prostu tak, ona mi powiedziała 'idź i składaj wniosek'. Nie chciałem tego robić, szczerze mówiąc, bo słyszałem od innych, że to jest skomplikowane, no i tak było w moim przypadku. Trwało to przez półtora roku. Dużo, dużo problemów jakichś biurokratycznych spotkałem w tym procesie, no ale już się zaczęło, więc po prostu skończyłem ten proces, dlatego, że za długo to trwało. No i tyle, więc nie wiem, dla mnie się nic nie zmieniło, szczerze mówiąc, od kiedy otrzymałem polskie obywatelstwo. Ja się czuję tak samo. Bo jestem tu już przez siedem lat. [mężczyzna, branża programowanie/muzyka, Kraków]

Kontrowersyjna kwestia podwójnego obywatelstwa była poruszana również przez osoby, które zdecydowały się na naturalizację. Nieliczni rozmówcy posiadali podwójne obywatelstwo (polsko-ukraińskie), wbrew zakazowi ustanowio-

nemu w ukraińskim prawie. Zwracano uwagę, że zakaz posiadania podwójnego obywatelstwa nie zawiera normy sankcjonującej, w związku z tym nieprzestrzeganie zakazu podwójnego paszportu nie prowadzi do żadnych kar ani prawnych konsekwencji. Samo zrzeczenie się ukraińskiego obywatelstwa również jest kojarzone z długim i skomplikowanym procesem biurokratycznym. Brak karalności podwójnego obywatelstwa w Polsce i rzadkie kontakty z Ukrainą sprawiają, że respondenci nie przywiązują dużej wagi do przestrzegania ukraińskiego przepisu i formalnie posiadają podwójną przynależność narodową.

Teraz mam podwójne obywatelstwo i słyszałem, że przy Ukrainie nie bardzo dobrze się stało, że podwójne obywatelstwo. Nie ma takiej zasady konkretnej, która mówi że... To nie jest przestępstwo, nie wiem dlaczego. Tak się mówi, że planują jakieś zmiany w prawie, żeby zabronić podwójne obywatelstwo, zaczęłam szukać co to znaczy, zrzec się ukraińskie obywatelstwo, ale dla mnie to jeszcze jeden długi proces biurokratyczny, więc nie zdecydowałam się po prostu, bo nie potrzebuję. Jeżdżę na Ukrainę raz na rok w lipcu do brata, rodzice niestety zmarli – nic mnie już oprócz mojego brata na Ukrainie nie interesuje. [mężczyzna, branża programowanie/ muzyka, Kraków]

Chociaż wiele narracji pokazuje rozdźwięk między indywidualnym poczuciem przynależności a staraniem lub brakiem starań o jego formalną ekspresję (naturalizację), to kwestia tożsamości oraz poczucia zakorzenienia nie pozostaje całkowicie bez znaczenia dla imigrantów starających się o nowy paszport. Wzrastające poczucie zakorzenienia może powodować chęć formalnego potwierdzenia statusu Polaka właśnie przez naturalizację. Pokazuje to poniższa wypowiedź respondentki, która otrzymała polskie obywatelstwo po latach pobytu w Polsce, założeniu tutaj rodziny oraz mając w planach pobyt osiedleńczy („niepoważnym byłoby odmawiać, mieszkając tutaj i wiążąc przyszłość z tym krajem”). Godny uwagi wydaje się w tym kontekście fakt, że rozmówczyni uzyskała polskie obywatelstwo według starego trybu, w ramach prerogatywy prezydenckiej, której zastosowanie ma charakter dyskrecjonalny. Po wejściu w życie nowych przepisów o obywatelstwie, kiedy naturalizacja nie stanowi już wyrazu uznaniowej decyzji, a jest uwarunkowana spełnieniem ściśle określonych warunków, sposób myślenia imigrantów o nowym obywatelstwie uległ zmianie. Nie jest ono opisywane jako swoista „nagroda”, której przyjęcia nie wolno odmówić, lecz jako swobodna decyzja cudzoziemca.

Mój tryb akurat był bardziej skomplikowany, ja szłam taką ścieżką zawodową w stronę obywatelstwa, bo ja od samego początku, mimo, że gdzieś nie miałam w planach poważnego pobytu, nie mówiąc już o obywatelstwie i całym moim życiu w Polsce, to od początku tak się złożyło, że miałam pracę, gdzie pracodawca

sam się starał o mój pobyt i jedna karta po drugiej doprowadziła mnie do stałego pobytu, i później już było oczywiście małżeństwo i dziecko i to się po latach samo z siebie właściwie, można tak nawet faktycznie powiedzieć, bo później już mając rezydencję Unii Europejskiej, nawet nie za bardzo się starałam o obywatelstwo, nie za bardzo mi zależało, między innymi dlatego, że nie chciałam stracić ukraińskiego. No ale w pewnym momencie musiałam taką decyzję podjąć, bo już, już mi taką propozycję złożono, więc też niepoważnym byłoby odmawiać, mieszkając tutaj i wiążąc przyszłość z tym krajem. Tak że no, dostałam, dostałam w tym trybie prezydenckim, że tak powiem. [kobieta, branża tłumaczenia, Toruń]

Przytoczone tu narracje pokazują, jak jednostki posługują się refleksyjnością starając się zbalansować proces adaptacji ze społeczeństwem przyjmującym z utrzymaniem więzi z krajem wysyłającym oraz zachowaniem tożsamości kulturowej. Sprawstwo uwidoczni się w intencjonalnych działaniach, w których imigranci starają się dopasować z korzyścią dla siebie pewne elementy normatywnych struktur obu państw. W badaniach migracyjnych opisuje się zjawisko utowarowienia obywatelstwa, które polega na dostrzeżeniu „globalnej stratyfikacji” statusów obywatela nadawanych przez poszczególne państwa i pragmatycznych działaniach jednostek mających na celu maksymalizację korzyści z tego statusu (Harpaz 2015). W tym kontekście należy rozumieć refleksyjne budowanie przez Ukraińców strategii naturalizacyjnych opierających się na kalkulacji zysków. Wypowiedzi dotyczące procesu zmiany obywatelstwa pokazują, że decyzja o naturalizacji wiąże się przede wszystkim z czynnikami natury pragmatycznej (korzyści ekonomiczne płynące z nowego paszportu lub pozostania przy pierwszym paszporcie), a w mniejszym stopniu jest wyrazem pewnej tożsamości i poczucia przynależności narodowej. Oczywiście przesłanki pozwalające na uzyskanie polskiego obywatelstwa są sformułowane tak, że pozwalają na naturalizację w przypadku imigrantów dobrze zintegrowanych, przebywających w Polsce od dłuższego czasu lub znających dobrze język i kulturę kraju przyjmującego (np. dzięki polskiemu pochodzeniu). Może to stwarzać wrażenie, że naturalizacja jest wynikiem subiektywnego, indywidualnego poczucia zakorzenienia w miejscu docelowym, które nastąpiło po wielu latach pobytu. Narracje zebrane w badaniu pokazują jednak, że wiele osób trwale związanych z Polską, mieszkających tu od lat i planujących pobyt osiedleńczy rezygnują ze starań o polskie obywatelstwo z powodu różnych czynników natury pragmatycznej (chęć zachowania dostępu do korzystnych świadczeń na Ukrainie, zakaz podwójnego obywatelstwa, szerokie uprawnienia związane z kartą stałego pobytu). Jednocześnie osoby, które – po spełnieniu ustawowych przesłanek – podejmują decyzję o naturalizacji, często wymieniają pragmatyczne, motywowane ekonomicznie motywy takiego kroku.

5. Podsumowanie

Analizując przemiany tożsamości migracyjnej badanej grupy wzięto pod uwagę szereg czynników: jak respondenci definiują relacje wewnątrz społeczności ukraińskiej w Polsce; jak sprawstwo imigrantów i zastane uwarunkowania strukturalne wpływają na dynamikę postaw społeczeństwa przyjmującego wobec Ukraińców; w jaki sposób dokonywana jest w narracjach refleksyjna konstrukcja tożsamości i przynależności rozmówców; jak refleksyjność i sprawstwo w określonym kontekście normatywnym państwa wysyłającego i przyjmującego rzutują na procesy decyzyjne prowadzące do naturalizacji lub rezygnacji z przyjmowania obywatelstwa polskiego.

Tożsamość i świadomość siebie stanowią pewien wymiar refleksyjności. Ale z drugiej strony refleksyjność odgrywa znaczącą rolę w budowaniu tożsamości w sytuacji migracji: pomaga wprowadzić spójność do nowych i starych ról społecznych, decyduje, które statusy społeczne przyjąć, a które odrzucić (np. poprzez naturalizację), a przez to wpływa na zakres podmiotowego sprawstwa. Sprawstwo stanowi pochodną „wewnętrznej konwersacji” podmiotu w sytuacji konfrontacji różnych ról i wymagań społecznych. Refleksyjność jest istotna dla zapewnienia poczucia ciągłości jaźni w procesie adaptacji, nawet jeśli w przypadku badanej grupy przebiega on dość spokojnie. Ukraińscy imigranci dość łatwo adaptują się do życia w Polsce, o czym decyduje podobieństwo kulturowe kraju wysyłającego i przyjmującego. Poza tym bliskość geograficzna powoduje, że imigranci jeszcze przez przyjazdem na stałe mają często kontakty z Polską, a migracja jest poprzedzona krótkimi epizodami mobilności. Łatwość adaptacji oraz związane z nią przemiany tożsamości imigrantów (budowanie poczucia przynależności do społeczeństwa przyjmującego) to również efekt raczej otwartych postaw Polaków wobec Ukraińców. W porównaniu z początkiem lat dziewięćdziesiątych XX w., opinie na temat imigrantów z sąsiadującego kraju zdecydowanie poprawiły się, Polacy częściej deklarują sympatię wobec Ukraińców. Szybkiemu poczuciu zadowolenia w Polsce może również sprzyjać obecność dużej społeczności ukraińskiej (zarówno imigrantów, jak też mniejszości ukraińskiej mieszkającej od pokoleń w Polsce). Ten ostatni czynnik wydaje się jednak mieć ambiwalentne znaczenie. Co prawda liczna zbiorowość ukraińska umożliwia sprawne funkcjonowanie sieci wsparcia, ale wewnętrzne zróżnicowanie diaspory powoduje, że poszczególne grupy Ukraińców mieszkających w Polsce dzielą duże różnice dotyczące statusu ekonomicznego i społecznego, wykształcenia, poglądów politycznych i sposobów myślenia o migracji. W efekcie więzi w badanej zbiorowości nie są tak silne, jak w zamkniętych społecznościach imigranckich, a to ułatwia adaptację.

Rozdział IX

Typy działalności biznesowej. Zróznicowanie relacji struktury i sprawstwa w aktywnościach przedsiębiorczych imigrantów

Niektóre typy aktywności zarobkowej sprzyjają tworzeniu trwałych więzi z państwem przyjmującym. Prowadzą stabilizacji sytuacji ekonomicznej i zawodowej imigranta, a tym samym stwarzają warunki do ustawicznego, wieloletniego, czyli osiedleńczego pobytu. Ciągłości pobytu sprzyja wykonywanie prac zgodnych z kwalifikacjami oraz uznawanych za prestiżowe, ale znaczenie ma również forma uczestnictwa w rynku pracy. Stabilnym rodzajem zatrudnienia jest umowa o pracę na czas nieokreślony, która zapewnia stosunkowo duże bezpieczeństwo ciągłości zatrudnienia i redukuje ryzyko związane z obecnością na rynku pracy. Rodzajem aktywności zarobkowej związanej ze stałością pobytu jest również prowadzenie własnej działalności gospodarczej. Założenie własnej firmy często jest poprzedzone uzyskaniem trwałego statusu pobytowego. Jednak proces osiedleńczy nie kończy się w momencie otrzymania przez imigranta określonego statusu prawnego, obejmuje również dynamikę obecności cudzoziemca na rynku pracy. Prowadzenie własnego biznesu jest, z samego założenia, od początku działalnością aktywnością zarobkową o charakterze trwałym, długoletnim – firma otwierana jest na czas nieoznaczony, bez określania terminu zakończenia działalności. Prowadzenie działalności gospodarczej wymaga wcześniejszych inwestycji i często nie jest nastawione na natychmiastowy zysk. Nie wpisuje się zatem w schemat działania krótkoterminowych imigrantów zarobkowych, którzy często pracują dorywczo, w mało prestiżowych branżach wyłącznie z powodu oferowanych zarobków, a uzyskany kapitał wykorzystują po powrocie do kraju pochodzenia. Jednak w ramach tych ogólnych prawidłowości, działalność gospodarcza imigrantów jest zjawiskiem różnorodnym i złożonym. Celem przedstawionej

poniżej typologii jest wyjaśnienie strategii pobytowych i zarobkowych przedsiębiorców imigranckich, które są tworzone w określonych uwarunkowaniach prawnych i kulturowych.

Zróżnicowane interakcje struktury i podmiotowego sprawstwa prowadzą do wykształcenia się kilku charakterystycznych typów działalności biznesowej w badanej grupie imigranckiej. W rozdziale wyodrębniono pięć typów działalności biznesowej imigrantów: aktywność gospodarcza jako strategia uzyskania praw pobytowych, jako wymuszone samozatrudnienie, jako wolny zawód i dodatkowa działalność zarobkowa, jako strategia awansu zawodowego i uwłasnowolnienia oraz jako zwielokrotnienie możliwości biznesowych w różnych krajach. Podział został przeprowadzony z perspektywy sposobu wykorzystania podmiotowego sprawstwa w świetle możliwości i ograniczeń strukturalnych, motywacji do założenia działalności gospodarczej oraz sposobu organizacji i funkcjonowania biznesu. Te przesłanki są powiązane: przyczyny rejestracji własnego biznesu wpływają na strategie przyjęte przez samozatrudnionych imigrantów i perspektywy funkcjonowania firmy. Niektóre z tych typów są specyficzne dla społeczności imigranckich (firma jako droga do uzyskania statusu pobytowego lub jako awansu zawodowego z drugorzędnego segmentu rynku pracy). Inne z kolei występują również w przypadku samozatrudnionej ludności autochtonicznej (wymuszona działalność gospodarcza, wykonywanie wolnego zawodu, czasem jako dodatek do etatu lub studiów). Jednak również w przypadku typów samozatrudnienia występujących w społeczeństwie przyjmującym zostanie położony nacisk na specyficzne uwarunkowania grupy imigranckiej, które prowadzą do częstego występowania takich właśnie modeli prowadzenia firmy.

Niektóre firmy mogą zdradzać cechy kilku wskazanych modeli – w szczególności dotyczy to narzuconego samozatrudnienia, które (nawet w przypadku początkowej presji quasi-pracodawcy) może z czasem okazać się opcją atrakcyjną dla imigranta i postrzeganą w kategoriach wolnego zawodu. Zaproponowana typologia jest stanowi teoretyczny opis zjawiska na podstawie zgromadzonego materiału empirycznego i bieżącej wiedzy o zjawisku. Opisane typy przedsiębiorstw w sposób wyczerpujący przedstawiają rezultaty przeprowadzonego badania empirycznego, zarazem jednak model należy uznać za otwarty. Możliwe jest skonstruowanie dodatkowych typów w przedstawionej typologii w przypadku wyłonienia się i zaobserwowania nowych zjawisk, strategii samozatrudnienia i rozwijania firm przez imigrantów.

1. Działalność gospodarcza jako strategia uzyskania prawa do pobytu w Polsce

Prowadzenie własnego biznesu pozwala uzyskać zezwolenie na pracę w Polsce: pracodawcą jest w takim wypadku spółka założona wcześniej przez potencjalnego imigranta. Część spółek jest rejestrowana na terytorium Polski przez osoby mieszkające jeszcze na Ukrainie, które decydują się na taki krok w celu uzyskania zezwolenia otwierającego drogę do migracji. Po kilku latach prezes zarządu spółki, zatrudniającej co najmniej dwie osoby lub uzyskującej określony pułap dochodu, może uzyskać zezwolenie na pracę typu B w Polsce, czyli bez przeszkód mieszkać i pracować w kraju zarejestrowania spółki. Inne spółki zakładane są przez migrantów już mieszkających w Polsce lub rozpoczynających projekt migracyjny, ponieważ uzyskanie zezwolenia jest również możliwe na początkowym etapie działalności gospodarczej, jeśli firma posiada środki finansowe na rozwój lub wykaże działalność innowacyjną. Zebrany materiał badawczy pokazuje, że w niektórych przypadkach strategią uzyskania prawa do pobytu w Polsce jest również prowadzenie działalności gospodarczej w ramach rodziny: wówczas członek rodziny posiadający uregulowany status rejestruje indywidualną działalność gospodarczą jako osoba fizyczna oraz zatrudnia we własnej firmie osoby z rodziny, których status nie pozwala na stały pobyt i samozatrudnienie. Podmiotowe sprawstwo imigrantów leży tu u podłoża strategii, która pozwala na uzyskanie pobytu w kraju docelowym mimo stosunkowo niekorzystnych uwarunkowań strukturalnych natury prawnej (trudność z uzyskaniem dłuższego prawa do pobytu na podstawie innych przesłanek oraz względna dostępność pobytu dzięki aktywnościom biznesowym).

Rejestracja przedsięwzięcia biznesowego jako strategia uzyskania prawa do pobytu w Polsce może przybierać różne formy. Spółka może być stworzona od podstaw w Polsce na potrzeby uzyskania statusu pobytowego; spółka założona w Polsce może być *de facto* przeniesiona z Ukrainy i odpowiadać (w sferze właścicielskiej oraz sektorowej) wcześniej istniejącej w kraju wysyłającym; spółka może też funkcjonować w Polsce równoległe do analogicznej spółki istniejącej na Ukrainie¹.

¹ Jako oddzielną strategię w tym rozdziale wyróżniono prowadzenie działalności gospodarczej w celu zwielokrotnienia możliwości biznesowych w różnych krajach. Sytuacje te mogą być podobne, jednak w przypadku strategii zakładania firmy w celu uzyskania praw pobytowych firma istniejąca w kraju wysyłającym traktowana jest jako drugorzędna i z czasem jej działalność ulega wygaszeniu, a spółka jest zamykana. Natomiast w przypadku strategii zwielokrotnienia szans biznesowych działalność gospodarcza jest prowadzona równoległe w więcej niż jednym kraju, z intencjami jej długotrwałego rozwijania równocześnie w różnych państwach.

Na założenie spółki w Polsce decydują się często osoby, które mają nawet wieloletnie doświadczenia prowadzenia biznesu na Ukrainie. Wówczas założenie działalności gospodarczej wydaje się najbardziej oczywistą opcją zawodową również w Polsce. Firma w Polsce pozwala na kontynuację współpracy z dotychczasowymi kontrahentami, czyli zachowanie do pewnego stopnia ciągłości biznesu. Unika się w ten sposób ryzyka rozpoczęcia biznesu od zera, a nowa firma otrzymuje możliwość rozszerzania dotychczasowej bazy kontrahentów. Innym powodem jest możliwość rozpoczęcia aktywności na polskim rynku pracy jeszcze w państwie wysyłającym (spółka zakładana jest przed migracją i stanowi podstawę statusu pobytowego):

otworzyliśmy – dlatego jest dobre polskie ustawodawstwo – spółkę z o.o., nie wyjeżdżając z Kijowa. I faktycznie przyjechaliśmy na podstawie tego, że mieliśmy tutaj już zarejestrowaną firmę. (...) Również co do legalizacji, dlatego, że to jest jeden z najłatwiejszych sposobów na otrzymanie pierwszych dokumentów umożliwiających legalny pobyt. Z innej strony, nie myśleliśmy o opcji zatrudnienia gdzieś tam... ja osobiście nie rozpatrywałem takiej opcji, gdyż mieliśmy bardzo dobre doświadczenia w Ukrainie. Zarówno jak ukraińska, tak i polska firma – jesteśmy głównym partnerem firmy [X], partnerem firmy [Y], to znaczy mieliśmy już jakieś napracowania. Nie jechaliśmy z pustymi rękoma. Firma nie była pusta. Mieliśmy kontakty otrzymane w Ukrainie, które teraz tutaj rozszerzamy. [mężczyzna, branża informatyczna, Kraków]

Narracje respondentów wskazują na swoistą „migrację biznesu”: najpierw był on prowadzony na Ukrainie, później zamykany w państwie wysyłającym i rejestrowany na nowo w Polsce. Zakładanie spółki w Polsce przybiera zatem postać przenoszenia biznesu funkcjonującego dotychczas na Ukrainie. Obie firmy – z siedzibą na Ukrainie i z siedzibą w Polsce – łączą wówczas ci sami właściciele, ta sama branża i strategie rozwijania biznesu. Pokazuje to, że strategię rejestracji biznesu jako drogi do uzyskania praw pobytowych wybierają jednostki szczególnie operatywne, o wysokim poziomie sprawstwa, wykazujące postawy przedsiębiorcze już wcześniej na rynku pracy kraju pochodzenia. Decyzja o zmianie miejsca działalności i rejestracji spółki w innym kraju wiąże się w takich wypadkach z kryzysem ekonomicznym i politycznym na Ukrainie. Do przeniesienia firmy do innego kraju skłania zarówno większa opłacalność i stabilniejsza gospodarka w Polsce, jak też przyczyny osobiste i psychologiczne: strach przed wojną i chęć życia w bezpieczniejszym miejscu. Zakładaniu nowego biznesu towarzyszy więc motywacja osiedleńcza, nawet jeśli w momencie rejestracji spółki właściciel mieszka jeszcze na Ukrainie:

u wielu ludzi teraz stopniał ten kapitał ze względu na galopujący kurs euro do hrywny i dolara do hrywny, wiadomo. Więc stracili dosyć dużo oszczędności. No i te osoby tutaj próbują zacząć biznes. Czyli główny cel, przede wszystkim pierwszy, wyrobić sobie kartę na razie czasowego pobytu, żeby w razie czego móc w każdej chwili uciec do Polski. Więc wiele osób jakby chce zrobić taki jakby załączek, mieć taki punkt, do którego można uciec. No taka jest prawda, że tak to wygląda, że to jest jakby też ten, motywem tym takim napędowym, taką siłą, żeby rozpocząć, żeby robić w tym kierunku. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Przykładem biznesów, którym szczególnie opłaca się transfer do Polski, są wszelkie sektory usługowe związane ze świadczeniem pracy zdalnie, często na rzecz podmiotów ulokowanych w innych krajach (np. Europy Zachodniej, USA). W takich sytuacjach brak jest czynników przywiązujących daną firmę do konkretnej lokalizacji geograficznej, czyli nie ma przeciwwskazań do jej przeniesienia do innego państwa. Równocześnie Polska jawi się jako dość atrakcyjny kraj do przeniesienia biznesu z uwagi na bliskość geograficzną, bardziej przejrzyste reguły prawne i podatkowe oraz brak zagrożenia konfliktami zbrojnymi i eskalacją konfliktów politycznych na taką skalę, na jaką wybuchają one na Ukrainie.

I część, faktycznie, decyduje się tutaj przyjechać, tutaj mieszkać, ale to dotyczy osób, których biznes może być prowadzony z dowolnego miejsca na ziemi, przede wszystkim informatycy. Czyli oni, tylko proszę zobaczyć, też ich celem jest tutaj, żeby się przenieść, czyli jedni chcą mieć możliwość w każdej chwili tutaj przyjechać w razie czego i się osiedlić, i patrzą, jaki ewentualnie można byłoby biznes mieć, żeby z czegoś się utrzymywać, a ci którzy – informatycy – już wiedzą, że po prostu z punktu widzenia klientów, którzy są głównie z Holandii i Stanów Zjednoczonych, już się przenoszą, fizycznie, po prostu tutaj już zostają. Też się czują pewniej, bezpieczniej [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Osoby, które mają doświadczenie prowadzenia biznesu na Ukrainie, borykają się z problemami dotyczącymi zmiany mentalności i stylu prowadzenia biznesu. W początkowym okresie pojawia się oczekiwanie, że posiadane doświadczenie zawodowe będzie stanowiło o ich przewadze konkurencyjnej na nowym rynku. W praktyce jednak podobne sytuacje wymagają podjęcia innego typu działań, kompetencje wymagane w tym obszarze w obu krajach są w dużej mierze nieprzekładalne. Na Ukrainie, jak podkreślano w wielu narracjach, dotyczą znajomości nieformalnych praktyk, posiadania odpowiednich koneksji oraz umiejętności nieprzepisowego załatwiania spraw z urzędnikami pań-

stwowymi. W Polsce z kolei dotyczą pogłębionej znajomości drobiazgowych przepisów branżowych (budowlanych, z zakresu gastronomii czy pracy tymczasowej) i przestrzegania szczegółowo zdefiniowanych obowiązków w zakresie np. księgowości i raportowania. Aktywność przedsiębiorcza w nowym kraju wymaga przyswojenia odmiennych reguł instytucjonalnych. Inna jest również mentalność klientów, ich oczekiwania oraz świadomość praw konsumenckich. W praktyce konieczne jest uczenie się prowadzenia firmy od nowa, na innych zasadach.

W wywiadach sygnalizowana była również skłonność niektórych migrantów do podejmowania działań na zbyt dużą skalę, bez wcześniejszego rozeznania rynku, nawet krótko po rejestracji biznesu. Tacy imigranci mają np. inklinację do zatrudniania (wzorem wcześniejszych doświadczeń na Ukrainie) dużej liczby pracowników, oferowania produktów lub usług w mało konkurencyjnych cenach:

Jedenaście osób zatrudniałem na Ukrainie, w Polsce to jest nieopłacalne. Pod tym względem jest to duży problem, dlatego że obciążenia dla mnie jako dla pracodawcy zatrudnienia są po prostu czasami za wysokie. To jest największym zabójcą dla drobnego biznesu. I w momencie, dopóki ten problem nie będzie rozwiązywany, uważam, że w Polsce nic nie zmieni się. (...) Właśnie na początku zatrudniałem bardzo dużo osób, licząc na to, że to w jakikolwiek sposób bardziej będzie właśnie opłacalne. Po jakimś czasie niestety musiałem z tego zrezygnować, jednak wiele osób uważa, że obciążenia, które ponosi pracodawca w Polsce związane z zatrudnieniem nie przekładają się później na efektywność tej pracy. Dlatego, że zatrudniając ludzi ponosi się tak duży koszt, że kiedy na przykład w moim biznesie jest zależne od przepływu [pieniędzy]. W momencie zatrudnienia młodych osób, którzy nie mają swojej bazy klientów, jest niski w porównaniu z tym obciążeniem, które ja ponoszę jako pracodawca dla nich, że po prostu mi opłacało się zwolnić ich i mieć więcej kasy z tego. [mężczyzna, branża fryzjerska, Kraków]

Przekładanie wcześniejszych doświadczeń z biznesów prowadzonych na Ukrainie nie zawsze przyjmuje formę zamykania jednej firmy i otwierania kolejnej na emigracji. Inną spotykaną strategią jest rejestracja dwóch równoległe działających spółek: jednej na Ukrainie oraz drugiej w Polsce. Przykładem takiej aktywności jest narracja absolwenta politechniki we Lwowie przedstawiona poniżej. Respondent miał własną firmę na Ukrainie, zajmującą się handlem, zarejestrowaną jeszcze podczas studiów. W celu umocnienia pozycji na rynku i poszerzenia zasięgu firmy, została założona spółka w Polsce, która w późniejszym okresie dała możliwość uzyskania statusu pobytowego w kraju przyjmującym.

To się kręciło, póki zielona granica działała, później po roku 2009, po kryzysie rosyjskim to się zrobiło gorzej, bo generalnie większość naszych klientów to były sieci komórkowe, czyli telekomunikacja jakaś też, to były większe korporacje które właśnie inwestują dość sporo. One po roku 2009 skróciły wszelkie swoje budżety, swoje budżety ucięli, więc mieliśmy po prostu problemy finansowe. Zresztą w 2010 roku ta firma upadła na Ukrainie. No i tutaj automatycznie się przełożyły na firmę polską. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Spółka nie przetrwała na rynku, ale jej istnienie zostało wykorzystane do uzyskania zezwolenia na pobyt (pracę w zarządzie spółki) w Polsce. Rejestrowanie spółki bywa konsekwencją barier natury strukturalnej: niedostępności lub ograniczonej dostępności jednoosobowej działalności gospodarczej, której założenie wymaga już posiadania ustabilizowanego statusu w Polsce. Podczas gdy skala i zakres prowadzonych interesów bardziej pasują do formatu jednoosobowej (indywidualnej) działalności gospodarczej, brak możliwości rejestracji takiej firmy zmusza cudzoziemca do podjęcia działań w formie spółki, najczęściej z ograniczoną odpowiedzialnością. Jeśli spółka zakładana jest faktycznie „zamiast” działalności jednoosobowej, wówczas przy braku inwestycji oraz zasobów finansowych i czasowych koniecznych do rozwinięcia tej formuły, ryzyko porażki i upadku firmy znacznie się zwiększa.

Nawet w sytuacji, gdy działalność spółki jest obciążona szczególnie wysokim ryzykiem porażki, cudzoziemcy są gotowi inwestować w działalność własnej firmy. Podstawową jej funkcją nie jest bowiem generowanie przychodu, ale stworzenie warunków do uzyskania legalnego pobytu w Polsce przez właściciela biznesu. Narracja poniżej pokazuje, jak uzyskanie – dzięki spółce – zezwolenia na pobyt i pracę w Polsce stało się początkiem obecności na polskim rynku pracy. Tak jak w przypadku wielu Ukraińców, oznaczało to jednak na pierwszym etapie konieczność podejmowania prac poniżej zdobytych kwalifikacji i doświadczenia zawodowego. W opisywanym przypadku oznaczało degradację z pozycji właściciela firmy, zarządzającej 10 pracownikami do pracownika fizycznego (montera).

W 2012 roku tak naprawdę już spółka moja nie istniała, ja byłem jako w sensie podmiot, który prowadzi działalność, w której nic nie było prowadzone. Z kolei okazało się że z okazji tej firmy, okazało się że ja miałem możliwość otrzymywać wizę krajową, w moim przypadku było ratunkiem, bo będąc prezesem zarządu tej spółki, w Polsce zajmowałem się czymś takim że montowałem wanny żeliwne, czyli normalnie – tam poznałem kiedyś takiego, kolega daleki z Wrocławia się zajmował obrabianiem, ja dla niego sprowadzałem jakiś materiał z Rosji, pojechałem do niego zobaczyłem jak to się robi, zrobiłem

parę waniem dla rodziny, stwierdziłem dlaczego nie, superstart, zaczęła to robić, zobaczymy co z tego będzie. No i właśnie to był moment dla mnie życiowy, bo miałem doświadczenie prowadzenie biznesu, miałem powiedzmy 10 osób zatrudnionych pracowników biurowych, czułem się w całkiem innym talerzu, który normalnie musi przychodzić z wiertarką, nakładać swój materiał. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

W zakresie procedury rejestracji spółki w Polsce, niektórzy przyszli migranci (podobnie jak migranci zarobkowi szukający pracy zależnej) korzystają z usług pełnomocników. Nie jest ona jednak oceniana pozytywnie, rozmówca wskazuje, że był to niepotrzebny wydatek. Co więcej, przebywanie przez pewien czas w Polsce pozwala poznać rozwiązania prawne, które w sprawniejszy i mniej biurokratyczny sposób pozwalają osiągnąć cel, czyli kilkuletni status pobytowy. Jednak korzystanie przez przyszłych migrantów z określonych instrumentów legalizacji nie zależy jedynie od ich dostępności prawnej, ale również od rozpowszechnionej w kraju wysyłającym wiedzy i *know how* zakładania biznesu z celu legalizacji. W świetle tej wypowiedzi zakładanie spółki na Ukrainie oraz migracja do Polski na podstawie samozatrudnienia w takiej spółce nie stanowi strategii optymalnej, ale jest strategią najbardziej znaną i zrozumiałą dla osób przebywających na Ukrainie i pragnących przeprowadzić się do Polski.

Jedyne co, to nie jest tylko moja opinia, ale i z tego co wiem innych osób, które działalności nie otwierały będąc w Polsce, błędem było skorzystanie z usług pośredników u nas w Kijowie. Dlatego, że za założenie firmy sporo przepłaciliśmy, a z biurokratycznego punktu widzenia nie było w tym nic trudnego, sporządza się pełnomocnictwo, które jest poświadczane przez notariusza w Ukrainie i wypełnia się wnioski dotyczące nazwy firmy, kategorii działalności, przewidzianych bazą danych. Faktycznie pełnomocnik wykonał za nas w Polsce tę pracę, którą my mogliśmy wykonać, będąc na miejscu. (...) Ja bym to zrobił w inny sposób. Patrząc na 1,5 roku pobytu w Polsce – wyrobiłbym sobie wizę turystyczną, założył firmę i wtedy wrócił mając firmę za podstawę. [mężczyzna, branża informatyczna, Kraków]

Pułapki legalizacji pobytu na podstawie samozatrudnienia w spółce wskazują nie tylko nie sami zainteresowani (kiedy je identyfikują, dla ich przedsięwzięć może być za późno), ale też osoby pomagające w rejestracji takich biznesów, prawnicy pochodzenia ukraińskiego pracujący w Polsce. Jako problem czasem nawet większy niż uzyskanie zezwolenia określano przedłużenie zezwolenia na pobyt i pracę na podstawie pracy w spółce. Uzyskanie takiego zezwolenia może być dość łatwe na pierwszym etapie prowadzenia biznesu,

kiedy dobry biznesplan może być uznany za rokujący przyszły rozwój spółki, jednak na późniejszych etapach należy wykazać spełnienie zakładanego planu, co jest trudniejsze i zależy od nieprzewidywalnych czynników, takich jak koniunktura gospodarcza:

To taka sprawa, że jeśli zaczynają działalność jako spółka z o.o., a te osoby, które nie mają Karty Polaka, mogą prowadzić działalność gospodarczą wyłącznie jako spółka z o.o., jako spółka kapitałowa. I ci, którzy chcą się przeprowadzić i na stałe tu być, to oni powinni po pół roku zamieszkania tu wyrobić sobie zezwolenie na pracę w własnej firmie lub, a teraz 1. maja się zmieniło, że te osoby powinny uzyskać zezwolenie na pobyt czasowy jako przedsiębiorca. I tu powinni wykazać, że będą mieli zysk, który będzie równy 12-krotności średniego wynagrodzenia w województwie wg. urzędu statystycznego, czyli w województwie mazowieckim około 4-coś tam tysiąca, czyli około 60 tys. zł powinien być roczny zysk spółki, żeby móc starać się o zezwolenie na pobyt czasowy. Na początku można pokazać czy udowodnić, że takie warunki spółka spełni w przyszłości, więc zrobić biznesplan, pokazać, że firma zainwestowała coś tam, zatrudniła pracowników, więc na początku można uzyskać takie zezwolenie na pobyt czasowy, żeby tu być w Polsce, ale potem – nie wiadomo. Potem, żeby go przedłużyć to trzeba pokazać, że taki zysk jest. [mężczyzna, prawo i konsulting, Warszawa]

Wypowiedzi respondentów prowadzących doradztwo dla Ukraińców wskazują, że zainteresowanie rejestracją spółek w celu uzyskania karty czasowego pobytu wzrosło po kryzysie rosyjsko-ukraińskim. Wypowiedź poniżej pokazuje, że status pobytowy właściciela i zarządcy spółki traktowany jest jeszcze przed momentem migracji jako jedna z opcji wejścia na polski rynek pracy, obok pobytu na podstawie oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi. Obie te możliwości są oczywiście w praktyce bardzo różne, ukierunkowane na trwałą obecność podmiotu na rynku pracy (spółki) bądź sezonowy charakter pracy (oświadczenia). Traktowanie tych bardzo odmiennych instytucji jako alternatywnych czy substytucyjnych dowodzi, że forma obecności na rynku pracy ma dla imigrantów uciekających przed wojną drugorzędne znaczenie wobec możliwości legalizacji statusu pobytowego.

I to akurat nie są tacy ściśli przedsiębiorcy, że przyjechali i od razu coś tam zaczęli robić, że swoją działalność, ale najpierw rejestrują spółki też, przyjeżdżają jako członkowie zarządu czy jako pracownicy, bo jest możliwość przyjechać teraz... To też takie kolejne rozwiązanie, od 6 lat nawet więcej, oświadczenie pracodawcy o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi. Dla naszych ludzi, no tej kategorii ludzi: Białoruś, Rosja, Ukraina, jeszcze Armenia, Gruzja chy-

ba, to przez pół roku można pracować bez zezwolenia na pracę. [mężczyzna, prawo i konsulting, Warszawa]

Spółki rejestrowane w celu zapewnienia właścicielom zatrudnienia w Polsce wiążą się z dużym ryzykiem biznesowym. Tego typu przedsięwzięcia biznesowe mają często krótki żywot, co wynika ze słabego przygotowania właścicieli, niezajomości polskiego kontekstu prawnego i kultury przedsiębiorczości. Podobne przypadki były referowane nie tylko jako doświadczenie osobiste respondentów, ale także w narracjach imigrantów specjalizujących się w udzielaniu pomocy prawnej osobom z Ukrainy. Poczucie porażki towarzyszące niepowodzeniu własnej spółki sprawia, że osoby zmuszone do zakończenia działalności trudniej jest namówić do podzielenia się z badaczem doświadczeniami. Ich historie nierzadko przedstawiane w sposób zapośredniczony, przez osoby które były w jakiś sposób zaangażowane w rozwijanie firmy, ale nie były jej właścicielami. Przykładem jest narracja radcy prawnego, z pochodzenia Ukraińca, który w prowadzonej przez siebie kancelarii wielokrotnie doradzał Ukraińcom przy zakładaniu i prowadzeniu spółek w Polsce.

I ci, którzy zaczynają biznes, często robią to w sposób nieprzemysłany, za mało inwestują i im się nie udaje. Takim przykładem było dla mnie, takim najbardziej rażącym, złym podejściem do biznesu – rodzina, zarabiali bardzo dobre pieniądze. Znaczą mąż i żona w Kijowie prowadzili bardzo taki udany salon SPA. I mimo dużych zysków sprzedali go po to, żeby przenieść się do Polski i w Polsce otworzyć salon, i tu prowadzić. I na tyle w ogóle zrobili, że to nieprzemysłane, że miesiąc po tym, jak wydali bardzo dużo pieniędzy na – a tu od razu dwa salony, kupili sprzęt na dwa salony, od razu z wynajmem – no wydali bardzo dużo pieniędzy, ale już po miesiącu stwierdzili, że oni zamykają i wracają. Po prostu w ogóle nie wiedzieli, jak można na tym zarobić, bo tylko to były, no koszty miesięczne, utrzymanie pracowników. Takie po prostu złe podejście. Nie badają rynku, nie, próbują zaoszczędzić na przykład na specjalistach, a trzeba mieć partnera jakiegoś polskiego, który zna realia i poprowadzi ich. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Niekiedy strategia prowadząca do uzyskania praw pobytowych imigranta polega na rejestracji firmy przez partnera/partnerkę (formalnego właściciela) i zatrudnieniu imigranta. Prowadzenie własnej działalności gospodarczej umożliwia zatrudnianie innych osób, co ma znaczenie dla cudzoziemców starających się o uzyskanie lub przedłużenie zezwolenia na pobyt w Polsce. W badaniu zaobserwowano przypadki podjęcia pracy w firmie, założonej specjalnie w celu zatrudnienia imigranta. W przypadku osób niemających praw do rejestracji działalności gospodarczej w państwie przyjmującym, wykorzysty-

wane są sieci społeczne (najczęściej powiązania rodzinne). Wiąże się to nawet z powierzeniem całości prowadzonych spraw biznesowych imigrantowi, którego z właścicielem wiązą np. więzy rodzinne. Taka strategia może występować zwłaszcza w związkach dwunarodowych, w których jeden z partnerów stara się o uzyskanie prawa do pobytu w Polsce. Poniższa wypowiedź pokazuje, jak polskie obywatelstwo partnerki respondentka umożliwiło rejestrację firmy, którą w praktyce prowadził sam rozmówca, formalnie zatrudniony na stanowisku dyrektora:

zdecydowałem się na założenie firmy. No i wtedy spotkałem pierwsze komplikacje ze strony prawnej w Polsce, czyli że obcokrajowiec nie może założyć taką jakąś prostszą formę działalności, oprócz spółki. A jeżeli jesteś obcokrajowcem, możesz założyć tylko spółkę z o.o. albo spółkę akcyjną. Tak. No tutaj już były pierwsze komplikacje, bo to też wiąże się z kosztami, ciężko zaczynać, bo to od razu trzeba prowadzić pełną księgowość, mieć jakiś kapitał zakładowy, tak bardziej skomplikowane. I dlatego to jakby przeszkadza, przeszkadza w takim pierwszym kroku. Ja znam dużo obcokrajowców tutaj z Polski i oni by chcieli założyć jakąś działalność, ale wolą, powiedzmy, tak działać w szarej strefie, że przyjdą, wezmą gotówkę, jeżeli tam jakieś mieć księgową, tam iść do prawnika, wymyśleć z tymi papierami. I dlatego założyłem tą pierwszą firmę; dziewczyna moja zgodziła się na siebie założyć działalność i zatrudniła mnie jako dyrektora w tamtej firmie. Też jeżeli nie pracuję, żeby mieszkać tutaj w Polsce, to muszę mieć jakąś podstawę do zamieszkania. No i cały czas mieszkałem na – dostałem kartę pobytu na podstawie zezwolenia na pracę. No i tutaj była taka sprawa, że moja dziewczyna założyła firmę, zatrudniła mnie jako dyrektora i już na tą swoją firmę wyrobiła dla mnie zezwolenie na pracę. [mężczyzna, branża handlowa, Kraków]

W podobnym celu wykorzystywana jest asymetria w statusach prawnych małżonków (jeśli oboje są cudzoziemcami). Zróżnicowany zakres podmiotowego sprawstwa, dostępny osobom w ramach jednej rodziny, może służyć wspólnemu pokonywaniu barier strukturalnych, wyrównywaniu szans i statusów wszystkich członków tej rodziny. W poniżej cytowanym przypadku żona, legitymująca się Kartą Polaka, a zatem również kartą stałego pobytu w Polsce, miała możliwość założenia działalności gospodarczej, w przeciwieństwie do małżonka, który miał pobyt czasowy i nie mógł być samozatrudniony w Polsce. Założenie działalności gospodarczej (mimo że nie stanowiło głównej aktywności zawodowej respondentki ani jej podstawowego źródła dochodów) zostało wykorzystane do zatrudnienia partnera, a tym samym ułatwiło mu spełnienie przesłanek otrzymania zezwolenia na pobyt w Polsce. Taki układ doprowadził

do sytuacji, w której rozmówczyni – formalnie właścicielka firmy – w praktyce zajmowała się inną aktywnością zarobkową, niezwiązaną z samozatrudnieniem. Natomiast głównym decydentem w sprawach firmy i osobą prowadzącą jej codzienne sprawy był mąż, nieposiadający stabilnego statusu pobytowego w Polsce i nieuprawniony do założenia własnej firmy.

Oprócz wszystkiego co powiedziałam, celem jeszcze otworzenia tej firmy, założenia było zaproszenie męża. Bo ona miał, przyjechał tutaj miał kartę czasowego pobytu, ale tam coś z pracodawcą się nie złożyło. I on stracił tę kartę, no po prostu skończył się termin no i musiał wyjechać na Ukrainę. Tak. Jakiś czas tam, parę miesięcy był. Ja założyła działalność, ja zaprosiła jego jako współpracującego. No i raczej tak to wyglądało. Teraz tak samo popracował u mnie no to znaczy. Nie powiem że wyłącznie on pracuje w tej firmie, ale w każdym razie jego część to większa jak moja. Bo ja to jestem zajęta jeszcze na czymś, jeszcze jaką pracę, która tak no wymaga dużo czasu, naprawdę, bo biegać po Warszawie, pokazywać coś, szukać coś to jest trochę czasu. [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Ta sama rozmówczyni podkreślała, że jej mąż stale pracuje na rzecz zarejestrowanej przez nią firmy, ale formalny lub nieformalny charakter tej pracy zależy od jego aktualnego statusu pobytowego. Kiedy partner respondentki mógł legalnie wykonywać pracę w Polsce (z narracji wynika, że było to prawdopodobnie oświadczenie o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi, obowiązujące maksimum przez 6 miesięcy), był zatrudniony na etacie. W chwili rozmowy starał się o przedłużenie zezwolenia na pracę, a jego aktywność zarobkowa miała charakter nieformalny, choć zakres obowiązków pozostał ten sam. Praca w biznesie rodzinnym, opartym na większym zaufaniu i osobistych więziach, pozwala do pewnego stopnia przewyciężyć niestabilność i tymczasowość statusów pobytowych, która w innym przypadku mogłyby utrudniać długotrwałe zatrudnienie u jednego pracodawcy:

On się zajmuje tym, ale na razie nie pracuje u mnie, bo podał znów, złożył znów dokumenty na kartę czasowego pobytu. To do decyzji nie może nigdzie pracować, nawet u mnie. No ale wszystko jedno pracuje, to znaczy pomaga, tylko to że to nie płacę za niego, nic bo jakby to nie pracuje. Ale w każdym razie pomaga, przecież siedzenie w Internecie nie wymaga jakieś takiej rejestracji z boku, z mojej strony że on tam gdzieś pracuje, tym więcej że prowadzimy razem gospodarstwo domowe, to nie ma czegoś takiego to znaczy to co zarobimy to idzie do jednej kieszeni, powiedzmy tak. I to tyle. [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Narracje pokazują, że zarządzanie rodzinnym biznesem może cechować się niespójnością władzy formalnej i nieformalnej oraz dużą wewnętrzną dynamiką. Niekoniecznie członek rodziny pozostający w sensie prawnym prezesem spółki faktycznie prowadzi rodzinny biznes. W jednym z analizowanych przypadków szefami biznesu rodzinnego byli rodzice respondentki, mieszkający nadal na Ukrainie, podczas gdy przebywająca w Polsce córka pełniła funkcję pełnomocnika zarządu spółki. Była ona umocowana do podejmowania wszelkich decyzji w imieniu spółki i w praktyce sama zajmowała się jej działalnością w Polsce.

Formalnie właścicielami biznesu są moi rodzice. Prowadziliśmy długie konsultacje ze specjalistami, i podjęliśmy decyzję, że ze względu na dalsze plany przyjazdu rodziców do Polski, to oni będą członkami zarządu firmy, ale ja jestem prokurentem. Czyli to ja podejmuje wszystkie decyzje na miejscu, i to ja podjęłam decyzję o zatrudnieniu siebie w salonie. Okazało się, że polskie prawo nie pozwala cudzoziemcowi legalizować pobytu na podstawie własnej działalności, trzeba napisać milion biznes planów, udowodnić, że Polska potrzebuje mojego salonu. Teraz to czuję, że mam więcej klientów, oni potrzebują mnie i mojego zespołu. [kobieta, branża kosmetyka i fryzjerstwo, Warszawa]

W wywiadzie padło stwierdzenie, że celem rejestracji spółki było sprowadzenie do Polski rodziców respondentki oraz legalizacja ich pobytu. Jednak późniejsze kontakty z rozmówczynią pokazały, że ta strategia została odsunięta w czasie. Rozmówczyni uznała, że bardziej korzystne jest doraźne wykorzystywanie w tym celu wiz turystycznych i w celach odwiedzin rodziny (rodzice opiekowali się w tym czasie wnukami). Dowodzi to pewnej zmienności strategii legalizacyjnych oraz pragmatycznego dostosowywania planów pobytowych do opcji prawnych uznawanych na najkorzystniejsze. Jednocześnie jednak spółka kontynuowała działalność w Polsce, dzięki czemu opcja pobytu rodziców – formalnie pełniących funkcje w zarządzie – na podstawie samozatrudnienia w spółce pozostawała otwarta.

Biznesy rodzinne tworzą nie tylko imigranci, ale również małżeństwa mieszane, polsko-ukraińskie. W jednym z badanych przypadków jako przyczynę zarejestrowania biznesu na żonę (imigrantkę) wskazano właśnie ustabilizowanie sytuacji zawodowej przez migrantkę. Przebieg całej rozmowy wskazywał, że nie jest ona w praktyce główną osobą zarządzającą firmą. Mążnek rozmówczyni, będący Polakiem, zdecydował, że wywiad odbędzie się w jego obecności; w przypadku najtrudniejszych i najbardziej szczegółowych pytań, dotyczących np. dochodów i strategii biznesowej, odpowiadał często za respondentkę. Dlatego w wywiadzie został poruszony wątek wspólnego prowadzenia firmy:

[Wracając do działalności gospodarczej, to rozumiem, że Pani razem z mężem prowadzi, Państwo wspólnie prowadzą, tak?] – *Mhm.* [I dlaczego akurat, dlaczego akurat tak? Dlaczego akurat na Panią jest zarejestrowana?] *Bo ja muszę mieć albo pracę, albo właśnie działalność gospodarczą. Do prawa pobytu tutaj jest mi to niezbędne. (...) Muszę mieć mieszkanie, muszę mieć pracę lub działalność gospodarczą, no i męża przede wszystkim.* [Bo zrozumiałam, że w tym momencie ma Pani już kartę stałego pobytu i nie musi Pani...] *Stalego pobytu, ale ona jest wydawana na dziesięć lat. No, za dziesięć lat jak znowu te wszystkie dokumenty trzeba odnawiać.* [kobieta, branża handlowa, Toruń]

W cytowanym tu przypadku zarejestrowanie działalności gospodarczej na żonę było przez rozmówców postrzegane jako strategia zapewnienia jej bezpieczeństwa pobytowego w Polsce. Co ciekawe jednak, respondentka posiadała kartę stałego pobytu, a cała strategia wynikała z błędnego rozumienia przepisów polskiego prawa (dokument karty stałego pobytu jest odnawiany co 10 lat, ale wydawany jest tylko raz i nie można go cofnąć w przypadku braku pracy czy rozvodu cudzoziemskiego rezydenta)². Ten przykład pokazuje, że strategie rozwijania działalności gospodarczej i ich rola w procesie legalizacji pobytu są kształtowane nie tylko przez literę prawa, ale również przez subiektywną (niekiedy nawet nieprawidłową) interpretację możliwości i ograniczeń wynikających z polskiego prawa.

Przyznanie karty pobytu w związku z prowadzeniem spółki w Polsce nie jest automatyczne. Pokazuje to narracja właścicielki spółki z ograniczoną odpowiedzialnością, której odmówiono przyznania zezwolenia na pracę w Polsce. Wywiad odbywał się w czasie przed wydaniem decyzji przez organ administracyjny II instancji. Odmowa legalizacji pobytu i pracy w Polsce przez organ I instancji nie stanowiła przesłanki natychmiastowego powrotu na Ukrainę, a okres przed wydaniem ostatecznej decyzji był wykorzystywany do poszukiwania innych możliwości legalizacji pobytu („właśnie pracuję nad planem B”). Respondentka nie planowała zarządzania firmą w Polsce z Ukrainy, ani też zamknięcia jej w ogóle. Z jej perspektywy plany pobytu w Polsce miały charakter trwałe, nawet jeśli początkowa strategia uzyskania praw pobytowych dzięki zarządzaniu spółką miała okazać się nieskuteczna.

Złożyliśmy papiery, rozpatrywanie sprawy trwało cztery miesiące i dostaliśmy odmowę. Odwołujemy się od decyzji negatywnej. Decyzja negatywna ma pięć

² Inną ewentualnością, na którą jednak nie wskazywał przebieg narracji, jest wykorzystywanie partnera, osoby o ograniczonej wiedzy na temat prawa w Polsce, jako „słupa” w firmie, prowadzącej nie do końca legalne interesy.

stron tekstu, z którego nic nie wynika. Prawnik, który nam pomaga, powiedział, że jest to standardowa odmowa, standardowy tekst. I to daje nam szansę. Napisali, że nie spełniamy warunków. Nie mamy wystarczających środków na koncie. Musimy mieć dwanaście minimalnych płac dla województwa mazowieckiego, czyli jakieś sześćdziesiąt tysięcy złotych na koncie. Oczywiście nie mamy tych pieniędzy, ponieważ dopiero się rozwijamy. Próbowaliśmy udowodnić, że mamy dochód z biznesu w Ukrainie, który jakoś w tym roku ruszył do przodu i jakieś nieduże, ale stabilne przychody tutaj, ale decyzji na razie nie ma. Czyli na razie czekamy. (...) Mają dwa miesiące na rozpatrzenie odwołania. Chociaż moja koleżanka czeka rok po tym jak odwołała się od negatywnej decyzji. [– Czy masz jakiś plan B, gdyby się nie udało otrzymać kartę pobytu?] Właśnie pracuję nad planem B. [– Zważywszy na specyfikę prowadzenia biznesu w Polsce przez cudzoziemca, wydaje mi się, że prawie każdy ma jakiś plan B.] Masz rację. Aktywnie się zastanawiamy, co można zrobić. Najprawdopodobniej będę musiała po prostu wyjechać na Ukrainę i znowu ubiegać się o wizę. Pewnie będziemy z mężem wyjeżdżać na Ukrainę „na raty” po nowe wizy, ktoś jednak musi pilnować wszystkiego tutaj. [kobieta, branża: zajęcia sportowe i zajęcia pozaszkolne, Warszawa]

Częstotliwość wnioskowania o pobyt w Polsce na podstawie pracy we własnej spółce sprawia, że ta strategia uzyskania praw pobytowych może być coraz mniej skuteczna. Pokazuje to kolejna narracja, w której respondent wskazywał na pogorszenie wizerunku Ukraińców zakładających spółki, ponieważ powstające przedsiębiorstwa szybko upadają lub nie podejmują działalności. To skutkuje utrudnieniami również dla tych cudzoziemców, którzy dążą do zalegalizowania pobytu i faktycznego rozwijania biznesu w Polsce:

Kiedy my założyliśmy firmę i od razu przewieźliśmy pierwszą partię drabinek i złożyliśmy wniosek, że na moją kartę tam pobytu, to nam powiedzieli, że nie ma szans w ogóle otrzymać po firmie. Bo firma tylko powstała, tylko, co wy tutaj planujecie, Ukraińców w ogóle dużo oszukuje państwo i dlatego wszyscy otwierają firmy, otrzymali tam karty i dzieci, nikt nie może znaleźć. I dlatego my, kiedy czekałem na decyzję 2 miesiące, pamiętam i my każdą drabinkę to tylko sam początek był, drabinki sprzedaliśmy, do urzędu idziemy z fakturą, że my sprzedaliśmy, wydruk z rachunku bankowego, że my nie oszukujemy, że my pracujemy, że coś tutaj chcemy powodować. [mężczyzna, branża handlowa, Rzeszów]

2. Działalność gospodarcza jako forma narzucona przez *quasi*-pracodawcę

Kolejny wyróżniony typ aktywności biznesowej pokazuje, że działalność gospodarcza może być wywołana ograniczeniami strukturalnymi w postaci niestabilności rynku pracy. Reakcje imigrantów zmuszonych do samozatrudnienia na ten typ wyzwań różnicują się jednak w zależności od indywidualnego poziomu sprawstwa. Na świecie i również w Polsce rośnie popularność prekaryjnych form zatrudnienia, czyli takich modeli relacji między podmiotem zlecającym a wykonującym pracę, które ograniczają stabilność pracy, uprawnienia pracownika do świadczeń społecznych i nie gwarantują długotrwałości zatrudnienia. Zalicza się do nich umowy nieetatowe (cywilnoprawne: o dzieło i zlecenie), umowy o pracę na czas określony, a także zatrudnienie za pośrednictwem agencji pracy tymczasowej, których strukturę trafniej oddaje angielska nazwa „third party employment” – zatrudnienie z udziałem strony trzeciej. Mało stabilne formy zatrudnienia dominują też w sferze aktywności cudzoziemców na rynku pracy. Badania pracodawców zatrudniających pracowników ukraińskich w Polsce autorstwa Dariusza Klimka pokazały, że najczęściej stosowanymi formami zatrudnienia imigrantów są umowa o pracę na czas określony (48% badanych przedsiębiorstw) oraz umowa zlecenie (34,5% badanych przedsiębiorstw, przy czym forma ta okazała się najpowszechniejsza u mikroprzedsiębiorców czyli zatrudniających poniżej 10 osób, w sektorach usługowym i rolniczym). Badanie nie objęło jednak imigrantów samozatrudnionych działających na rzecz innego podmiotu. Z kolei wysoki odsetek (17%) odmów odpowiedzi na to pytanie sugeruje, że wielu imigrantów wykonuje pracę bez formalnie spisanej umowy (Klimek 2015: 188–190).

Do prekaryjnych form aktywności zawodowej można też zaliczyć samozatrudnienie osób rejestrujących jednoosobową działalność gospodarczą, założoną w celu świadczenia usług dla jednego zleceniodawcy, mającego znaczną przewagę ekonomiczną. W literaturze akademickiej funkcjonuje szereg nazw takiego samozatrudnienia, oddających różne (subiektywne – wolicjonalne i związane z percepcją oraz obiektywne – prawne i ekonomiczne) aspekty wymuszonej działalności gospodarczej. Spotyka się określenia wymuszone samozatrudnienie, quasi-samozatrudnienie, samozatrudnienie zależne lub hybrydowe, parapodległość (*para-subordination*), pozorne samozatrudnienie (por. Kautonen et al. 2010 oraz cytowane tam prace: Hakala 2006; Hughes 2006; Harvey 2001; Dietrich 1999; Perulli 2003; Boegenhold 1987; Boenheim i Muehlberger, 2006). Wymuszony charakter samozatrudnienia może przekładać się też na funkcjonowanie firmy i (brak) strategii jej rozwoju. Jak wskazują Kauto-

nen i współautorzy, osoby których samozatrudnienie zostało narzucone przez faktycznego pracodawcę, są bardziej skłonne do powrotu do zatrudnienia etatowego niż osoby, które wybrały prowadzenie działalności gospodarczej z własnej woli. Poza tym mają one mniejsze poczucie bezpieczeństwa zawodowego, niższą satysfakcję z pracy, uzyskiwanych dochodów oraz wyższy poziom stresu (Kautonen et al. 2010 oraz cytowani tam: Block, Wagner 2006).

Zebrane w badaniu wywiady pokazują, że w przypadku imigrantów ukraińskich rejestracja działalności gospodarczej ma często charakter właśnie wymuszonego samozatrudnienia. Przyczyną jest presja *quasi*-pracodawcy, który może uzależniać podpisanie umowy o współpracy od założenia przez kandydata własnej działalności gospodarczej, albo postawić swojego dotychczasowego pracownika przed wyborem: zarejestrowanie własnej działalności lub odejście z pracy. Preferowanie przez pracodawców elastycznych form zatrudnienia jest konsekwencją dużych kosztów umów o pracę (wysokie składki na ubezpieczenie społeczne) i dość szerokiego zakresu uprawnień, którym dysponują pracownicy etatowi. Należy tu wymienić przede wszystkim ochronę przed nieuzasadnionym zwolnieniem, ochronę przedemerytalną, urlopy, płatne zwolnienia chorobowe, rozległe uprawnienia związane z macierzyństwem i ojcostwem, ustalane corocznie na podstawie ustawy minimalne wynagrodzenie, ograniczenia dziennego czasu wykonywania pracy oraz konieczność płatności za przekraczanie tych norm. Podmioty zlecające, wywierając na współpracowników presję samozatrudnienia, mogą liczyć na redukcję kosztów pracy, a także możliwość szybkiego reagowania na wahania koniunktury zmianą liczby (samo) zatrudnionych. Imigranci, jako grupa szczególnie podatna na różne praktyki dyskryminacyjne na rynku pracy, są tym bardziej narażeni na prekaryjne formy zatrudnienia, w tym na presję podjęcia własnej działalności gospodarczej.

Oficjalnie przed sytuacją wymuszonego samozatrudnienia w Polsce chronią przepisy ustawowe. W kodeksie pracy definiuje się stosunek pracy jako wykonywanie pracy określonego rodzaju za wynagrodzeniem, na rzecz pracodawcy i pod jego kierownictwem, w miejscu i czasie wyznaczonym przez pracodawcę (art. 22 par. 1 kp). Umowy, które posiadają te wyróżniki, a są inaczej nazwane (np. kontrakty zawierane z osobami samozatrudnionymi) i tak są według prawa traktowane jako umowy o pracę, a osobom pracującym na ich podstawie przysługują wszelkie uprawnienia pracownicze przewidziane w kodeksie pracy. Jednak powszechność takich sytuacji na rynku pracy oraz brak określenia np. miejsca czy dziennego czasu pracy w umowie (przy jednoczesnej praktyce obarczania osoby samozatrudnionej takimi samymi obowiązkami jak pracowników) może utrudniać dochodzenie praw pracowniczych przez samozatrudnionych. Tym bardziej że nie chcą oni utracić zyskanej pracy.

To wymóg czasu po prostu. Była taka moda, że „przepraszam, ale uciekamy od podatków i proszę założyć działalność własną”. Więc byłem zmuszony założyć działalność własną, no i wystawiam faktury za swoją pracę i robię też dodatkowe prace, no też w branży IT. [mężczyzna, branża informatyczna, Warszawa]

Narracja poniżej pokazuje, że – zwłaszcza dla osób szukających dopiero dla siebie miejsca na rynku pracy – założenie działalności gospodarczej wynikające z presji zewnętrznej wiąże się z dużymi obawami. Jest przeciągane w czasie, nawet jeśli podmiot zatrudniający wymaga statusu przedsiębiorcy („i właśnie odciągałam ten moment aż do sierpnia”). Praca na etat jawi się jako wartość sama w sobie, do której się dąży ze względu na oczekiwaną stabilność i poczucie bezpieczeństwa. Dodatkowym czynnikiem, zwiększającym stres początkujących samozatrudnionych pochodzenia ukraińskiego może być świadomość doświadczeń ich bliskich zdobytych na Ukrainie, gdzie prowadzenie działalności nie poddaje się żadnym przejrzystym regułom prawnym. Cytowana respondentka ujmuje swoją wiedzę o aktywności biznesowej brata na Ukrainie (korpucja, komplikacje podatkowe) jako główną przyczynę stresu związanego z otwieraniem własnej firmy w Polsce:

Bo jestem jeszcze wychowana w takim stylu radzieckim, że trzeba pracować na kogoś, praca, trzeba, żeby stabilna, może mało płacona, ale stabilna. I znalazłam pracę w zarządzaniu, w takiej firmie, która działa 20 lat, więc z dużym doświadczeniem, no jedynym warunkiem było to, żeby otworzyć swoją działalność, bałam się tego strasznie. Ponieważ mój brat, który otworzył działalność na Ukrainie, wiedziałam, że otworzyć jest zawsze łatwo, zamknąć to dużo, dużo, problemów, dopłacać później. No u nas niestety jest tak, że jak dobrze idzie biznes, to w jakimś momencie otrzymujecie agenta podatkowego prywatnego, znaczy jakby, który obsługuje mnie, może jeszcze parę ludzi i podatek jest indywidualny. I wtedy jakby wiadomo, jakieś łapówki, jakieś kolejki, że to jest bardzo skomplikowane. I poszłam, znaczy, zaczęłam pracę w końcu kwietnia, i właśnie odciągałam ten moment aż sierpnia, końca lipca, bo miesiąc trwało przygotowanie dokumentów. [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Samozatrudnienie, nawet wymuszone, wiąże się z uruchomieniem bardziej perspektywicznego i dalekosiężnego myślenia o własnej drodze zawodowej. Imigranci, którzy decydują się na taki krok z powodu perswazji zleceniodawcy, jednocześnie dążą do elastycznego określenia branż działalności gospodarczej. W systemie rejestracji i ewidencji działalności gospodarczej możliwe jest zadeklarowanie, obok głównego przedmiotu działalności, także branż dodatkowych – niepodjęcie działalności w niektórych ze wskazanych sektorów nie wiąże się z żadnymi negatywnymi konsekwencjami dla przedsiębiorcy, zatem

takie dodatkowe branże są wpisywane z myślą o przyszłych, niepewnych jeszcze aktywnościach. W przypadku badanej grupy imigranckiej standardowo wpisywane są dodatkowe sektory związane z kompetencjami kulturowymi (nauka języków obcych, tłumaczenia – w domyśle z języka ukraińskiego oraz rosyjskiego). To pozwala na rozwijanie biznesu, nawet jeśli współpraca z podmiotem zatrudniającym się zakończy. Jednocześnie takie określenie branż „rezerwowych” sprawia, że imigranci, którym nie powiedzie się współpraca z *quasi*-pracodawcą, szybko przechodzą do sektorów określanych jako nisze etniczne. Nie dzieje się tak w każdym przypadku (rozmówczyni cytowana poniżej zdecydowała się ostatecznie zawiesić działalność po odejściu z pierwszego miejsca pracy), ale traktowanie nauczania języków oraz tłumaczeń jako swoistych „kół ratunkowych” na wypadek niepowodzenia dotychczasowej działalności wpisuje się w dobrze znany mechanizm ucieczki imigrantów przed dyskryminacją do nisz etnicznych dostępnych na danym rynku pracy.

Rejestracja własnej działalności bywa też asumptem do pogłębienia wiedzy o prawnych uwarunkowaniach aktywności zawodowej. Narracja poniżej pokazuje, jak wymuszona rejestracja firmy stała się dla respondentki impulsem do doksztalcania w tym zakresie:

Czytałam dużo o tej działalności, jak to będzie wyglądało podatkowo, naprawdę przestudiowałam wszystko, co było w Internecie, zdecydowałam się jednak, rozmawiając też z ludźmi, którzy pracowali w tej firmie, oni powiedzieli, że wpisz sobie, jak można, więcej, jakby nie wiem ten, ten, jak widzisz siebie w przyszłości, tak nawet paralelnie możesz nawet inną działalność prowadzić, tak, jeśli znasz języki, możesz tłumaczenia robić. I nawet chłopak, który właśnie był wyrzucony z pracy i na miejsce jego ja przyszedłam w tej firmie. On też powiedział, że no, nie patrzy jakby, na początku też nie chciał tej działalności zakładać, a teraz już myśli, że może gdzieś pójdzie w techniczną stronę, że jednak ta działalność daje dużo, otwiera dużo drzwi. [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Rejestrowanie działalności gospodarczej w związku z wymuszaniem samozatrudnienia przez rzeczywistego pracodawcę staje się często doświadczeniem osób młodych, niedawnych absolwentów szkół wyższych, którzy stawiają pierwsze kroki na rynku pracy. Zwraca uwagę podobieństwo doświadczeń grup potencjalnie najbardziej narażonych na marginalizację na rynku pracy: osób, które niedawno ukończyły studia, osób posiadających status imigranta, a także młodych kobiet (w okresie zakładania rodziny, co dla potencjalnego pracodawcy wiązałoby się z koniecznością udzielania urlopów macierzyńskich oraz zapewniania pracownikom innych uprawnień związanych z rodzicielstwem).

W niektórych narracjach wymuszone samozatrudnienie wydaje się stanowić rezultat kumulowania właśnie takich ról społecznych.

Status imigranta nie jest tu czynnikiem silnie różnicującym pozycję na rynku pracy, ponieważ jest ona oceniana ogólnie jako trudna dla absolwentów – i w szczególności absolwentek – polskich uczelni. Narracja przytoczona poniżej wskazuje na brak faktycznych alternatyw wobec wymuszonego samozatrudnienia, zwłaszcza dla ludzi młodych. Również ci absolwenci, którzy otrzymują zatrudnienie na etat, są często pracownikami nisko opłacanymi, przyzwalającymi na nadmierną eksploatację w pracy z obawy przed zwolnieniem. Uprawnienia gwarantowane przez kodeks pracy (np. ośmiogodzinny co do zasady dzień pracy) stają się tutaj iluzoryczne, ponieważ podstawową motywacją młodych pracowników z krótkim stażem jest chęć uniknięcia zwolnienia. W tym kontekście osoby, które zostały zmuszone do zarejestrowania działalności gospodarczej przez faktycznego pracodawcę, nie postrzegają swojej sytuacji jako najgorszej. W ocenie młodej respondentki cytowanej poniżej, samozatrudnienie – mimo że stanowiło niechcianą formę aktywności zawodowej – pozwoliło jej uniknąć wyzysku i problemów rówieśników (niekoniecznie imigrantów), związanych z zatrudnieniem na umowę o pracę:

Jednak, jak pracując na swojej działalności, zawsze można złożyć wypowiedzenia i jakby mieć tą wolność, że jeszcze coś dalej można robić, że to nie koniec świata, że zaraz umowa o pracę mi się kończy, następna będzie, a nie mam jeszcze tych. Znaczy tak, jak moja koleżanka właśnie, ta moja najlepsza z Polski, która się boi zmienić pracy, mimo że pracuje na najniższą krajową 12 godzin dziennie, ona się boi zmienić, bo ona mówi, że nie chce stracić urlopu, że ona chce mieć umowę o pracę, chociaż dla mnie umowa o pracę absolutnie nie jest jakimś priorytetem w pracy. Ważne to, żebym ja pracowała od 3 do 5 godzin dziennie, i to, żebym się czuła dobrze, i jakby miałam czas na siebie, a nie na pracę. [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Aspektem problematycznym jest w ocenie rozmówców fakt, że prowadzenie własnej działalności wiąże się z koniecznością przyswojenia skomplikowanych regulacji podatkowych i rachunkowych. Podmiot wymuszający samozatrudnienie nie zawsze oferuje w takich wypadkach wsparcie czy konsultacje:

Jednak prowadziłam sama tą działalność, czyli księgowość, musiałam się nauczyć, wystawianie faktur, niestety w pracy nie pomogli mi tego zrobić, mimo że obiecywali tak, że będzie pani, która to poprowadzi przynajmniej przez pierwsze miesiące. I jak wypełniałam ten formularz, też nie wiedziałam, czy podatek liniowy, czy ryczałt, ja absolutnie się na tym nie znałam. [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Materiał zebrany w badaniu dowodzi, że ocena wymuszonego samozatrudnienia i jego długofalowe rezultaty zależą od subiektywnych odczuć i indywidualnej zaradności jednostki samozatrudnionej oraz jej strategii radzenia sobie z taką formą aktywności. Narracje rozmówców pokazują różne poziomy i oblicza refleksyjności (przejawiającej się w wewnętrznej konwersacji), świadomości siebie samego, zdolności adaptacji i metamorfozy. Refleksyjność ta odpowiada za „negocjowanie wpływu” strukturalno-kulturowych czynników na podejmowane działania (Szlachcicowa 2013: 182), nadaje różne, subiektywne znaczenia aktywności na rynku pracy. W niektórych przypadkach prowadzi do konstatacji o braku szans na pełnowartościowe zatrudnienie, a w innych staje się impulsem do przejmowania odpowiedzialności za własną karierę zawodową, kreatywnych działań i sprawczego przewyższania ograniczeń. Niekiedy rejestracja działalności gospodarczej zostaje zinterpretowana jako szansa rozwoju zawodowego, prowadzi do rozpoczęcia aktywności w innych branżach. Pokazuje to, że przeciwstawienie przedsiębiorczości jako „rezultatu konieczności” (*necessity-driven*) oraz „rezultatu możliwości” (*opportunity-driven*), które pojawia się na przykład w cytowanych w rozdziale drugim raportach GEM, nie do końca odzwierciedla procesualność i heterogeniczność działania pojedynczego przedsiębiorcy.

Czasem wymuszona rejestracja działalności wiąże się w przypadku imigrantów z podjęciem bardziej prestiżowej pracy zgodnej z kwalifikacjami jednostki oraz jej wizją kariery zawodowej. Tak było w przypadku respondentki cytowanej poniżej, która zdecydowała się na samozatrudnienie, ponieważ nie miała możliwości podjęcia pracy na etat.

Działalność zarejestrowałam przy [nazwa pracodawcy]. Była taka struktura, że każdy pracownik musiał mieć założoną swoją działalność gospodarczą i to się odbywało, ta współpraca odbywała się na zasadzie współpracy firm. I to do czego nas zmusili okazało się teraz bardzo przydatne. Czyli nie było innej możliwości, trzeba było założyć swoją działalność gospodarczą, żeby móc tam pracować, powiedzmy sobie szczerze, tak. Więc założyłam działalność gospodarczą w 2001 roku – dlatego po prostu jeszcze w zakresie swojej działalności też... nie zmieniłam praktycznie tego, bo to też w tej chwili może być przydatne, bo firmy jednak jeżdżą na targi, jeżdżą na kongresy, na jakieś naukowe konferencje praktycznie, wymiany doświadczenia też. Zakres działalności jeszcze do tej pory mam organizację targów, wystawy międzynarodowe, tłumaczenia, szkolenia językowe, praktycznie i do tej pory, i ta firma u mnie już działała od 2001. [kobieta, branża tłumaczenia i nauka języków, Bydgoszcz]

W przypadku samozatrudnienia narzuconego przez *de facto* pracodawcę możliwe jest bardziej perspektywiczne i rozwojowe podejście do działalności gospodarczej, przy czym pomocne okazuje się równoległe wykonywanie prac dodatkowych, nawet w innej branży, posiłkowych wobec podstawowej pensji. Taka sytuacja prowadzi do większej niezależności od *quasi*-pracodawcy, ponieważ działalność gospodarza zaczyna być traktowana jako samodzielna aktywność zawodowa. Imigrant zyskuje możliwość zawodowego samostanowienia i stopniowo przestaje być zależny od decyzji głównego podmiotu zlecającego o kontynuacji lub zakończeniu współpracy:

Więc zaczynałam na zasadzie zwykłej działalności gospodarczej, kiedy pracowałam – praktycznie to był taki ukryty etat niepisany, bo co miesiąc były wystawiane faktury – to było wynagradzanie zatrudnienia przez pracodawcę. Niemniej też w tej chwili prowadziłam szkolenia języka rosyjskiego, ukraińskiego w empiku, następnie w kolegium nauczycielskim, praktycznie w wielu firmach, już jako rosyjski biznesowy na przykład, i korepetycji prywatnych też udzielałam. W tej chwili prowadzimy już wspólną szkołę języka rosyjskiego, ukraińskiego oraz polskiego dla obcokrajowców. [kobieta, branża tłumaczenia i nauka języków, Bydgoszcz]

Strategia dywersyfikacji działalności okazała się skuteczna i zaowocowała sukcesem, a wraz z rozwojem biznesu rozmówczyni założyła spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością. Wkroczyła również do kolejnej branży – firma zajęła się rekrutacją pracowników z państw byłego Związku Radzieckiego. Jak pokazuje ten przykład, punktem przełomowym w budowaniu podmiotowości na rynku pracy niekoniecznie jest moment narzuconej rejestracji działalności gospodarczej, ale twórcze działania mające na celu przejście z wymuszonego samozatrudnienia do autonomicznej, indywidualnie prowadzonej własnej firmy. To w tym momencie najsilniej przejawia się aktywne sprawstwo jednostki.

Wymuszone samozatrudnienie może być postrzegane przez imigrantów bardzo różnie: niekiedy jako awans zawodowy, a czasem jako utrudnienie i gorsza forma wykonywania pracy. Z jednej strony, może ono towarzyszyć poprawie sytuacji zawodowej. Z drugiej strony świadczenie usług dla jednego podmiotu na zasadzie własnej działalności gospodarczej nie zapewnia bezpieczeństwa socjalnego i bytowego związanego ze statusem pracownika. Narracje pokazują, że niektórzy imigranci mają zaradne i kreatywne podejście do wymuszonego samozatrudnienia. Przykładowo, szukanie nowych branż i dziedzin aktywności może przynieść rezultaty na tyle korzystne biznesowo, że powrót do umowy o pracę przestaje być atrakcyjną opcją. Trzeba jednak zaznaczyć, że niektórzy imigranci biorący udział w badaniu zamykali bądź zawieszali działalność

gospodarczą wkrótce po zakończeniu współpracy z *quasi*-pracodawcą. Odpowiedź na pytanie, czy wymuszone samozatrudnienie częściej niż inne strategie samozatrudniania wiąże się z zamykaniem bądź zawieszaniem działalności, wymagałaby dalszych pogłębionych badań.

3. Działalność gospodarcza w ramach wolnego zawodu oraz jako dodatkowa aktywność zawodowa

Niektórzy właściciele firm nie mają ambicji rozwijania rozbudowanego biznesu, ale wybierają prowadzenie własnej działalności, ponieważ daje ona poczucie niezależności od pracodawcy lub stanowi dodatkowe obok umowy o pracę źródło dochodów – postrzegane jako finansowe zabezpieczenie. W takich przypadkach poczucie podmiotowego sprawstwa jest ujmowane jako bliskoznaczne kategoriom samodzielności, samostanowienia, autonomii w sferze zawodowej. Pojęcie wolnego zawodu rozumiane jest w rozmaity sposób, nie istnieje powszechnie obowiązująca definicja, chociażby o charakterze prawnym – choć niektóre ustawy konstruują takie doraźne definicje na potrzeby danego aktu prawnego. W ogólnym znaczeniu wolny zawód odpowiada pracy wykonywanej na własny rachunek, bez podporządkowania pracownika jednemu podmiotowi. Do tej grupy często zaliczane są zawody artystyczne oraz zawody zaufania publicznego. Jednak grupa wolnych zawodów rozrasta się w związku z popularnością samozatrudnienia.

Materiał empiryczny pozwala na zidentyfikowanie trzech głównych powodów wyboru działalności gospodarczej w wolnym zawodzie. Pierwszą z nich jest specyfika danej pracy, która tradycyjnie wiąże się z aktywnością w formie pracy na własny rachunek – chodzi tu o m.in. samozatrudnienie lekarzy, prawników (adwokatów, radców prawnych), specjalistów od podatków, rzeczników patentowych, architektów. W niektórych przypadkach wybór takiego zawodu wiąże się z ograniczeniem możliwości zatrudnienia etatowego, np. ustawa prawo o adwokaturze przewiduje co do zasady zakaz pracy na etat dla adwokatów wykonujących zawód. W części przypadków wybór wolnego zawodu jest podyktowany zobowiązaniami rodzinnymi, szczególnie opieką nad dziećmi; dotyczy to zwłaszcza młodych kobiet. Po trzecie, narracje pokazują duże znaczenie czynnika subiektywnego – dążenia do niezależności i samodzielności, niechęci wiązania się z jednym pracodawcą i przyjmowania związanych z tym ograniczeń (praca biurowa). Te trzy podstawowe czynniki zostaną bardziej szczegółowo omówione poniżej.

Aktywność zawodowa w ramach własnej działalności gospodarczej daje większą swobodę i elastyczność niż umowa o pracę ze ściśle przypisanymi go-

dzinami wykonywania obowiązków służbowych. To jest doceniane zwłaszcza przez osoby opiekujące się małymi dziećmi, w szczególności młode matki. Badania prowadzone w różnych krajach potwierdzają, że kobiety zajmujące się potomstwem są skłonne do wybierania samozatrudnienia jako aktywności, która umożliwia niestandardowe godziny pracy oraz ułatwia sprawne łączenie obowiązków rodzicielskich oraz zawodowych (np. Joon 2014; Wellington 2006; Lombard 2007; Boden 1999). Dotyczy to nie tylko imigrantek, ale młodych matek w całej populacji.

W cytowanym wywiadzie działalność gospodarcza jawi się jako opcja szczególnie dogodna z uwagi na kontynuowanie studiów oraz wychowywanie małego dziecka. Największą zaletą samozatrudnienia okazuje się możliwość pracy w domu i poświęcenia kilku lat na opiekę nad dzieckiem. Narracja pokazuje, że samozatrudnienie jest znaczącym ułatwieniem w przypadku osób wielozadaniowych: pozwala na samodzielne wyznaczanie czasu na studia, dbanie o dziecko i zajmowanie się sprawami zawodowymi. Według respondentki, aktywność w formie wolnego zawodu pozwala na stopniować zaangażowanie w pracę, dostosowywać je do życia osobistego oraz pozostałych codziennych zajęć.

Pracowałam bardzo dorywczo na studiach – różnymi rzeczami się zajmowałam, m.in. w sprzedaży bezpośredniej i później jeszcze przed ukończeniem studiów urodziłam dziecko i to był dodatkowy sposób na pieniądze bez wychodzenia w domu. Było to bardzo wygodne i w zasadzie byłam z córką bardzo długo, bo prawie trzy lata w domu, no trzy w zasadzie. I cały czas właśnie zajmowałam się sprzedażą bezpośrednią, a mianowicie produktami zapachowymi: świecami zapachowymi, aranżacja wnętrz, wystrojem – bo to są produkty do wystroju wnętrz. [kobieta, handel bezpośredni, Warszawa]

Granica między wymuszonym samozatrudnieniem a wykonywaniem wolnego zawodu oraz zleceniami od jednego głównego klienta jest płynna. Dowodzi dużego znaczenia czynników subiektywnych, wolicjonalnych dla uznania danego samozatrudnienia za narzucone z zewnątrz. W dalszej części cytowanego już wywiadu pokazane zostaje, że samozatrudnienie zostało faktycznie zainicjowane przez jedynego zleceniodawcę rozmówczyni. Kontekst całej narracji dowodzi, że nie jest to jednak samozatrudnienie wymuszone, ponieważ respondentka wyraźnie nie chce pracować na umowę o pracę. Uznaje ona, że wykonywanie wolnego zawodu jako osoba samozatrudniona jest najlepsze ze względu na małą córkę. Oczywiście, należy pamiętać, że narracje o historii zawodowej konstruowane są z pewnej perspektywy czasowej, a sytuacja w chwili przeprowadzania wywiadu – satysfakcja z samozatrudnienia – może rzutować na pamięć o motywacjach oraz początkach prowadzenia działalności gospo-

darczej. Jednak cała droga zawodowa respondentki (brak jakichkolwiek starań o zatrudnienie etatowe, trwała współpraca z tą samą firmą jeszcze podczas studiów, negatywne doświadczenia z zatrudnieniem etatowym członka najbliższej rodziny – zwolnionego z pracy) wskazują, że w tym przypadku samozatrudnienie było pożądaną opcją zawodową, wybraną w pełni świadomie i celowo:

W międzyczasie właśnie kierownictwo firmy wyszło do mnie z taką propozycją – żeby się w tej firmie rozwijać – mogłabym stworzyć swój zespół, rekrutować ludzi. I firma by mi po prostu stworzyła dla mnie taki program – w którym co miesiąc realizuję jakiś cel i dostaję za to pieniądze. Dlatego też założyłam działalność, bo nie jestem pracownikiem tej firmy, nie jestem zatrudniona na etat – sama sobie jestem szefem, czyli sama sobie reguluję jak osiągnę cel, kiedy ja to zrobię. To jest dla mnie bardzo wygodne, bo moje dziecko od niedawna chodzi do przedszkola, i zdarza się, że muszę z nią zostać w domu. [kobieta, handel bezpośredni, Warszawa]

Niektórzy rozmówcy wiążą wykonywanie wolnego zawodu z potrzebą niezależności i samodzielności. Przywołują poczucie ograniczenia, które towarzyszyło próbom podjęcia zatrudnienia etatowego. Rezygnacja z etatu na rzecz samozatrudnienia wiąże się z przekonaniem, że samodzielna organizacja czasu pracy jest bardziej efektywna. Respondent cytowany poniżej motywując swoją decyzję odwołuje się do czynników psychologicznych, osobowościowych. Jednak oprócz subiektywnych preferencji, znaczenie odgrywają też korzyści ekonomiczne. Praca na własny rachunek może wiązać się z minimalizacją kosztów ubezpieczenia społecznego (obniżone składki na ubezpieczenie społeczne w pierwszych latach), czyli *de facto* wyższym wynagrodzeniem. Czasem przejście od umowy o pracę do umów cywilnoprawnych z samozatrudnionym dokonuje się w ramach tego samego podmiotu zlecającego – najpierw pracodawcy, później zleceniodawcy. W przeciwieństwie do samozatrudnienia wymuszonego, inicjatywa pochodzi jednak od pracownika oraz prowadzi do zmiany miejsca wykonywania pracy na wybrane przez niego (rezygnacja z przychodzenia do biura):

Pracowałem jeszcze w biurze i... ale nie wiem – szczerze, szczerze, tak nie poszło, ani mi nie poszło, ani firmie ze mną nie poszło, ponieważ jakoś, mówię o moim przypadku, taka działalność jakby na swoją rękę, na wolną rękę, wolny zawód taki jak najbardziej pasuje. Siedzieć w biurze osiem godzin i ja, nie poszło. Po trzech, czterech miesiącach zdecydowaliśmy z tamtą firmą, że raczej ja będę z nimi współpracować na takich warunkach jak poprzednio i ja tak samo mogę robić to, co robię, robiłem dla nich, ale żeby to mnie nie ograniczało tak biurowo, czasowo. No i oni widzieli chyba też, że jakby no, nie pasuje mi

to psychologicznie, ta praca. [mężczyzna, nauka języka angielskiego i tłumaczenia, Warszawa]

Inny rozmówca, opowiadając o wcześniejszych doświadczeniach pracy przy biurku, podkreśla brak dyscypliny wśród pracowników biurowych i marnotrawstwo czasu spędzonego w biurze. Poświęcenie się regularnej i sumiennej pracy wiąże raczej z umiejętnością samodyscypliny niż z zasadą wykonywania aktywności zarobkowej w określonym miejscu wskazanym przez przełożonego.

Ja mogę wyjść, kiedy ja chcę. Ja mogę wziąć sobie pracę do domu. Ja nie muszę siedzieć w biurze 8 godzin i jak większość pracowników nic nie robić. Bo ja mam doświadczenie w obserwowaniu nie tylko od strony pracownika, ale też i pracodawcy. Tak że praca musi być zrobiona. I liczy się jakość, a nie ilość. Można przesiedzieć 8 godzin i nic nie zrobić. Można to zrobić w 2 godziny, a to będzie wyśmienity pozew. Albo wyśmienite pismo procesowe, replika w sprawie. Dla mnie to, że działalność daje mi niezależność, to największy atut. Czyli to, że ja nie mam przełożonego, nie mam szefa. I że rządzę. [mężczyzna, branża prawo, Warszawa]

W narracjach przywoływano argument, że praca w wolnym zawodzie i brak kontroli ze strony szefa pozwala na planowanie rozwoju własnej firmy, rozpoczynanie działalności w nowych branżach oraz z nowymi współpracownikami. Ponownie podkreślone zostają predyspozycje osobiste, które skłaniają do takiej, a nie innej formy zatrudnienia. Kreatywność i umiejętność podejmowania trafnych decyzji jawią się jako elementy podstawowe dla podmiotowego sprawstwa:

No bo jestem taki. Nie mogę na kogoś pracować i chcę podejmować sam decyzję. Robić swoją sprawę tak, jak ja uważam za najlepsze. Stworzyć jakiś zespół, bo to ciekawe dla mnie, żeby się rozwijać i stwarzać nowe projekty i zespoły. I to kolejny krok, no bo wiele rzeczy można zrobić np. z taką agencją zatrudnienia, tam jeszcze parę idei, z nauczaniem języka polskiego też. Kilka takich rzeczy jest. Po prostu to styl życia, to wewnątrz. To trzeba dla siebie decyzje podjąć. [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

W narracjach wcześniejsze doświadczenia pracy na rzecz jednego podmiotu (niekonne pracodawcy, również zleceniodawcy), opisywane są niejednokrotnie jako motywacja do podjęcia samozatrudnienia i samodzielnego szukania zleceń. Celem jest uzyskanie jak największej autonomii, możliwości swobodnego podejmowania decyzji. W świetle tej wypowiedzi najbardziej problematyczny jest element podporządkowania, który ogranicza własną inicjatywę i samodzielność:

– Jak w 2008 roku zrobiłam tę specjalizację, ja do tej pory na każde hasło etat to ja po prostu miałam alergię w związku z doświadczeniami wcześniejszymi. Że możliwość, że ja mogę podpisywać ze szpitalami kontrakt, i w tym momencie w którym coś jest nie tak, coś mi się nie podoba, nie odpowiada, to ja po prostu mogę podziękować i sobie zmienić, jakby to dla mnie duży komfort psychiczny że... Jakby dla mnie to w ogóle nie stanowiło jakiegoś pytania, przy każdej możliwości... A, to trzeba było rok popracować, czyli zrobić specjalizację, rok popracować i aż wtedy otworzyć działalność. Ja w 2009 roku otworzyłam działalność gospodarczą, bo przedtem to ja pracowałam nie na etacie, tylko na umowę zlecenie, po specjalizacji. (...) To właśnie nie chodzi o etat, tylko o to, że to przywiązanie do jednego miejsca, tak jak w czasie specjalizacji, ja musiałam być w tym właśnie szpitalu, w którym robiłam, to było... strasznie chciałam mieć swobodę, że nie muszę. Jak nie chcę, to nie muszę. A etat trochę ogranicza jednak do jednego miejsca [kobieta, branża medyczna, Warszawa].

Część rozmówców nie miała żadnych doświadczeń zawodowych z zatrudnieniem etatowym. Dotyczy to zwłaszcza młodych osób, ponieważ rośnie popularność różnych form zatrudnienia o charakterze czasowym. Również działalność gospodarcza może być inaczej zorganizowana oraz pełnić różne funkcje na różnych etapach rozwoju zawodowego tej samej osoby: od dorywczej działalności podczas studiów, do pracy w wymiarze całodniowym, nawet siedem dni w tygodniu:

Ja nigdy nie pracowałam na etat, nigdy nie byłam zatrudniona na umowę o pracę, więc mi też ciężko sobie wyobrazić, że ja coś muszę, że ja muszę rano wstać, iść na osiem godzin, wracać do domu. To jest dla mnie wygodne, że ja czasami, jeśli mam ochotę, to mogę dłużej zostać domu, mogę sobie wziąć wolne. No ale czasem też, to jest taka prawda, że trzeba więcej czasu poświęcać, że mnie wieczorami nie ma w domu, albo w weekendy, więc bardzo elastyczna praca, że tak powiem. No i na tym właśnie polega moja działalność. [kobieta, handel bezpośredni, Warszawa]

Samozatrudnienie podejmowane na różnych etapach drogi edukacyjno-zawodowej bywa traktowane jako działalność dodatkowa, podczas gdy główną aktywnością są studia lub praca na etat. W przypadku niektórych zawodów – zwłaszcza lekarza – połączenie etatu z własną działalnością gospodarczą jawi się jako najbardziej upragniona opcja, ponieważ pozwala połączyć bezpieczeństwo socjalne i stabilność zatrudnienia (które daje umowa o pracę) z możliwością zdobywania własnych zleceń, dodatkowych klientów i pozaetatowego zarobku. Takie połączenie jest możliwe w przypadku zawodów najbardziej prestiżowych, do których dostęp jest utrudniony w związku z wymaganiami wysokich

kwalifikacji. W takich przypadkach zdobycie stosownych uprawnień dotyczy stosunkowo niewielkiej grupy osób, które mogą w większym stopniu dyktować warunki potencjalnym pracodawcom czy zleceniodawcom. Poniższa narracja szczególnie wyraziście obrazuje motywacje do łączenia działalności gospodarczej z zatrudnieniem etatowym. Respondent deklaruje, że będzie kontynuował aktywność w formie umowy o pracę, jeśli pracodawca nie zmusi pracowników do pracy na własny rachunek:

Umowa o pracę jest dobra rzecz. Urlopy, zwolnienia, takie rzeczy. Godziny pracy nie ogranicza, bo na kontraktach ograniczają, nie ma sensu rezygnować z etatu w szpitalu, chyba że każą przechodzić na kontrakty, nie będę miał wyjścia. [mężczyzna, branża medyczna, Siedlce]

4. Działalność gospodarcza jako uwłasnowolnienie i wyjście z drugorzędnego segmentu rynku pracy

Koncepcja uwłasnowolnienia (*empowerment*) została omówiona w rozdziale wstępnym tej książki. W najogólniejszym ujęciu, uwłasnowolnienie stanowi swoisty „podzbiór” sprawstwa, to znaczy każde uwłasnowolnienie stanowi wzrost jednostkowego sprawstwa, choć nie każde sprawstwo jest uwłasnowolnieniem (Alkire 2005, za: Ibrahim, Alkire 2007: 380). Według Solavy Ibrahim i Sabiny Alkire, opierających swoje ustalenia na wcześniejszych konceptualizacjach, uwłasnowolnienie jest powiązane ze sprawstwem w dwojakim sensie. Po pierwsze stanowi proces zwiększania sprawczości danego podmiotu (*expansion of agency*) oraz po drugie pozwala podmiotowi używać sprawczości (*exert agency*) w podejmowanych działaniach (Ibrahim, Alkire 2007: 384).

Różnica między pojęciami sprawstwa i uwłasnowolnienia polega na tym, że koncepcja uwłasnowolnienia dotyczy grup marginalizowanych i pozbawionych możliwości wywierania wpływu (szczególnie wyraźnie pokazuje to angielski termin *empowerment*, który oznacza nabywanie *power* – władzy, czyli wpływu). Sprawstwo i jego uwikłanie w strukturę stanowi uniwersalny składnik kondycji ludzkiej w społecznej rzeczywistości, odnosi się do nieustannego negocjowania między samostanowieniem jednostki a oporem ustrukturyzowanego porządku norm i instytucji (lub ukierunkowaniem przez nie działań). Tymczasem uwłasnowolnienie opisuje proces nabywania coraz większych możliwości działania przez jednostki przynależące do grup charakteryzujących się szczególnie małym wpływem na rzeczywistość społeczną, brakiem władzy, marginalizacją, wykluczeniem i ograniczonym dostępem do zasobów. W zaproponowanej tu

typologii, rozwijanie własnej firmy przez imigrantów jest opisane jako uwłasnowolnienie, któremu często towarzyszy jednocześnie wyjście z drugorzędno-segmentu rynku pracy. Prace podejmowane przez respondentów w tym mniej prestiżowym segmencie w okresie poprzedzającym samozatrudnienie charakteryzowały się podległością pracodawcy – nie tylko w sensie formalnym, regulowanym umową o pracę, ale przejawiającą się również hamowaniem własnej inicjatywy, wykonywaniem obowiązków poniżej posiadanych kwalifikacji, ograniczeniem możliwości podejmowania korzystnych finansowo wyborów zawodowych, większą podatnością na oszustwa i wykorzystywanie.

Jak pokazałam w rozdziale na temat pierwszych doświadczeń zawodowych Ukraińców w Polsce, początki trajektorii zawodowej w kraju przyjmującym wiążą się często z podejmowaniem prac w drugorzędnym sektorze rynku pracy. Są to prace mało prestiżowe, słabo opłacane, niestabilne, charakteryzujące się brakiem możliwości lub bardzo ograniczonymi możliwościami awansu oraz niewymagające wysokich kwalifikacji. Zwłaszcza w przypadku imigrantów wykształconych, legitymujących się dyplomem uczelni wyższej, praca w drugorzędnym sektorze rynku oznacza aktywność znacznie poniżej posiadanych kwalifikacji oraz nie zaspokaja ambicji zawodowych. Zebrany materiał empiryczny wskazuje, że dla mieszkających w Polsce Ukraińców strategią wyjścia z drugorzędnego segmentu rynku pracy jest rejestracja własnej działalności gospodarczej. Wpływają na to również niewielkie szanse uzyskania zatrudnienia etatowego w pierwszorzędnym segmencie rynku.

Założenie własnego biznesu jest często następstwem przełomowych, krytycznych momentów w sferze zawodowej, np. utraty lub pogorszenia warunków pracy, oszustw, których dopuszcza się dotychczasowy pracodawca. Analizowana wypowiedź pokazuje różnorodność doświadczeń zawodowych w drugorzędnym segmencie rynku: są to zarówno prace legalne, jak i nierejestrowane. Doświadczenia respondenta obejmują pracę etatową w charakterze zbrojarza, zarabianie na dorywczych zleceniach, później pracę w firmie kolegi. Uwłasnowolnienie jest ukazane jako przejęcie kontroli nad własną sytuacją zawodową w momencie kryzysowym (utrata pracy). Założenie własnej działalności gospodarczej stanowi w tej narracji przełom umożliwiający samodzielność i awans zawodowy:

Zatrudniła mnie taka firma, [X] – która – zbrojarzem, kwalifikowałem się na wykończeniu mieszkaniowym, poszedłem na taką dużą budowę na zbrojenie, całkiem dobrze mi to szło. (...) Właśnie przez ten kryzys firma upadła. Upadła firma, nie było pracy. Wtedy musiałem szukać na własną rękę roboty. [– I jak było dalej? Założył pan własną firmę?] Nie, nie, to było

półtora roku [po przyjeździe do Polski], czyli to był 2007 rok, początek, to zima. Potem poszedłem, potem jeden znajomy też odszedł od drugiej firmy, po prostu jakieś fuszki robili, jakieś tam roboty, gdzie co znajdziemy. To zaczęło się rozwijać, potem on ożenił się z Polką, ten mój znajomy, kolega – założył działalność, wyszło tak, że otworzył swoją działalność. I my pomału, pomału – okazało się, że byliśmy kolegami, a później ja już zostałem pracownikiem. I to był jeden z powodów, dlaczego ja musiałem myśleć o własnej działalności, czyli najpierw była działalność na dwóch, później pomału wychodziło tak, że to się rozwijało i trzeba było myśleć o swoim. [mężczyzna, branża budowlana, Warszawa]

W biografii cytowanego wyżej rozmówcy założenie sprawnie funkcjonującej, rozrastającej się firmy nastąpiło w tym sektorze rynku, w którym respondent pracował od początku pobytu w Polsce (budownictwo). Jednak awans zawodowy związany z założeniem działalności gospodarczej często oznacza też zmianę branży. Branże w drugorzędym segmencie rynku, w którym Ukraińcy rozpoczynają aktywność zawodową w kraju przyjmującym, nie dają zwykle perspektyw zawodowych nawet w przypadku założenia własnego biznesu. Pokazuje to wypowiedź rozmówczynie, która rozpoczynała aktywność zarobkową w Polsce od pracy w charakterze opiekunki dzieci, a później osób starszych. W narracji zostaje podkreślone, że okres ten został wykorzystany do nauki języka polskiego. Umożliwiło to późniejsze podjęcie studiów z zakresu podologii kosmetycznej, a po zdobyciu tytułu licencjata założenie własnego jednoosobowego gabinetu kosmetycznego. Trajektoria zawodowa respondentki pokazuje, że młodzi ludzie, w tym niedawni absolwenci, są bardziej mobilni zawodowo, gotowi na zmiany i poszukiwania nowych możliwości aktywności zarobkowej. W przypadku tej rozmówczynie ponownie pojawia się wątek problemów z pracodawcą (tym razem nie dotyczy to kryzysu w branży i zwalniania pracowników, ale oszustw związanych z nieodprowadzaniem składek ZUS) i ich roli w decyzji o własnym biznesie. Uwłasnowolnienie uwidocznia się tutaj jako proces przejmowania inicjatywy i odpowiedzialności za sferę życia zawodowego oraz przeciwstawienia się bezprawnym praktykom pracodawcy wykorzystującego status imigranta:

Droga była żmudna bardzo, dość ciężka, bo zaczynałam ze względu, że nie znałam języka polskiego, nie mówiłam po polsku. To po prostu zaczynałam od opieki nad dziećmi. Byłam jako opiekunka do dzieci, potem, potem się opiekowałam starszymi osobami. W międzyczasie zaczęłam, zaczęłam się szkolić w kierunku kosmetyki i tutaj kończyłam, kończyłam ten dział kosmetyczny. Wszystkie szkolenia, wszystkie dyplomy, certyfikaty, które posiadam,

też zdobywałam w Polsce w Warszawie. Ciągle się rozwijam, ciągle, ciągle poszukuje nowych rozwiązań, nowych możliwości na, na siebie. Tutaj decyzja zapadła otwarcia swojego, swojego tak jakby swojej przedsiębiorczości, swojej firmy ze względu takiego, że zostałam bez pracy i kolejny raz korzystania z usług jakiegoś pracodawcy zawsze, zawsze gdzieś tam w jakiś sposób zostałam, zostałam oszukana. Oszukana, nie do końca ta współpraca wyglądała tak, jak było, jakie były warunki na początku. Dlatego ta decyzja podjęcia własnej działalności gospodarczej nastąpiła po kolejnym moim tak jakby jakimś tam fiasku z pracodawcami; i założyłam własną działalność, swoją firmę [X]. Zaczęłam tutaj pracować od 1 kwietnia tego roku. To była taka decyzja, decyzja dość szybka i mam nadzieję, że bardzo dobra i, że będzie, nie będę jej żałować tej decyzji. [kobieta, podologia, Warszawa]

Założenie działalności gospodarczej postrzegane jest jako element rozwoju osobistego, ponieważ wiąże się nie tylko z awansem zawodowym, ale również ze zwiększaniem możliwości decyzyjnych jednostki w odniesieniu do kariery zawodowej (i ogólnie planowania różnych aspektów życia) oraz subiektywnie postrzeganym zwielokrotnieniem dostępnych szans na poprawę swojej sytuacji. W tym sensie samozatrudnienie imigranta zwiększa poczucie sprawstwa, kontroli nad własnym życiem zawodowym, możliwości samorealizacji i rozwijania swojego potencjału zawodowego.

Zgodnie z wykorzystywaną w tej pracy perspektywą Archer warto zaznaczyć, że samo zjawisko przejmowania kontroli i wzmocnienia znaczenia podmiotowego sprawstwa pojawia się, według ujęcia morfogenetycznego, właśnie w momentach kryzysowych, które niejako wyrzucają jednostkę z dotychczasowego kontekstu instytucjonalnego. Archer podaje tu przykłady przymusowego zwolnienia z pracy, zmiany systemu politycznego, ciężkiej choroby, śmierci bliskiej osoby, przymusowej migracji. W takich momentach podtrzymanie zaangażowania w dotychczasowe aktywności staje się niemożliwe, jednostka musi odwołać się do własnej refleksyjności (wedle słów Archer, „podjąć wewnętrzną konwersację”), aby nadać nowy sens i cel swoim działaniom. Powodzenie tej operacji zależy, jak się wydaje, od wewnętrznej siły jednostki i jej poziomu refleksyjności. Przewyciężenie kryzysu polega na „przewartościowaniu”: jest to nowy rodzaj zaangażowania, który działa jak nowy pryzmat i sprawia, że poprzednie problemy stają się nieadekwatne (Archer 2013: 248). Na płaszczyźnie rozważanych tu karier zawodowych imigrantów oznacza to przejście ze sfery pracy zależnej, przewyciężenie kryzysu zawodowego i podjęcie samozatrudnienia, które zmienia optykę obecności na rynku pracy. Nie jest to ani automatyczna, ani powszechnie spotykana reakcja na kryzysowe wydarzenia. Wymaga

od imigrantów przemysłanych działań, innowacyjności oraz dużego zaangażowania w kreowanie lub odnajdywanie swoich szans na rynku pracy.

Inna narracja jeszcze wyraźniej pokazuje, że przejście do pierwszorzędnego segmentu rynku pracy wiąże się z odbyciem studiów w Polsce oraz z założeniem własnej działalności gospodarczej. Podczas studiów respondent podejmował dorywcze prace w sieci handlowej i kontynuował współpracę po zdobyciu dyplomu uczelni. Dopiero otwarcie własnego biznesu pozwoliło mu na przejście do branży zgodnej z wykształceniem (turystyka). Uwłasnowolnienie wiąże się tutaj z podjęciem aktywności zawodowej zgodnej z uniwersyteckimi kwalifikacjami, a tym samym przeciwstawienie się dotychczasowemu kierunkowi trajektorii zawodowej, spychającemu respondenta do prostych prac fizycznych:

to było tak, że w magazynie np. od razu po studiach. Później pracowałem na linii produkcyjnej. A wcześniej praca to taka dorywcza tak, jak tam Auchan czy tam liczenie towaru, rozkładanie towaru, rozwożenie. Ja już w sumie wszystko związane z magazynem. (...) Wszystko rzuciłem, otworzyłem działalność. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

Osoby bez wyższego wykształcenia są szczególnie narażone na pozostawanie w sektorze prac niskopłatnych i mało prestiżowych. Rozwiązaniem może być właśnie założenie działalności gospodarczej, co umożliwi pewną niezależność, nawet jeśli wybrana branża jest dość konkurencyjna. W wypadku opisywanego respondenta wiązało się to również ze skorzystaniem z dotacji unijnej na rozwój własnego biznesu, co poprawiło jego sytuację finansową. Przejście od innej osoby małego sklepiku poprzedziła praca w charakterze sprzątacza na umowę zlecenie. Poza branżą handlu detalicznego, firma wykonywała też prace w innych sektorach (produkcja drzewa kominkowego, na którą otrzymane zostało dofinansowanie z UE). To również zwiększało szanse na przetrwanie na rynku.

To ja tak załapał się tak na umowę zlecenie – sprząkanie i tak przebrnąłem ten cały rok. [– A który to był rok?] Tamten rok był 2012–2013. Ja w [20]13 roku odebrałem weksel z powrotem i akurat w tym czasie jak ja pracowałem na umowę zlecenie na sprząkaniu w urzędzie skarbowym, to jedna pani, jak to powiedzieć, jej się nie opłacało tym zajmować, a miała taki punkt sprzedaży obwarzanków, takich drożdżówek, tam napojów. I ona już nie chciała, bo jej się to nie opłacało. No i ona chciała sprzedać ten swój interes komuś za dużą kasę. No i ja do niej też pytałem i ona mówiła, że nie tam, ja takiej kasy nie mam. I poszedłem do kierownika zapytać jak to chodzi z tym miejscem, jak to. A on powiedział, że to miejsce nie można przekazywać nikomu. Powiedzmy, jeżeli

ktoś nie chce pracować, to składa wypowiedzenie, że nie chce pracować i ktoś inny, prawda, składa podanie czy coś, taki jak wniosek, że chce zająć. Jeżeli ktoś jeszcze jest, to robią przetarg i jeżeli nie, to ta jedna osoba przejmuje. No i póki tamta pani handlowała tam, chciała trzy tysiące za wózek drewniany. Trzy tysiące i miejsce tam takie było. To ja złożyłem tam wniosek i dostałem to miejsce. [mężczyzna, handel detaliczny, Kraków]

Rejestracja własnej firmy wydaje się atrakcyjną opcją wchodzenia do pierwszorzędnego rynku pracy w Polsce zwłaszcza w przypadku cudzoziemców, którzy wcześniej wykazywali aktywność przedsiębiorczą zajmując się drobnym handlem na targowiskach. Cytowany poniżej rozmówca podkreśla, że nierejestrowany handel na bazarach (np. na dawnym Stadionie Dziesięciolecia) to typowy pierwszy krok na polskim rynku pracy nie tylko dla imigrantów z Ukrainy, ale również z innych krajów byłego Związku Radzieckiego. Należy podkreślić jednak, że jest to narracja silnie osadzona w bardzo specyficznym okresie gospodarczym – respondent podejmował prace w handlu na przełomie XX i XXI w. Po zlikwidowaniu bazaru na Stadionie Dziesięciolecia oraz przeniesieniu warszawskich targowisk do mniej atrakcyjnych, peryferyjnych lokalizacji miasta (centrum Marywilska, bazar na Bakalarskiej, Wólka Kosowska) znaczenie handlu na targowiskach dla niektórych grup imigranckich zmalało.

Z całego wywiadu wynika, że respondent zajmował się drobnym handlem w szarej strefie w latach dziewięćdziesiątych XX w. w województwie podkarpackim, a potem w Warszawie od 2001 r. do 2009 r., kiedy założył działalność gospodarczą. W pierwszym okresie aktywności na polskim rynku pracy rozmówca wracał na Ukrainę co kilka miesięcy w celu uzyskania kolejnej wizy, ponadto kończył studia w kraju pochodzenia i pomagał finansowo mieszkającej tam nadal matce. W całej narracji opisany jest proces stopniowego umacniania się w intencjach osiedleńczych: przeniesienie aktywności zarobkowej z terenów przygranicznych do stolicy kraju, małżeństwa z Polką, narodzin dzieci w Polsce, uzyskania stałego pobytu z tytułu polskiego pochodzenia w 2007 r. Kolejnym aspektem procesu osiedlania było założenie działalności gospodarczej jako stabilniejszej formuły aktywności zarobkowej. Zwraca uwagę, że w przywołanym fragmencie respondent podaje też informację o pracy przejściowej, na podstawie umów zlecenia w polskiej firmie, trwającej kilka miesięcy. Na trwałe odłączenie się od drugorzędnego segmentu rynku pracy pozwoliło jednak dopiero zarejestrowanie działalności gospodarczej i podjęcie pracy na własny rachunek. Wywiad pokazuje, że uwłasnowolnienie może też przejawiać się przejściem do bardziej pewnej i stabilnej formy aktywności biznesowej (z szarej strefy do zarejestrowanej działalności gospodarczej).

Jak każdy powiedzmy nie tak Ukrainiec, nie tak powiedzmy osoba urodzona w Ukrainie, że powiedzmy tam w Związku, ktokolwiek tam z Związku Radzieckiego, no to jak każdy gdzieś tam miał styczność z czymś, w rodzaju tam handel na Stadionie Dziesięciolecia – słynny stadion, no. To tam mieliby zrobić taką jak ściana płaczu w Jerozolimie to, żeby każdy, kto tam był, mógłby sobie przyjść popatrzeć jakieś tam zdjęcia tego stadionu, takie było fajne miejsce. Ale no jakiś tam handel, powiedzmy, czy wywóz towarów na Ukrainę czy jakiś tam przewóz tutaj. Był to jakiś okres czasu, no ale to tak szybko, dość szybko, minęło. (...) Następnym krokiem zawodowym – założenie działalności i pracowałem w pewnym okresie czasu jako na kontrakcie menadżerskim jako, jako w firmie, która poszukiwała, powiedzmy, tam na Ukrainie jakichś kontaktów handlowych, kontaktów takich, no ale to dość krótki okres czasu, okres czasu tam cztery miesiące. Później założyłem no, własną działalność gospodarczą. Zaczęło się praktycznie z przeprowadzek, usługi przeprowadzkowe. Później była taka przerwa w tej działalności i później przeszedliśmy na właśnie świadczenie usług dla cudzoziemców. [mężczyzna, branża doradztwo cudzoziemcom, Warszawa]

Imigranci krótkotrwali oraz osiedleńczy różnią się strategiami obecności na polskim rynku pracy. W przypadku migracji sezonowych i krótkoterminowych głównym celem mobilności jest działalność zarobkowa i przekazanie środków do kraju wysyłającego (Korczyńska, Kaźmierkiewicz 2005). Z kolei imigranci planujący pobyt długotrwały lub pozostanie na stałe poszukują pracy dającej perspektywy rozwoju i awansu, kierując się nie tylko możliwościami krótkoterminowego zarobku, ale również innymi aspektami, takimi jak możliwość niezależności czy większa samodzielność. Prace w drugorzędym segmencie rynku, satysfakcjonujące w przypadku krótkotrwałego pobytu i pozostawienia centrum interesów życiowych w kraju wysyłającym, nie są już atrakcyjne dla imigrantów przebywających w Polsce dłuższy czas. Narracje respondentów, ukazujące rozwijanie własnego biznesu jako strategię wyjścia z mniej prestiżowego segmentu rynku oraz uwłasnowolnienia, dotyczą osób przebywających w Polsce od co najmniej kilku lat i planujących tutaj swoją przyszłość. Wpisują się w zjawisko traktowania własnego biznesu jako kolejnego elementu życia osadzającego i zakorzeniającego imigranta w Polsce.

5. Działalność gospodarcza jako zwielokrotnienie możliwości biznesowych w różnych krajach – perspektywa migracji elit

Kolejny typ biznesu, który można wyróżnić na podstawie zebranego materiału empirycznego, ma znaczenie marginalne i jest rzadko spotykany w obecnym kontekście migracyjnym. Niemniej jednak odróżnia się on na tyle wyraźnie od innych opisanych form aktywności biznesowej, że potrzebne wydaje się wskazanie jego odrębności. W trzech analizowanych przypadkach uczestnicy badania szefowali i byli współwłaścicielami spółek, które stanowiły polskie filie zagranicznych przedsiębiorstw. Jest to przejaw migracji elit, ponieważ migranci są osobami o wysokich kwalifikacjach, którzy mogą zająć dobre pozycje na rynku pracy różnych państw – nie tylko państwa przyjmującego. Jest to strategia charakterystyczna dla osób o wysokim poziomie sprawstwa, które dzięki zgromadzonym zasobom mogą wykorzystywać, w celu zwielokrotnienia zysku, pewne uwarunkowania strukturalne (np. umowę DCFTA między Ukrainą a UE).

Zebrany materiał na temat tego typu biznesów jest zbyt mały, aby traktować go jako podstawę uogólnień, ale może posłużyć do przedstawienia pewnych cech, które nie występują w przypadku innych przedsiębiorstw imigranckich. Przede wszystkim, specyfikę tej kategorii można określić jako zanegowanie wcześniej przedstawionych wzorców przedsiębiorczości: są to aktywności zarobkowe, w których samozatrudnienie nie jest wymuszone *de facto* przez pracodawcę, nie stanowi też przejścia do bardziej prestiżowego segmentu rynku pracy (ponieważ migranci „elitarni” nie są zagrożeni pracą poniżej kwalifikacji). Przedsiębiorcy nie wykonują wolnego zawodu rozumianego jako praca na własny rachunek w branży wymagającej wysokich kwalifikacji, ponieważ ich firmy nie polegają wyłącznie (ani przede wszystkim) na ich specjalistycznym wykształceniu, lecz zatrudniają pracowników. Z uwagi na międzynarodowy charakter kwalifikacji rozmówców oraz ich status prawny, nie są oni przywiązani do rynku pracy państwa przyjmującego, mogą kapitalizować swoje umiejętności także w innych krajach. Wyróżnienie tego typu prowadzenia działalności gospodarczej nie przesądza, czy imigrant od początku pobytu w Polsce jest aktywny jako przedsiębiorca – możliwe trajektorie kariery w ramach migracji elit obejmują także sytuacje, gdy imigrant zdobywa doświadczenie zawodowe na prestiżowych stanowiskach, a później podejmuje się prowadzenia przedsiębiorstwa (i założenia jego polskiej filii):

Prowadziłem przez cztery lata stocznię [w X w Polsce] bez prezesa, będąc wiceprezesem. Później wróciłem do Warszawy no i od dwóch lat już jestem w tym projekcie, już nie pracuję w tej poprzedniej firmie. Dostałem propozycję

wprowadzenia firmy ukraińskiej do Polski. A o ile prawników Ukraińców z takim doświadczeniem, które mam, na Ukrainie nie znam, dlatego to jest mój atut, który został doceniony, dostałem taką propozycję, żeby tu stworzyć firmę i prowadzić. [mężczyzna, branża doradztwo prawne, Warszawa]

Prowadzenie firmy w Polsce traktowane jest jako zwielokrotnienie możliwości biznesowych, tacy imigranci docelowo pragną utrzymać przedsiębiorstwo zarówno w Polsce, jak i w innym kraju. Typ działalności gospodarczej jako dywersyfikacji możliwości biznesowych zakłada istnienie pewnej formy grupy kapitałowej obejmującej przedsiębiorstwa obecne w więcej niż jednym kraju. Jak zwracał uwagę jeden z rozmówców, forma prawna biznesu rejestrowanego w Polsce (spółki-córki), wybierana ze względów prawnych i podatkowych, to zwykle spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Realizacja strategii zwielokrotnienia możliwości była też opisywana jako efekt przekształcającego się rynku importu i eksportu realizowanego przez firmy ukraińskie. Polska (i kraje UE) postrzegane są jako bezpieczniejszy rynek. Z powodu embarga handlowego Rosji, a także umowy o wolnym handlu z Unią Europejską, zmieniają się priorytety handlowe przedsiębiorców. Efekt reorientacji na UE jest dwójaki: po pierwsze zmiana ulega kierunek aktywności przedsiębiorstw z szeroko rozumianej branży handlowej, po drugie, przyczynia się do tworzenia rynku wyspecjalizowanych usług dla przedsiębiorców przenoszących firmy z Ukrainy.

Czyli tak: head office jest w Kijowie, to duża firma ukraińska, która ma dość sporo klientów z Polski – zawsze miała praktycznie, każdy największy inwestor polski, który jest na Ukrainie, w ten czy inny sposób miał do czynienia z [spółką matką], zaczynając tam. To nie znaczy, że cały czas jakby, cały zakres obsługi, ale jakieś poszczególne kwestie zawsze miał z nimi do czynienia. Sytuacja na Ukrainie się zmieniła, głównie ze względu na to, że rynek rosyjski został zamknięty, rynek Unii Europejskiej się otworzył, to zmieniły się priorytety. To powody, żeby patrzeć już w stronę Unii Europejskiej, Polski. I powstała taka konieczność wprowadzenia większej ilości... Osoba, która zarządza na Ukrainie [spółką matką] ma nosa i interesuje się tym tematem cały czas już, lokuje w to czas i pieniądze, jak ja w te relacje polsko-ukraińskie, tylko na swoim poziomie, od lat dziewięćdziesiątych. No to jakoś przypadkiem się spotkaliśmy w izbie polsko-ukraińskiej gospodarczej, dogadaliśmy się i teraz współpracujemy. [mężczyzna, branża doradztwo prawne, Warszawa]

Tendencję do otwierania się przedsiębiorców ukraińskich na kraje Unii Europejskiej potwierdza również kolejna narracja, w której respondent opowiada o wcześniejszych rozważaniach rejestracji rodzinnego biznesu alternatywnie w Polsce lub Hiszpanii. W przeciwieństwie do pozostałych wywiadów, opisana

jest tu mobilność z elementami cyrkulacji. Mowa o powrotach na Ukrainę raz w miesiącu w celu nadzorowania tamtejszego biznesu. Jednocześnie o stosunkowej stabilności pobytu w Polsce świadczy fakt, że to w kraju przyjmującym przebywają wszyscy członkowie rodziny, łącznie z (jak wskazuje inna część wypowiedzi) niepełnoletnimi dziećmi chodzącymi tu do szkoły.

Przeprowadziliśmy się tutaj, to absolutnie nowa przestrzeń, nowe terytorium, otworzyliśmy gabinet, patrzymy, jak wszystko wygląda tutaj, na plusy i minusy, żeby w przyszłości zdecydować się, czy będziemy tutaj, czy wracamy na Ukrainę. (...) Warszawa – Żytomierz, to 600 km, to nie jest jakiś duży szmat drogi. Na Ukrainie nadal prowadzimy działalność, zostały wszystkie kontakty rodzinne – babcie, dziadkowie. Nie chcieliśmy wybierać oddalone kraje, gdyż patrzyliśmy również na Hiszpanię, żeby tam się przeprowadzić. Ale wszystko stało ostatecznie na kwestii położenia geograficznego. Jeżeli pojechać tak daleko, to bardzo trudno dalej prowadzić działalność na Ukrainie. Teraz wszystko wygląda tak, że raz w miesiącu jedziemy na Ukrainę, żeby wszystkiego dopilnować, popatrzeć, co i jak. Będąc w Hiszpanii, byłoby to o wiele trudniej. W kontekście położenia Polska bardziej nam się spodobała. No i jeżeli Polska, to najlepiej przeprowadzić się do Warszawy, żeby tam prowadzić działalność. [mężczyzna, branża stomatologiczna, Warszawa]

Wszystkie trzy przedsiębiorstwa zaliczone do tej kategorii działały w Warszawie, która z uwagi na wielkość, centralne położenie, metropolitalny charakter i funkcję stolicy ma podstawowe znaczenie dla międzynarodowego biznesu w Polsce. Działające w ten sposób firmy niekoniecznie mają centralę na Ukrainie. Sposób funkcjonowania spółek będących filiami zagranicznych przedsiębiorstw opisuje narracja szefowej polsko-brytyjskiej firmy. Tego typu inicjatywy są opłacalne zwłaszcza w branżach usługowych, technologii informacyjnych i telekomunikacji. Unijna swoboda przedsiębiorczości oraz obecność przedsiębiorstwa w dwóch krajach Unii Europejskiej, o stabilnych gospodarkach i przewidywalnym ustawodawstwie, pozwala korzystać z najbardziej sprzyjających aspektów obu rynków.

Firma brytyjska zajmuje się obróbką i publikacją danych dla agencji zatrudnienia, publishing business for recruitment agencies. Klienci są z Wielkiej Brytanii, a pracownicy są zatrudnieni w Polsce. Czyli polska firma wystawia faktury firmie brytyjskiej. Te dwie firmy łączy tylko właściciel. Czyli firma brytyjska to firma matka, a firma polska to firma córka. W Wielkiej Brytanii jest front office, a w Polsce jest back i middle office. (...) W Polsce jest bardzo wysoki ZUS, w Anglii prowadzenie działalności jest dużo tańsze. Biurokracja w Anglii jest dużo mniej rozbudowana. Wielu przedsiębiorców tam robi

„self-assessment”, czyli taka samodzielna ocena, na podstawie której płacą podatki. I to się robi raz czy dwa razy na rok. W Polsce papiery trzeba zbierać co miesiąc. Wszystkie rachunki, faktury, wydatki, podatki... [kobieta, branża konsultingowa, Warszawa]

O oderwaniu spółki od kontekstu ukraińskiego świadczą również plany rozwoju i ekspansji międzynarodowej. Mimo oczywistych kompetencji kulturowych właścicielki, które dawałyby przewagę konkurencyjną na Ukrainie, podkreślana jest niechęć do rozwijania działalności firmy w tym kierunku z uwagi na korupcyjność i nieprzewidywalność państwa. Rozmówczyni opisuje zamierzenia wejścia na rynki azjatyckie i Ameryki Północnej:

My bardzo lubimy rozmawiać o przyszłości, ale ja nigdy nie mówię, że zrobię coś w przyszłym roku. Mówię, że po prostu kiedyś zrobię. Myślimy o możliwości otworzenia biura w Singapurze, Sidneyu, w Kanadzie. Jest dużo możliwości, ale wolę robić wszystko po kolei. Na razie Anglia i Polska. Kiedy sytuacja będzie bardziej pewna, będziemy mieli więcej pieniędzy, możemy poszukać czegoś innego. (...) [Pytanie o plany współpracy z firmami z Ukrainy] Nie. Po pierwsze, nie ma podstawy prawnej prowadzenia działalności na Ukrainie. Nie wspomnę o korupcji, ale nawet oficjalnie trzeba płacić 38 różnych podatków z niewiadomego tytułu. Czyli trzeba znaleźć kogoś kto się na tym wszystkim zna i zrobić research, żeby kontrolować wszystko. To duża inwestycja czasu i pieniędzy. Drugi problem to mentalność. Mentalność się powoli zmienia, na przykład we Lwowie widać zmiany, ponieważ firmy zagraniczne inwestują w rozwój oprogramowania („software development”). Ale te zmiany zachodzą w ramach konkretnych firm, większość młodych myśli, że to się wszystko jakoś zrobi samo. Czyli znowu, to wymaga czasu, a nigdy nie wiadomo, jak będzie wyglądała sytuacja polityczna i ekonomiczna. Czyli trzeba mieć dużo pieniędzy. [Sytuacja musi być przewidywalna?] Tak, dokładnie. [kobieta, branża konsultingowa, Warszawa]

Międzynarodowy charakter tego typu przedsiębiorstw przejawiać się może również strategią zatrudniania. W przypadku firmy ukraińsko-polskiej realizowane były bardziej tradycyjne wzoru zatrudniania pracowników pochodzenia polskiego oraz ukraińskiego. Natomiast w przypadku firmy brytyjsko-polskiej zespół pracowników składał się z osób reprezentujących różne kraje i kultury. Rozmówczyni podkreśla specyfikę kultury organizacyjnej takiego miejsca pracy, odziewając się zarówno od polskiej kultury pracy, jak i zwyczajów ukraińskiej społeczności imigranckiej. W dalszej części wypowiedzi opisuje etos pracy oparty na traktowaniu aktywności zawodowej jako wartości autotelicznej i drogi samorealizacji. Taki indywidualistyczny dyskurs jest rozbieżny do obserwo-

wanej w innych narracjach apoteozy firm rodzinnych, gdzie interes rodziny stawiany jest ponad interes osobisty.

Jeśli chodzi o kulturę pracy, biuro w Polsce jest międzynarodowe, my budujemy własną kulturę pracy. (...) Pracują u nas Ukraińcy, Białorusini, Bułgarzy, Tadżykowie, Hindusi, Nepalczycy, Australijczycy, Amerykanie, Anglicy, Finowie i Polacy. Wszyscy razem w biurze w Warszawie. (...) My, czyli właściciel firmy, nigdy nie stawiamy siebie wyżej pracownika, ja pracuję w biurze razem z zespołem, ja biorę aktywny udział w rozwoju ich karier. Drugi problem, który trzeba rozwiązać, to zrozumienie motywacji człowieka, po co chce pracować dla ciebie. Część ludzi chce się rozwijać razem z firmą, a część chce tylko otrzymywać pensję. Ja nie chcę zatrudniać takich ludzi. Mam nadzieję, że nie mam takich ludzi wśród moich pracowników. [kobieta, branża konsultingowa, Warszawa]

Rzadkie występowanie tego rodzaju aktywności biznesowej może też wiązać się z faktem, że przeprowadzone badanie ograniczało się do mikroprzedsiębiorstw. Uwzględnienie sektora średnich i dużych przedsiębiorstw mogłoby zwiększyć częstotliwość obserwacji przedstawionych tu mechanizmów.

6. Podsumowanie

W rozdziale zostały scharakteryzowane podstawowe strategie obecności przedsiębiorców ukraińskich na polskim rynku pracy, obrazujące różne ograniczenia strukturalne i sposoby angażowania indywidualnego sprawstwa w ich przezwyciężanie. Pierwsza z nich to biznes traktowany jako droga do legalizacji pobytu w Polsce. Jest ona chętnie wykorzystywana przez osoby, które już wcześniej, na Ukrainie, prowadziły własną działalność gospodarczą. Przybiera wówczas postać migracji biznesu: nowa spółka, zarejestrowana w Polsce, działa w tych samych branżach, a nawet współpracuje z tymi samymi kontrahentami co wcześniejsza firma ukraińska. Ta strategia dotyczy przede wszystkim spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, ponieważ samozatrudnienie właściciela w zarządzie takiej spółki daje możliwość uzyskania zezwolenia na pracę w państwie przyjmującym. Jednak strategię tę można zaobserwować również w przypadku działalności gospodarczej osób fizycznych, w szczególności migracji rodzin, gdy członkowie rodziny mają odmienne statusy pobytowe. Wówczas założenie indywidualnej działalności gospodarczej przez migranta o stabilnym statusie pobytowym umożliwia zatrudnienie partnera lub innego członka rodziny w nowej firmie i wspólne rozwijanie rodzinnego biznesu.

Druga strategia to samozatrudnienie o charakterze niedobrowolnym, narzucone przez podmiot będący faktycznym pracodawcą. Samozatrudnienie wymuszone dotyczy często imigrantów, którzy studiowali w Polsce, co wpisuje się w ogólną sytuację absolwentów uczelni na polskim rynku pracy. Nowi absolwenci pracują na własny rachunek lub na podstawie umów cywilnoprawnych, ponieważ zatrudnienie etatowe jest trudno dostępne dla osób młodych i bez doświadczenia zawodowego – tym bardziej, jeśli są cudzoziemcami, co prowadzi do kumulacji przesłanek potencjalnej dyskryminacji na rynku pracy. Niektórzy rozmówcy pracują w branżach, gdzie firmy reagują na brak koniunktury redukcją kosztów pracy. To przejawia się m.in. właśnie zachęcaniem pracowników do podejmowania zatrudnienia na własny rachunek (informatyka, branża nieruchomości). Podejście do wymuszonego samozatrudnienia jest bardzo zróżnicowane i zależy od indywidualnej operatywności imigranta. Niektórzy potrafią wykorzystać niedobrowolne samozatrudnienie do rozwinięcia bardziej samodzielnej, dobrze prosperującej firmy. Również przedsiębiorcy „wymuszeni”, dysponując odpowiednimi zasobami o charakterze psychologicznym i kulturowym, dzięki refleksyjnemu monitorowaniu szans i własnej kreatywności mogą odkryć możliwości rozwoju biznesowego. Uwarunkowania strukturalne zmuszające do rejestracji samozatrudnienia mogą być przekształcone, dzięki podmiotowemu sprawstwu, w sukces w biznesie. Dzieje się tak zwykle przy wykorzystaniu etnicznego kapitału kulturowego i społecznego, co zostanie opisane szerzej w kolejnym rozdziale. Inni imigranci zawieszają lub zamykają działalność gospodarczą po zakończeniu współpracy z podmiotem będącym faktycznym pracodawcą.

Innym typem samozatrudnienia jest wykonywanie wolnego zawodu. Dotyczy ono zazwyczaj pracy w prestiżowej branży wymagającej wysokich kwalifikacji – nie tylko ukończenia studiów, ale również dodatkowych specjalizacji, certyfikatów i egzaminów zawodowych (lekarze, prawnicy, tłumacze języków obcych). Dla wielu imigrantów taka formuła pracy wiąże się z docenieniem niezależności, samodzielności i braku przełożonych. W zasadzie nie pojawia się w ich wypowiedziach poczucie zależności od koniunktury gospodarczej czy niepokoju dotyczącego stabilności finansowej. Jak wykazał wcześniejszy rozdział, są to sektory o dość wysokich barierach wejścia, ale jednocześnie (dzięki temu) niewielkim odsetku przedsiębiorstw zamykanych lub zawieszanych. Co więcej, takie osoby mają też możliwość założenia działalności gospodarczej obok pracy etatowej, co zwiększa poczucie bezpieczeństwa ekonomicznego. Dodatkowym czynnikiem skłaniającym do wyboru pracy na własny rachunek jest – w przypadku kobiet – opieka nad małymi dziećmi i konieczność pogodzenia obowiązków zawodowych z domowymi.

Kolejnym wyróżnionym typem samozatrudnienia jest własny biznes jako uwłasnowolnienie, czyli zwiększanie zakresu podmiotowego sprawstwa, któremu towarzyszy wyjście z drugorzędnego segmentu rynku pracy. Dotyczy osób, które w pierwszym okresie pobytu zajmowały się wykonywaniem prostych, niskopłatnych prac, ale zdołały się usamodzielnic i doświadczyły awansu zawodowego dzięki rejestracji własnej firmy (oraz np. zdobycemu w międzyczasie dodatkowemu wykształceniu). Często impulsem do rejestracji własnej działalności jest kryzys w dotychczasowej pracy lub nawet jej utrata. Jak wskazują narracje, pragnienie wydobyć się z drugorzędnego segmentu rynku pracy wpisuje się w cały proces stabilizacji pobytu w Polsce, towarzyszy mu np. zakładanie w Polsce rodziny albo zdobycie bardziej trwałego statusu prawnego.

Ostatnim wyróżnionym typem przedsiębiorstwa (występującym w próbie jedynie sporadycznie) jest działalność gospodarcza w paru krajach równocześnie, traktowana jako zwielokrotnienie możliwości biznesowych.

Strategie realizowane podczas zakładania i rozwijania działalności gospodarczej pokazują, że własny biznes stanowi czynnik o dużym znaczeniu dla procesu osiedlania się w kraju przyjmującym. Ukraińcy zakładający spółki mogą uzyskać status pobytowy na okres do trzech lat, ale w przeciwieństwie do zezwolenia na zatrudnienie u innego podmiotu jest to związane z planowaniem wykraczającym poza tak zakreślony okres i z wieloletnimi perspektywami zawodowymi rozwoju własnej spółki. Wymogi formułowane wobec spółek cudzoziemców, którzy chcą przedłużyć zezwolenie na pracę w zarządzie (konieczność zatrudniania pracowników, osiągnięcia pewnego dochodu), sprzyjają długofalowym planom biznesowym, inwestycjom w Polsce oraz pozostaniu na dłużej w kraju, gdzie spółka jest zarejestrowana i prowadzi działalność. Poza tym osoby rozwijające działalność gospodarczą w celu zatrudnienia i sprowadzenia do Polski własnej rodziny przenoszą do nowego kraju zamieszkania centrum swoich interesów życiowych, a rodzicom pracującym w rodzinnym biznesie towarzyszą dzieci uczęszczające do polskich szkół. W przypadku imigrantów wykonujących wolne zawody wejście do najbardziej prestiżowych i dobrze płatnych sektorów polskiego rynku pracy również sprzyja satysfakcji z poziomu życia w Polsce. Uprawianie niektórych wolnych zawodów (zwłaszcza lekarza) jest na Ukrainie drastycznie mniej opłacalne niż w Polsce. Ważnym aspektem wydaje się ograniczenie wielu uprawnień osób wykonujących wolne zawody do kraju przyjmującego – byłyby one nieważne na Ukrainie (egzaminatory adwokackie, radcowskie, z zakresu doradztwa podatkowego, tłumaczeń przysięgłych). To tym bardziej skłania do planowania kariery zawodowej w jednym tylko kraju. Z kolei w przypadku traktowania biznesu jako uwłasnowolnienia i wyjścia z drugorzędnego segmentu rynku pracy badani rozmówcy definityw-

nie zmieniają strategię obecności na rynku pracy nowego kraju: z segmentu, który oferuje prace tymczasowe i pozbawione możliwości awansu trafiają do sektora prac (lub stanowisk w ramach danej branży), w którym pracują lub do którego aspirują osoby należące do społeczeństwa przyjmującego.

Z omawianych tu typów działalności gospodarczej najbardziej zagrożona tymczasowością wydaje się strategia wymuszonego samozatrudnienia. Niektórzy rozmówcy rzeczywiście zawieszali prowadzenie działalności po przerwaniu współpracy z ukrytym pracodawcą, czyli podmiotem nakłaniającym do samozatrudnienia. Jednak w wielu przypadkach niedobrowolne samozatrudnienie stało się impulsem do większej samodzielności i niezależnienia się od *quasi*-pracodawcy. Znaczącym kontekstem jest ponadto fakt, że niedobrowolne samozatrudnienie często jest typowym elementem trajektorii zawodowej osób dopiero wchodzących na rynek pracy – absolwentów polskich uczelni (zarówno imigrantów, jak i Polaków). Na tym etapie drogi zawodowej imigranci ukraińscy nie są w ogóle związani z rynkiem pracy państwa wysyłającego, tym bardziej że odbywali studia w Polsce. Dlatego w ich przypadku zawieszanie lub zamykanie działalności gospodarczej niekoniecznie oznacza tymczasowość pobytu w Polsce (i oczywiście w przypadku badanych rozmówców tak nie było).

Wiele badanych firm imigranckich to przedsiębiorstwa rodzinne, w które zaangażowani są współmałżonkowie lub partnerzy, rodzice i dzieci lub rodzeństwo. Uczestnictwo członków rodziny może być sformalizowane, na przykład kiedy zaangażowane osoby pełnią funkcje w zarządzie spółki lub są prokurentami spółek lub pełnomocnikami osoby prowadzącej działalność gospodarczą. Może odbywać się również na zasadzie współpracy nieformalnej, nieodzwierciedlonej w oficjalnym składzie organów spółki ani w strukturze zatrudnienia firmy osoby prowadzącej działalność gospodarczą jako osoba fizyczna. Rodzinny charakter przedsiębiorstw imigranckich podkreśla osiedleńczy charakter mobilności, ponieważ wzmacnia zaangażowanie całej rodziny w aktywność zawodową na rynku pracy państwa przyjmującego. Umożliwia integrację ekonomiczną i ustabilizowanie sytuacji zarobkowej członków rodziny w kraju docelowym, redukując prawdopodobieństwo powrotu któregośkolwiek z nich do kraju pochodzenia.

Rozdział X

Sprawcze przeciwdziałanie marginalizacji na rynku pracy: zasoby transnarodowe jako strategie maksymalizacji zysku

Jak pokazałam wcześniej, przedsiębiorca imigrancki jest osobą kreatywnie odpowiadającą na utrudnienia i wyzwania natury systemowej, strukturalnej. Różne sposoby wykorzystywania podmiotowego sprawstwa w celu przezwyciężenia strukturalnych ograniczeń kariery zawodowej za granicą prowadzą do charakterystycznych typów aktywności biznesowej. Typologia biznesów nie wyczerpuje jednak tematu sprawstwa w rozwijaniu przedsiębiorstw imigranckich.

Przytoczone wcześniej dane urzędowe o charakterze statystycznym pokazały, że imigranci ze względu na posiadane zasoby często wybierają sektory o niskich barierach wejścia. Struktura takich sektorów, charakteryzujących się dużą konkurencyjnością, oznacza duże ryzyko porażki. Co więcej, również w sektorach bardziej prestiżowych, wymagających wysokich kwalifikacji, imigranci muszą konkurować z firmami rodzimymi, których właściciele doskonale znają kontekst prawny i otoczenie kulturowe biznesu. Aby przeciwdziałać upadkowi lub marginalizacji swojej firmy na rynku pracy, Ukraińcy muszą wykazać się sprawczością i operatywnością oraz aktywnie poszukiwać możliwości (przedmiotu działalności, kontrahentów, klientów, strategii zatrudniania), które zapewnią firmie przetrwanie i rozwój. Często odwołują się one do ich imigranckiego pochodzenia, odrębności kulturowej czy statusu mniejszości. W tym kontekście niektórzy badacze mówią o istnieniu w krajach wielokulturowych trzeciego – etnicznego segmentu rynku pracy, funkcjonującego obok segmentu pierwszorzędного i drugorzędного (Portes 1981; Bailey, Waldinger 1991). Segment ten pozwala kierować wyspecjalizowaną ofertę etniczną do osób należących do danej grupy mniejszościowej. Jednak nie tylko w enklawach imigranc-

kich, ale również poza nimi imigranckie pochodzenie może być efektywnie wykorzystywane do odniesienia sukcesu w biznesie. Określam to jako sprawcze przeciwdziałanie marginalizacji, ponieważ przebieg działania jest wynikiem refleksyjnego namysłu przedsiębiorców decydujących subiektywnie o swoich praktycznych projektach w relacji do obiektywnych strukturalnych uwarunkowań (por. Archer 2013b: 33). Tego typu działalność wiąże się z dążeniem do skapitalizowania kompetencji kulturowych (np. znajomości mentalności i kultury Ukrainy, języka ukraińskiego i rosyjskiego, znajomości zasad prowadzenia handlu z Ukrainą) lub etnicznego kapitału społecznego (zatrudnianie pracowników, współpraca z kontrahentami, wyszukiwanie klientów).

W literaturze przedmiotu przeważa określenie „etniczny” segment rynku pracy, które tutaj używane będzie w cudzysłowie dla zaznaczenia zapożyczoności charakteru tego terminu. Nie do końca oddaje on jednak specyfikę oferty firm imigrantów ukraińskich w Polsce. Niektórzy rozmówcy deklarują polską tożsamość etniczno-narodową, na Ukrainie należeli do mniejszości polskiej – jednak w kraju pobytu kapitalizują imigranckie pochodzenie i wynikającą z niego znajomość ukraińskiej kultury, języka, sposobów prowadzenia interesów. Dlatego bardziej odpowiednie wydaje się stosowanie pojęcia „zasoby transnarodowe”.

1. Kapitalizowanie kompetencji kulturowych: oferta usług lub towarów „etnicznych”

Sprawczą strategią przeciwstawienia się marginalizacji może być odwołanie się do swoistości kompetencji kulturowych imigranckich przedsiębiorców, które w kraju pochodzenia nie stanowią elementu wyróżniającego, ale w kraju przyjmującym zyskują charakter zasobów dystynktywnych, umożliwiając zagospodarowanie niszy rynkowych. Wpisuje się to w proces „utowarowienia etniczności” (Comaroff, Comaroff 2011), opisany w rozdziale drugim. Wielu Ukraińców rozwija działalność biznesową w branżach oferujących usługi lub towary bazujące na pochodzeniu kulturowym właścicieli i łatwiejszym dostępie do zasobów kraju wysyłającego. Niektóre z takich biznesów wymagają ponadto wysokich kompetencji z zakresu szeroko pojętej kultury państwa przyjmującego, dotyczy to np. biegłej znajomości języka polskiego wśród tłumaczy z ukraińskiego na polski. Co więcej, wymagana jest weryfikacja oraz potwierdzenie ich kwalifikacji zawodowych przez polskie organy, przykładowo w formie egzaminów na tłumacza przysięgłego. Jak wskazują narracje, w pierwszym okresie funkcjonowania takich firm właściciele rozsyłają oferty współpracy do podmiotów

prywatnych oraz urzędów państwowych, co pokazuje nastawienie na polskiego klienta.

To jest branża tłumaczenia. Przeważnie pisemne i przeważnie specjalistyczne. (...) W tej chwili nie nie nie reklamuję się, ale oczywiście potrzebowałam reklamy i były to głównie portale branżowe, bardzo mi pomogły. Były to pisma bezpośrednio do urzędów, do wydziałów współpracy z zagranicą na przykład, do zakładów przemysłowych, które wiedziałam, że prowadzą działalność ze Wschodem. A z uwagi na moją znajomość takich specyficznych technicznych tematów, no to mogłam tutaj zaproponować takie specjalistyczne tłumaczenie i zainteresować swoją ofertą. [kobieta, branża tłumaczenia, Toruń]

Dla niektórych badanych przedsiębiorców usługi tłumaczeniowe były jedynie wstępnym etapem rozwijania biznesu, który następnie był poszerzany o kolejne branże związane z ofertą bazującą na kompetencjach wielokulturowych (nie tylko językowych). Sektorem, w którym duże znaczenie odgrywa dostęp do zasobów w kraju przyjmującym i znajomość jego rynku pracy, jest pośrednictwo w zatrudnieniu.

Cytowana poniżej narracja pokazuje, jak intensywny wzrost migracji zarobkowych do Polski z Ukrainy czy Białorusi oraz rosnące zainteresowanie takimi pracownikami po stronie polskich pracodawców doprowadził do rozwoju agencji zatrudnienia wyspecjalizowanych w werbowaniu pracowników z tzw. „Wschodu”. W swojej działalności rozmówczyni zajmowała się nie tylko Ukrainkami, ale cudzoziemcami z Białorusi czy Kazachstanu. Dodatkowo firma respondentki świadczy usługi z zakresu doradztwa biznesowego przedsiębiorcom z państw postradzieckich w Polsce oraz Polakom rozwijającym działalność w krajach postsowieckich. W innym, nieprzywołanym tutaj, fragmencie wywiadu, imigrantka opowiada, że wraz z rozwojem firmy zatrudniła (w spółce) swojego brata. Rozwój biznesu umożliwił zatem ustabilizowanie sytuacji zawodowej w Polsce nie tylko imigrantce, ale też członkom jej rodziny. Dodawanie nowych branż do sfery aktywności przedsiębiorstwa wiązało się ze zmianą formy prawnej działalności gospodarczej; początkowo była to działalność gospodarcza osoby fizycznej, w późniejszym okresie spółka z ograniczoną odpowiedzialnością.

Aktualnie świadczymy usługi związane ze znajomością języka, tłumaczeniowe, dokumentacyjne, związane ze sprowadzaniem wielu firm rosyjskich ukraińskich polskich na Wschodzie. Obsługuję wszystkie instytucje państwowe kujawsko-pomorskiego – czyli zaczynając od prokuratury, sądów, policji, kończąc na urzędzie wojewódzkim. Wiele przedsiębiorstw na miejscu, nie chwalcąc się. Kontakty są w całej Polsce. Jeszcze międzynarodowe. Też współpracujemy

z wieloma firmami. Bardzo lubimy, że po tylu latach oni się odzywają, przyjeżdżają, odwiedzają. Nadal ta kontynuacja współpracy trwa. Przy kancelarii tłumaczy też ta branża zaczęła się rozrastać, dlatego założyliśmy spółkę z o.o. ze współnikami – centrum współpracy ze Wschodem [nazwa], które świadczą usługi konsultingowe, czyli obsługa od A do Z polskiego przedsiębiorcy na Wschodzie oraz ukraińskiego, rosyjskiego przedsiębiorcy w Polsce. Zaczynając od rejestracji firmy, poprzez legalizację pobytu i praktycznie normalnej pracy na co dzień. W tej chwili jeszcze przy naszej spółce z o.o. powstała agencja zatrudnienia, czyli sprowadzanie pracowników do Polski z Ukrainy w branżach zapotrzebowanych w Polsce: technicznych, ślusarza, budowlana. Ale też również wchodzi w grę współpraca handlowa, czyli kojarzenie firm jak najbardziej z rynkami wschodnimi. Tak że można powiedzieć... W województwie kujawsko-pomorskim można powiedzieć najbardziej... jesteśmy jedynym centrum konsultingowym, które na takim poziomie obsługuje obcokrajowców i wspiera przede wszystkim. [kobieta, branża tłumaczenia/nauka języków, Bydgoszcz]

Respondentka konsekwentnie posługuje się terminem „Wschód”, co ilustruje postrzegane przez nią podobieństwo między imigrantami z różnych krajów byłego Związku Radzieckiego. Sama imigrantka nie ma jednoznacznie ukraińskiej tożsamości. Mimo że przed przyjazdem do Polski mieszkała na Ukrainie oraz posiadała ukraińskie obywatelstwo, na jej subiektywną tożsamość wpływa także pochodzenie z dwunarodowej rodziny (matka była Ukrainką, ale ojciec Rosjaninem).

Oferta usług lub towarów „etnicznych” może mieć też charakter bardziej niszowy i nietypowy, co pokazuje historia imigranta z Białegostoku, który stworzył biuro podróży wyspecjalizowane w wycieczkach do Lwowa i innych ukraińskich miejscowości. Co więcej, przywołany tu respondent ma polskie pochodzenie, dzięki któremu przed laty przyjechał na studia do Polski. Historia jego biznesu pokazuje, że zasoby transnarodowe, do których odwołują się badani właściciele biznesu, nie wiążą się wyłącznie z byciem „etnicznym” Ukraińcem. Cytowany rozmówca opierał swoją strategię biznesową w dużym stopniu (choć nie tylko) na ofercie zwiedzania miejsc związanych z polską historią ukraińskich miast. Odwoływał się zatem do swego statusu Polaka z Ukrainy, a nie do tożsamości ukraińskiej.

Ja jeszcze dopasowałem do grupy, która co chciała zobaczyć, np. jeżeli ja widziałem, że osoby jadą tylko i wyłącznie zainteresowani, np. jak w szkole zobaczyć zabytki, no to ich prowadziłem taki szlak. Robiłem dla nich taką wycieczkę, dopasowywałem do nich na przykład, że tylko i wyłącznie te najwybitniejsze miejsca zwiedzali i jak jechała młodzież, to robiłem luz, bo

we Lwowie jeden dzień można się bawić, poszaleć itd., to wszystko można, po prostu swój sposób. Ja byłem elastyczny tym, kiedy to organizowałem, to w taki sposób, kiedy mogłem dopasować do wszystkich jakby zalet, tak. Plusy i minusy wszystkie, ale zazwyczaj to było Lwów, Kamieniec Podolski i Chocim, to było takie najpopularniejsze. Jakby taki kierunek. To też uderzałem w grupę prawosławia, bo tak jak tu mieszkam na, w Białymstoku, to też tu chodziłem jakby po tych środowiskach religijnych, bo gdyż np. w Kijowie jakby całe prawosławie się pojawiło, w tym sensie Ławra Kijowska plus tam jeszcze kilka takich sakralnych zabytków. Ale niestety, tu już wszystko było zatłoczone, wszystkich swoich znajomych jeden, drugi i oni tylko tak jeżdżą. Też w tym kierunku, tak podchodziłem, ale zainteresowanie było. Teraz to niestety już nic nie ma tak. No bo już się boją w tym kierunku jechać na razie. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

W badaniach migracyjnych do tradycyjnych „etnicznych” branż, w których aktywnie działają przedsiębiorcy z różnych diaspor, zaliczana jest gastronomia. Również społeczność ukraińska w Polsce jest aktywna w branży kulinarnej. Co prawda nie wszystkie firmy ukraińskie działające w sektorze gastronomicznym oferują etniczne jedzenie, ale restauracje przygotowujące tradycyjne dania kuchni ukraińskiej są prowadzone przez imigrantów m.in. w Warszawie, Krakowie czy Wrocławiu. Etniczne lokale kulinarne to specyficzny typ aktywności biznesowej, która oprócz celów zarobkowych służy wzmocnieniu sieci migracyjnych, pełni ważne funkcje komunikacyjne i integracyjne. Narracja respondentki, która prowadziła w Warszawie dwie (jedną po drugiej) placówki gastronomiczne, pokazuje, że restauracje z kuchnią etniczną są traktowane również jako punkt spotkań społeczności imigranckiej oraz miejsce, gdzie jest demonstrowane i umacniane zaangażowanie w sprawy kraju wysyłającego. Również działalności promującej jadłodajnię towarzyszyło wspieranie inicjatyw społeczności ukraińskiej: na facebookowym profilu jednego z lokali rozmówczynie ukazywały się petycje o otwarcie szkoły dla ukraińskich dzieci w Warszawie.

(...) przeprowadziłam do Warszawy i tak jakoś się potoczyło. I tak wtedy w swoim myśleniu stałam na tym, że kuchni ukraińskiej w ogóle nie ma, jedyna restauracja – rosyjska „Babooshka”... nic takiego w ogóle nie było w Warszawie. I pomyślałam, że fajnie byłoby zrobić coś takiego... gotowanie oprócz tego to takie moje hobby. (...) O grupie [docelowej] w ogóle nikt nie myślał. Pytanie polegało w tym, że dla mnie, osobiście brakowało spotkań przy herbacie, osobiście brakowało mi miejsca, gdzie można byłoby się spotkać. Dla mnie słowo samowar – wie pan, jak kiedyś w dzieciństwie, stał sobie samowar, my jedliśmy naleśniki, rozmawialiśmy – to były moje skojarzenia. Ludzie wtedy

zapomnieli, że można rozmawiać poza Internetem, Facebookiem... w ogóle nie było żywej komunikacji. Postanowiłam przyciągnąć ludzi przy dobrej herbacie. (...) I te małe pieniądze co zarabialiśmy, to głównie dlatego, że robiliśmy z naturalnych składników... z czasem herbaciarnia przekształciła się w restaurację, bo ludzie przychodzili z polecenia i już w drzwiach zamawiali tylko barszcz i pelmeni...to była taka specjalność... ludzie przychodzą i w drzwiach krzyczą „Barszcz i pelmeni!”, bo znają, że gotujemy ze składników naturalnych... i to się gotuje nie tak jak ten kebab za 5 minut, a to że trzeba będzie poczekać... Zamawiali barszcz i pelmenie... okroszka [zimna zupa na kwasie]... dania, które w ogóle w Polsce nie można było nigdzie znaleźć. Ludzie prawie że chcieli ukraść u mnie przepis okroszki, jak ja to robię... nigdy do końca im nie mówiłam, bo rozumiałam, że używają to w swoich celach. To wszystko. Kiedy nastąpił potem drugi Majdan, a my wywiesiliśmy jeszcze flagę ukraińską w „Samowarze”, to ludzie kompletnie już nie rozumieli co się dzieje... rosyjska restauracja i flaga ukraińska, na której widnieje napis, że razem jesteśmy... Ręki ściskanie... do mnie przestali przychodzić Rosjanie, Polacy – tylko ci, co wiedzieli, że to Ukraińcy organizują, ale częśćka tych osób była na tyle niewielka. [kobieta, branża gastronomiczna, wcześniej budowlana, Warszawa]

Zwraca uwagę, że jako konkurencja dla kuchni ukraińskiej pojawia się w wypowiedzi rozmówczyni restauracja Babooshka, serwująca przede wszystkim tradycyjne rosyjskie jedzenie. Również w końcówce przytaczanej narracji pojawia się informacja, że restauracja respondentki była postrzegana jako rosyjska. Unaocznia to percepcję kultur państw poradzieckich jako jednolitych lub bardzo podobnych, a oferty przedsiębiorstw nawiązujących do tych kultur jako substytucyjnej. W rezultacie biznesy imigranckie opierające się na wykorzystywaniu dóbr kulturowych lub kompetencji kulturowych specyficznych dla obszaru postsowieckiego postrzegane są jako konkurencyjne wobec siebie, działające na tym samym rynku właściwym.

Z prowadzonego badania wyłania się nieco inny obraz firm imigrantów niż znany z zachodnioeuropejskich badań wizerunek biznesów imigranckich prowadzonych przez imigrantów o niskich kwalifikacjach, ale o dobrym usieciowieniu oraz ofercie dóbr etnicznych, na które jest zapotrzebowanie w diasporze. Jak pokazują opisane tu przypadki, funkcjonowanie firm etnicznych Ukraińców nie ogranicza się do działalności biznesowej nisko wykwalifikowanych imigrantów, gdzie oferta dóbr etnicznych umożliwia zrekompensovanie ograniczonych kwalifikacji zawodowych i marginalnej pozycji na rynku pracy. Jest to jedna z możliwych dróg rozwoju przedsiębiorczości, ale nie jedyna. Właściciele firm oferujących produkty lub usługi tego typu są często cudzoziemcami z dyplomem ukończenia studiów wyższych, co przekłada się

też na umiejętność zarządzania własnym biznesem i podejmowanie trafnych decyzji ekonomicznych. Podmiotowe sprawstwo przejawia się wykorzystywaniem kompetencji kulturowych związanych z krajem pochodzenia, ale usankcjonowanych polskimi zaświadczeniami dotyczącymi kwalifikacji (egzaminu na tłumacza przysięgłego, studia turystyczne). W tym sensie są to zasoby transnarodowe, odwołujące się do porządków społecznych i kulturowych obu państw: wysyłającego i przyjmującego. Samozatrudnienie i opieranie działalności gospodarczej na takich zasobach pozwala przekroczyć ograniczenia rynku zatrudnienia dla cudzoziemców, którzy nawet posiadając wysokie kwalifikacje są spychani do prac o charakterze podrzędnym i mało prestiżowym. Stanowi też strategię maksymalizacji zysku, ponieważ praca w „etnicznym” segmencie rynku jest lepiej opłacana niż zatrudnienie w segmencie drugorzędnym.

Wykorzystywanie etniczności w prowadzonych aktywnościach biznesowych pokazuje jej sytuacyjny charakter i strategiczne dostosowanie do zmieniających się kontekstów i ról społecznych. Ci sami imigranci, którzy w pewnych sytuacjach odwołują się do polskiego pochodzenia (w szczególności przy staraniach o status pobytowy), mobilizują zasoby symboliczne związane z ukraińskością w innych okolicznościach, prowadząc działalność gospodarczą. Podmiotowe sprawstwo wyraża się tu w procesie strategicznej adaptacji, modyfikowaniu i redefiniowaniu przez jednostkę jej ról społecznych w warunkach ograniczonych pewnymi ramami strukturalnymi.

2. Kierowanie oferty do klientów i kontrahentów etnicznych

Kolejnym typem sprawczego działania w celu wydobycia potencjału przedsiębiorstwa imigranckiego jest adresowanie oferty do konsumentów i partnerów biznesowych wywodzących się z tego samego kręgu kulturowego. Wzrost migracji z Ukrainy do Polski oraz dynamicznie powiększająca się społeczność imigrancka sprawia, że sami imigranci stają się potencjalnymi klientami, którzy swoimi konsumenckimi decyzjami mogą zadecydować o istnieniu i sukcesie biznesowym firm. W świetle zebranego materiału badawczego szczególne znaczenie mają tu firmy oferujące imigrantom usługi doradcze z zakresu prawa pobytu i pracy w Polsce. Jak zwracają uwagę respondenci, grupa docelowa firm doradczych to cudzoziemcy z państw byłego Związku Radzieckiego. Społeczność ukraińska jest największa liczebnie, ale oferta kierowana jest również do imigrantów z Białorusi oraz Rosji. Takie określenie grupy docelowej wiąże się jednocześnie z wykluczeniem potencjalnych klientów z innych licznych w Polsce grup cudzoziemskich (rozmówca poniżej wskazuje Indie, Chi-

ny, państwa afrykańskie). Konstruowane w narracjach podziały w mniejszym stopniu opierają się na kryteriach przynależności państwowej, a bardziej na kryteriach związanych z przynależnością do określonego kręgu kulturowego. W tym kontekście kultura państw postsowieckich postrzegana jest jako podobna w wielu krajach regionu oraz jednocześnie odmienna od kultur azjatyckich czy afrykańskich.

Głównie: Ukraina, Rosja i Białoruś z kilku powodów. Po pierwsze, że język i mentalność. Łatwiej rozmawiać z osobami, z którymi, no znasz mentalność tego narodu, znasz nasz, nie wiem, czego oni oczekują, czego i czego oczekiwać od nich. To pierwsze. Drugie, jeżeli mówimy o cudzoziemcach z krajów innych na przykład: Indie, Chiny, powiedzmy Afryka; czyli tam trzeba byłoby dobrze znać język angielski, francuski; gdzie ja go nie znam na takim poziomie, żeby się podejmować; a uczyć się na, powiedzmy eksperymentować na czyimś losie tak, żeby tam powiedzmy się douczać, bo można czegoś nie zrozumieć, tak, no to tak trochę, trochę byłoby to nieuczciwe wobec tych osób, które no. Przychodzi ktoś, kto rozmawia tylko w języku francuskim na przykład i oczekuje jakiejś pomocy, a poziom komunikacji w jego języku jest taki, że ja może mógłbym źle go zrozumieć, czy źle mu wytłumaczyć, no może to powodować jakies, powiedzmy, jakies komplikacje w jego pobycie, więc tego nie podejmujemy się. [mężczyzna, branża usługi doradcze i konsultingowe, Warszawa]

Oprócz kwestii językowych, respondent powyżej podkreśla ponadto podobieństwo „mentalności” imigrantów z tych krajów, co może oznaczać przyzwyczajenie do określonego funkcjonowania systemu gospodarczego oraz instytucji publicznych w krajach wysyłających – a tym samym podobne oczekiwania i bariery doświadczane w państwie przyjmującym. Jak wskazują rozmówcy, znajomość języka jest decydującym aspektem, który pozwala kierować usługi doradcze nie tylko do imigrantów z Ukrainy, ale z całego regionu postradzieckiej Europy Wschodniej. Białorusini i Ukraińcy na ogół posługują się językiem rosyjskim, nawet jeśli ich pierwszym językiem jest ukraiński czy białoruski.

[pytanie, jak to się stało, że respondent oprócz Ukraińców doradza osobom z Białorusi, Rosji] A to nie ma znaczenia. Jestem w Polsce, a przecież pytają o te kwestie związane z pobytem w Polsce. Wszyscy rozmawiamy po rosyjsku. To nie ma tak. Cała Ukraina rozmawia po rosyjsku. No może 20% na zachodzie Ukrainy takich, którzy wychowali się tam od dzieciństwa w języku ukraińskim i trochę mają trudniej. Wszystko i tak rozumieją, ale trudniej im. I to, co teraz się dzieje, takie sztuczne rzeczy związane z językiem, to dawno temu można było wszystko uregulować, ale jak gdyby trzymało się tak, żeby teraz wystrzelić, te wszystkie językowe sprawy itd. Więc do mnie się zwracają.

O! Przed chwilą właśnie dzwonił do mnie człowiek z Moskwy. [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

Aspektem nieporuszonym bezpośrednio w narracjach, ale w zasadniczy sposób wpływającym na konstruowanie grupy docelowej opisanych firm doradczych, jest podobieństwo ram prawnych regulujących pobyt imigrantów z Ukrainy, Białorusi i Rosji. Umożliwia to właścicielom i pracownikom firm odwoływanie się do tego samego zasobu wiedzy podczas udzielania usług doradczych. Klienci z wymienionych społeczności imigranckich to obywatele państw trzecich, co w zasadniczy sposób odróżnia ich od innych imigrantów z państw postradzieckich, tzn. Litwy, Łotwy i Estonii, które należą do Unii Europejskiej. Poza tym ludność napływową z państw postsowieckich obejmuje specjalny wspólny reżim prawny regulujący migracje do pracy sezonowej i okresowej (system oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy cudzoziemcowi, dotyczący obywateli Ukrainy, Białorusi, Rosji, Gruzji, Mołdawii, Armenii). Mieszkańców państw postradzieckich polskiego pochodzenia obejmuje też jednolity reżim prawny umożliwiający migracje trwałe, o charakterze osiedleńczym (ustawa o Karcie Polaka). Te podobieństwa sprawiają, że właściciele firm doradczych mogą świadczyć usługi konsultacyjne w podobnym zakresie cudzoziemcom z różnych państw trzecich, byłych republik Związku Radzieckiego.

Zakres spraw prowadzonych przez firmy doradztwa cudzoziemcom opisuje dłuższa wypowiedź respondenta przywołana poniżej. Potwierdza ona, że konsultacje i porady prawne są udzielane w zakresie praw pobytowych, związanych z pracą, zawieraniem związków małżeńskich, osiedlaniem, rzadziej – studiami. Symptomatyczny wydaje się fakt, że na pierwszym miejscu rozmówca opisuje sprawy związane z oszustwami pracodawców, nieuczciwym traktowaniem pracowników i nieprzestrzeganiem podstawowych praw osób aktywnych zarobkowo. Jednocześnie respondent nie przyjmuje spraw związanych z emigracją polityczną (uchodźcy, ochrona uzupełniająca), ponieważ postrzega takich cudzoziemców jako osoby posiadające często problemy z prawem.

Bardzo, bardzo różni. Niektórzy powiedzmy, często jest takie coś, że o pracowałem u polskiego pracodawcy nie zapłacono mi pieniędzy. Czy pan jest w stanie w jakiś sposób wpływać, wpływając, żeby oddał, bo no nie jesteśmy urzędem windykacyjnym, a nawet stworzenie komuś tam kłopotów, to już oszukał jakąś tam ilość ludzi, no to też takie ciągnięcie się bez sensu. Są, jest taka kategoria ludzi. Jest taka kategoria ludzi, którzy szukają, powiedzmy, w jakiś sposób zarejestrować się legalnie, gdzieś pracujemy dorywczo, czy na budowach, czy jako powiedzmy tam pomoce domowe, czy jako przy sprzątkaniach, szukają, w jaki sposób zorganizować na przykład: opłatę ZUS-ów i podatków, gdzie

tam dużo szuka, powiedzmy, że ja sam bym za siebie płacił, tylko w jaki sposób mogę to zrobić. Dalej, osiedlenie – ktoś, kto ma polskie pochodzenie i próbuje uzyskać zezwolenie na osiedlenie się, teraz od pierwszego maja to już jest zezwolenie na pobyt stały na terenie Europy, a na podstawie tego samego, czyli polskiego pochodzenia lub teraz dodatkowo jest samo posiadanie Karty Polaka, nawet jeżeli by nie było polskiego pochodzenia. To głównie, głównie to jest to związane z pracą i polskie pochodzenie. Od czasu do czasu są jeszcze studenci, no ale studenci to, jak sam pamiętam, naród, który szuka oszczędności, więc oni głównie starają się, ci, którzy nie pracują, tu w jakiś sposób starają się, powiedzmy, sami składać te dokumenty, na powiedzmy tam Długa, głównie Długa dla nich to, tylko i wyłącznie Długa. Studenci to dość rzadko, no osoby, które chcą zawrzeć małżeństwo, a na przykład ambasada Ukrainy nie wydaje stosownych zaświadczeń do zawarcia, czy te, które potwierdzają zdolność do zawarcia związku małżeńskiego. Więc wtedy składamy wniosek do sądu, przygotowujemy i, powiedzmy, korygujemy ich, ich działania praktycznie do, niektórzy tam do uzyskania małżeństwa, niektórzy do uzyskania karty pobytu, czyli jak, jak który. Ogólnie, to tak jak liczyłem, czyli praca, małżeństwo, przesiedlenie i studenci. Nie zajmujemy się takim czymś jak uchodźstwo czy, powiedzmy tam, azyl też z kilku powodów. Po pierwsze, dużo jest osób na ogół anglo- czy tam francuskojęzycznych lub powiedzmy, że to tam – wschód: Rosja, Ukraina to bardziej z przekonania, bo tam jako takich politycznych represji nie ma. 90% osób, które przyjeżdżają z Rosji, na przykład tak czy Czeczeni czy, tego nie było... lub w 90% to osoby, które mają moim zdaniem, powiedzmy, może nie w 90 zwłaszcza z Rosji, tak Rosja, czy którzy, osoby, które po prostu mają problemy z prawem w kraju pochodzenia i trudno wyczuć, czy jest to w związku z politycznymi jakimiś poglądami, czy po prostu mają problem z prawem, przyjeżdżają do Polski czy do innych krajów twierdząc, że mają problemy właśnie w związku z politycznymi poglądami. Tu trudno wyczuć, jak to jest i nie podejmujemy się takiego działania. Jako że bardziej z własnych przekonań. [mężczyzna, branża usługi doradcze i konsultingowe, Warszawa]

Podejście respondentów do doradztwa kierowanego do osób migrujących z przyczyn politycznych jest inne w wywiadach przeprowadzonych w 2015 r. Konflikt zbrojny między Rosją a Ukrainą sprawił, że mieszkańcy Ukrainy Wschodniej częściej wybierają imigrację do Polski. Są częstymi klientami firm prowadzonych przez Ukraińców w potencjalnie docelowym państwie migracji. Rozmówca opisując profil zleceniodawców i zakres świadczonych porad podkreśla, że klientami są zarówno osoby, które już wyemigrowały, jak też Ukraińcy, którzy dopiero myślą o wyjeździe i planują pobyt w Polsce.

Ja obsługuję podmioty, przedsiębiorców ze Wschodu. I no doświadczenie mamy dosyć duże – mam dwóch partnerów, mamy taką kancelarię, w której mamy może łącznie dziewięciu pracowników, czy nawet dziesięciu, już chyba tam pracowników, więc... (...) I to nie jest tylko zakładanie spółek, natomiast teraz bardziej rozwinąłem ten kierunek przez to, że po wydarzeniach tej inwazji, powiedzmy, rosyjskiej na Ukrainę lewobrzeżną, no to niepokój wzrósł i przede wszystkim dużo, na przykład klienci przyjeżdżają i mówią tak – Ja jestem... – podaje jakąś miejscowość z terenów zajętych przez separatystów. I mówi tak, że po prostu przyszli, wyrzucili ich z mieszkania, zabrali im mieszkanie fizycznie. No i przenieśli się na zachód Ukrainy, jakiś tam kapitał jeszcze im pozostał. Co prawda, u wielu ludzi teraz stopniał ten kapitał ze względu na galopujący kurs euro do hrywny i dolara do hrywny, wiadomo. Więc stracili dosyć dużo oszczędności. No i te osoby tutaj próbują zacząć biznes. Czyli główny cel, przede wszystkim pierwszy, wyrobić sobie kartę na razie czasowego pobytu, żeby w razie czego móc w każdej chwili uciec do Polski. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Inny właściciel firmy podkreśla, że doradztwo obejmuje proces przenoszenia się do Polski całych rodzin. Ponownie pojawia się wątek rejestracji spółki jako strategii uzyskania praw pobytowych w Polsce – respondent doradza w tym zakresie klientom na Ukrainie. Doradztwo dotyczy nie tylko indywidualnych strategii mobilności, ale również organizowania migracji małżonków i dzieci:

Podstawowa rzecz, że chcą wyjechać po prostu. Chcą zmienić warunki życia, żeby mieć możliwość robić biznes i czuć komfortowo, bardziej swobodnie itd. No bo u nas bardzo ciężko i przez ostatnie lata, to zawsze było, ale przez ostatnie lata to w ogóle. I młodzi ludzie też, nawet tacy 22-lata, się zebrali i tam prowadzą sklep, też się do mnie zwrócili i ja im tam pomagałem. Z Chin wożą coś – kupują na polską spółkę, a potem dalej, czy na Ukrainę, czy gdzieś tam w Unii. A są też osoby, które po prostu mają cel – przyjechać. Biznes – emigracja, że mają rodziny, nawet zbierają się 2 rodziny z dziećmi i mówią: „Chcemy wyjechać. Co mamy robić?” Tym bardziej teraz mam kilku takich klientów, którzy pytają mnie jak im zrobić taki plan emigracji. [Pytanie: Czyli pan doradza nie tylko tym, którzy już są w Polsce, ale także tym, którzy jeszcze nie wyjechali?] No jasne, no bo najpierw się rozmowa zaczyna, bo ludzie pytają o możliwości. Bo podjęli decyzję, że wyjeżdżają. Często wybierają Polskę, bo jest blisko, jest zrozumiała. No i to słuszna decyzja w sumie. Jeśli już ktoś się zastanowił, że chce się przeprowadzić do innego kraju, no to jest ciężka decyzja. Tym bardziej jeśli tam masz rodzinę, dzieci. To nie jest prosta decyzja. I pani może sobie wyobrazić, że jak ludzie podejmują takie decyzje to kiepskie

rzeczy się dzieją. Więc takich osób dużo też. [mężczyzna, prawo konsulting, Warszawa]

W pozyskiwaniu klientów pomagają sieci osobistych kontaktów obejmujące Ukrainę; mogą one mieć np. charakter rodzinny, tak jak w poniższej narracji. Podobieństwo pozycji zawodowej ojca (w kraju pochodzenia) i syna (w kraju przyjmującym) jest tu wykorzystane do przyciągania klientów w nowym kraju. Baza klientów pierwszej z firm pomaga w rozwijaniu drugiej firmy, choć jest ona odrębnym bytem. Pokazuje to, że znaczenie sprawczych działań członków rodziny dla rozwoju biznesu wykracza poza tradycyjnie rozumiane firmy rodzinne. Charakterystyczny jest również powtarzający się wątek wojny na Ukrainie jako czynnika przyspieszającego rozwój przedsiębiorczości imigranckiej w Polsce.

Ja tam raczej nie prowadziłem większej reklamy czy coś w tym stylu, tylko mam znajomości, mam ileś tam ludzi z Ukrainy, którzy zwłaszcza w ostatnim czasie po tym, jak się wojna zaczęła, to tak coraz więcej ludzi na Ukrainie się zastanawia nad rozszerzeniem swojej działalności biznesowej właśnie na obszar Polski. No też poprzez takie rodzinne, bo mój ojciec też ma firmę audytorsko-podatkową na Ukrainie i też on ma jakichś tam klientów, którzy oczywiście w pewnym momencie decydują się na wejście na rynek polski i też wtedy ja mam właśnie okazję, żeby jakoś ich tu wspomóc. Ale to nie tylko, bo dlatego, że mam też szereg innych znajomych, którzy po prostu w sferach tych biznesowych mają jakichś znajomi znajomych, którzy w pewnym momencie chcą się zdecydować na na wejście do Polski, albo rozważają i na przykład nie wchodzi, ale muszą poznać, jakie tu są warunki prawno-podatkowe. Więc na takim etapie im doradzam. [mężczyzna, doradztwo podatkowe, Warszawa]

Inna strategia pozyskiwania klientów jest bezpośrednia, polega na nawiązywaniu kontaktu z osobami pochodzenia imigranckiego w miejscach, gdzie często można spotkać cudzoziemców. Rozmówca poniżej podaje przykład Dworca Zachodniego w Warszawie w godzinach kursowania autobusów z Ukrainy czy Białorusi. Już na miejscu udzielane były wstępne porady, pozwalające potencjalnym klientom zorientować się w kompetencjach i użyteczności reklamującej się firmy. Nawiązywanie w ten sposób relacji z klientami było z perspektywy rozmówcy tak ważne, że nie chciał powierzyć rozdawania ulotek zleceniobiorcom:

(...) Bardziej reklama była bezpośrednio – rozdawanie wizytówek na Dworcu Zachodnim, głównie, gdzie jest największy przepływ obywateli no powiedzmy z Ukrainy, Białorusinów, z Rosji. No to w ten sposób najbardziej, czyli jakieś tam rozdawanie to było tak praktycznie, że przed świętami, przed wyjazdem,

to prawie że mieszkali na Zachodnim. Znany nam był rozkład jazdy autobusów i przy każdym autobusie rozdawałem wizytówki, tam normalnie. Wynajęcie kogoś dla tej roboty to tak powiedzmy: lub rozda lub nie rozda. Jeżeli będzie rozdawał, no to nawet jak będzie rozdawał, a nie wyrzucał do śmietnika, no to przynajmniej to ktoś może mieć jakieś tam zapytanie. Czyli też dobrze byłoby, żeby ta osoba też orientowała się chociażby w tej branży którą, którą by reklamowała. Czyli to było takie, powiedzmy, jak rozdawanie wizytówki, tak, i jeżeli ktoś miał zapytanie jakieś to były, to od razu jakieś tam rozmowy, co dawało tak praktycznie naj... najbardziej zachęcało te osoby do skorzystania z usług. [mężczyzna, branża usługi doradcze i konsultingowe, Warszawa]

Kierowanie oferty do klientów ze społeczności imigranckiej dotyczy nie tylko specyficznej kategorii usług, których potrzebują wyłącznie imigranci. Firmy Ukraińców rozwijają się również w branżach, gdzie zapotrzebowanie na świadczenia istnieje zarówno w społeczności etnicznej, jak i w społeczności przyjmującej. Takim przypadkiem jest pomoc lekarska i stomatologiczna. Ukraińskich klientów przyciąga do firm imigranckich przede wszystkim możliwość porozumienia się w rodzimym języku. Znajomość języka polskiego w stopniu umożliwiającym komunikację w skomplikowanych sprawach zdrowotnych przekracza często kompetencje nowoprzybyłych imigrantów, uczących się dopiero języka. To stwarza popyt na specjalistyczne ukraińskojęzyczne lub rosyjskojęzyczne gabinety. Znaczenie może odgrywać także (niewskazana przez respondenta) określona kultura udzielania usług, specyficzna dla danego kraju: przyzwyczajenie do pewnych lekarstw, sposobów procedowania czy ustalania wizyt poza-biegowych i kontrolnych. Wpływają one na postrzeganie przez pacjenta usługi jako dobrze lub źle wykonanej, nawet jeśli rezultat w postaci poprawy stanu zdrowia jest ten sam w różnych kulturach medycznych.

Specjalnie promowaliśmy swoją działalność w tym kierunku. Promocja dla ukraińskojęzycznej, rosyjskojęzycznej społeczności. Powiem z własnego doświadczenia. Jeden raz, kiedy zwróciłem się do dentysty, nie swoich rodziców, tak się stało, że dopadł mnie ból zęba w Polsce, i nie mogłem wyjechać na Ukrainę. Kiedy zwróciłem się do stomatologa – dobrze, że osiągnąłem poziom komunikatywny w posługiwaniu się językiem polskim – wtedy zrozumiałem, że nic nie rozumiem. Pozostawiło to pewien osad. W przypadku usługi stomatologicznej, jeżeli nie masz głębokiego rozumienia polskiego, to o czym mówimy?! Mamy ukraińskojęzycznych lekarzy, specjalnie, żeby mieć taką reklamę, że jesteśmy kliniką, która jest ukraińskojęzyczna, recepcja i lekarze. (...) Po prostu tak zrobiliśmy dla ukraińskiego klienta, dla diaspory, żeby ona wiedziała, że jest taki gabinet. Ale równolegle mamy reklamę po polsku, jako nor-

malna, działająca polska klinika. [mężczyzna, zarządzanie kliniką stomatologiczną, Warszawa]

Niektóre firmy świadczą usługi zarówno kontrahentom polskim, jak i „wschodnim” (ukraińskim lub z bloku postsowieckiego). Ciekawa wydaje się w tym kontekście wypowiedź rozmówcy, który związał swoją działalność gospodarczą głównie z wykonywaniem usług dla firm za pośrednictwem *quasi*-pracodawcy, dużego podmiotu polskiego. Chociaż zlecenia przyjmowane w ramach głównej aktywności zarobkowej pochodziły od polskich firm, respondent podejmował udane próby samodzielnego zdobywania klientów – wywodzących się ze społeczności ukraińskiej. Określał to w narracji jako prace dorywcze. Stopniowe uniezależnianie się od faktycznego pracodawcy wiązało się więc z umacnianiem sieci klientów z własnej grupy etnicznej.

Kilka firm ukraińskich tak pomogłem po prostu, tak, jakby tam dorywczo, tak. Pomogłem tam ze zdobyciem kontaktu w Polsce, ewentualnie coś, jak mają jakąś tam ofertę, co tam, czy nawiązanie współpracy z polską [firmą], czy jeszcze coś tam pomóc coś przetłumaczyć, coś uzgodnić, takie, takie drobne rzeczy, dorywcze, jednostkowe, to też tam pomagałem. A z drugiej strony co to. To polskie firmy głównie na razie. [mężczyzna, branża księgowość/doradztwo podatkowe, Warszawa]

Nawiązywanie kontaktów z potencjalnymi kontrahentami opiera się na odwoływaniu do wspólnoty kulturowej i językowej oraz do relacji pozabiznesowych, o charakterze prywatnym. Wpisuje się to w zjawisko zaobserwowane przez Juliusza Gardawskiego w środowisku małych i średnich przedsiębiorców polskich: w ich aktywności zawodowej wykorzystywane jest uczestnictwo w nieformalnych, zawiązywanych z przyczyn pragmatycznych sieciach, a relacje biznesowe są przenoszone również na grunt towarzyski (Gardawski 2013b: 210–211). Wypowiedź respondentki prowadzącej firmę handlową pokazuje, że grupa klientów cudzoziemskich nie jest ograniczona do obywateli państw pozaunijnych, tak jak w przypadku doradztwa prawnego i gospodarczego. W branży handlowej, odwołującej się do usług i kompetencji odmiennych niż w przypadku wcześniej analizowanego sektora, kontrahenci z państw postsowieckich to również cudzoziemcy z Litwy i Łotwy.

jesteśmy już w takich, znaczy, w takich kontaktach przyjacielskich, na Białorusi na przykład. Taka koleżanka też do nas przyjeżdżała prywatnie, pierwszy raz była. Takie relacje się nawiązują jakby między swoimi. A na Łotwie to dwa dni, tak nieoficjalnie. No i tak. (...) To z Białorusi to poznałam właśnie w trakcie, w trakcie prowadzenia działalności, właściwie to ona mnie odnalazła ja-

koś przez internet. I... A tych kontrahentów na Łotwie i Litwie to znalazłam sama. Sama, po prostu, szukałam w internecie firmy nasienne, dzwoniłam, pytałam. Oczywiście osoba, która rozmawia po rosyjsku, większość rozmawia jeszcze jednak, i to dobrze. No i mówię – na zasadzie wysyłania katalogu, potem oddzwania, pytania, czy podobała się oferta, uzgodnienie warunków, upustów. [kobieta, branża handlowa, Toruń]

Firma prowadzona przez respondentkę funkcjonuje w sposób typowy dla przedsięwzięć typu „born globals”, od momentu powstania nastawionych na współpracę z zagranicą. W przypadku firm ukraińskich założonych w Polsce bardziej odpowiednie byłoby jednak użycie strawestowanego pojęcia „born regionals” – niektóre z nich są rzeczywiście przedsięwzięciami o zasięgu międzynarodowym, ale koncentrują się na państwach regionu Europy Środkowo-Wschodniej.

Klienci i kontrahenci cudzoziemscy z państw byłego Związku Radzieckiego są podstawową bazą umożliwiającą funkcjonowanie firm imigranckich, zwłaszcza tych ukierunkowanych na doradztwo prawno-gospodarcze oraz handel. Narracje respondentów wyjaśniają to odwołując się do podobieństwa kulturowego oraz językowego cudzoziemców z obszaru postsowieckiego. W rzeczywistości jednak w przypadku obu branż konstruowanie cudzoziemskiej grupy docelowej – zleceniodawców lub partnerów w biznesie – jest nieco odmienne. Firmy doradcze i konsultacyjne nastawiają się na obywateli państw trzecich z obszaru postsowieckiego, co można tłumaczyć podobieństwem ram prawnych regulujących pobyt tych grup w Polsce. Firmy handlowe realizują swoją aktywność we współpracy z szerszą grupą kontrahentów. Są to również podmioty prawne i obywatele postradzieckich państw członkowskich UE: sytuacja ekonomiczna tych państw sprawia, że są atrakcyjnymi partnerami w dziedzinie importu i eksportu dóbr.

Zaobserwowane mechanizmy angażowania zasobów transnarodowych przez rozmówców ukazują zjawisko przedsiębiorczości imigranckiej jako sprawczego i pomysłowego wykorzystywania pojawiających się na rynku możliwości (*opportunities*). Jak wskazano we wstępie pracy, mogą one mieć zarówno charakter inherentnych cech przedsiębiorcy (Sarason, Dean, Dillard 2006) albo – według konkurencyjnego podejścia – przybierać postać odkrywanych, obiektywnie istniejących szans (Mole, Mole 2010). W kontekście materiału empirycznego zaprezentowanego powyżej, oba ujęcia wydają się posiadać pewną moc wyjaśniającą: przedsiębiorczość oznacza zarówno realizację możliwości będących wynikiem swoistości przedsiębiorcy, jak też odkrywanie zewnętrznych korzystnych aspektów rynku pracy. Wykorzystywanie zasobów transna-

rodowych odnosi się zarówno do sprzyjających uwarunkowań strukturalnych (takich jak obecność potencjalnej bazy kontrahentów lub klientów – np. imigrantów ukraińskich), jak też do konceptualizacji pojawiającej się możliwości przez kreatywną sprawczą jednostkę (np. wykorzystanie swoistości kompetencji kulturowych imigranckich przedsiębiorców).

3. Wykorzystanie sieci imigranckich w procesie zatrudniania

3.1. Rola pracowników ze społeczności ukraińskiej w firmach imigranckich

Innym rodzajem sprawczych działań odwołujących się do imigranckiego pochodzenia jest pozyskiwanie pracowników ukraińskich. Jest to sytuacja, w której imigrant o stosunkowo dużym zakresie podmiotowego sprawstwa (przedsiębiorca) może wykorzystywać mniejszy – niż w przypadku pracowników rodzimych – potencjał sprawstwa cudzoziemskich kandydatów do pracy. Zatrudnianie imigrantów w firmach prowadzonych przez innych imigrantów pozwala na redukcję kosztów pracy, ponieważ pracownicy imigranccy są zwykle tańsi od miejscowych. Ponadto umożliwia stworzenie relacji między pracownikiem a pracodawcą odwołujących się do norm solidarności w ramach społeczności imigranckiej oraz zaufania wewnątrzgrupowego (den Butter, Masurel, Mosch 2007). Choć nie zawsze jest to korzystne z perspektywy pracowników oraz ich praw, wskutek działania mechanizmów opartych na kontroli nieformalnej łatwiej jest wyegzekwować posłuch dla decyzji chlebodawcy, a firma działa sprawniej.

Rolę zaufania wewnątrzgrupowego w procesie rekrutacji i zatrudniania pracowników pokazują wypowiedzi o przyjmowaniu do pracy kandydatów z polecenia, bez formalnego procesu naboru, ale za to z rekomendacjami od znajomych osób. Oprócz werbowania cudzoziemców przebywających już w Polsce, pracownicy firm imigranckich są również sprowadzani z Ukrainy w celu podjęcia pracy.

Pracowników szukam tylko z polecenia, tylko z polecenia, i pracowników jest wystarczająco, za potrzeby to mówię, że potrzebuję pracownika, to ktoś tam szybko [poleci] kogoś. Później często zdarza się tak, że np. z Ukrainy chłopak, który jest chętny do roboty i chciałbym go zatrudnić do siebie na firmę – to muszę go zaprosić, on musi zrobić wizę, on tu przyjeżdża, jak on tu przyjeżdża, to ja już dla niego straciłem czas, czyli robiłem mu zaproszenie, jakoś czekałem – już mogę mieć go na stałe, dlatego staram się zatrudniać człowieka, żeby on był na stałe, czyli wtedy idzie umowa o pracę. (...) Może jest parę osób,

może z pięć – sześć osób, które tu ściągnąłem specjalnie, a resztę na miejscu szukałem. Bo dużo ludzi przychodzi, próbujemy i odchodzą, bo nie wszyscy mi pasują, bo to jest taka sprawa, że nie można psuć, jak jest budowa i tam betony, to wszystko musi być dobrze, coś się stosuje, to tam rzeczy drogie i psuć ich nie wolno. Dlatego staram się wybierać ludzi, którym ufam i którzy odpowiadają za swoją robotę, dlatego przebieramy trochę, dlatego przez dwa lata właśnie mam te szesnaście jak teraz, potrzebuję pracowników i będę potrzebował. (...) To zaraz próbujemy szukać, dzwonią chłopaki, pytają o robotę, ktoś inny czy Polacy wolą sprawdzać – czyli dają mi być pomocnikiem, żeby zobaczyć, co on robi, co potrafi, jak coś, to go zatrudniam, będzie u mnie na umowę i na stałe. Tak można powiedzieć, że ja wybieram tych ludzi. Czasem zdaje się, że pół roku, rok u mnie pracuje, a później coś mu przychodzi – nie wiem, różne sytuacje rodzinne, tak jak jeden chłopak, pracował u mnie rok, a później żona coś tam u niego, żona na Ukrainie (...), jakieś tam sytuacje psychologiczne, po prostu nie mogli się dogadać i on po prostu – musiałem go zwolnić, on pojechał tam na Ukrainę załatwiać swoje sprawy rodzinne. [mężczyzna, branża budowlana, Warszawa]

Ukraińcy rozwijający przedsiębiorstwa w Polsce przenoszą z kraju pochodzenia sposób postrzegania relacji między pracownikiem a pracodawcą, oczekiwania wobec zatrudnianych osób i wyobrażenia na temat pożądanych i niepożądanых cech pracownika. W wypowiedziach odbija się przeświadczenie rozmówców o najlepszych kwalifikacjach imigrantów z Ukrainy w zajmowanych przez biznes imigranckie branżach. Można je wyjaśnić większym zaufaniem do systemu edukacji zawodowej w kraju pochodzenia lub też po prostu lepszą znajomością tego systemu, co pozwala właścicielowi biznesu sprawniej ocenić kompetencje kandydata do pracy na podstawie przedstawionego życiorysu zawodowego. Zatrudnianie Ukraińców pozwala na świadczenie usług w niższych cenach przez osoby, które mają według pracodawcy wyższe kwalifikacje zawodowe oraz większe doświadczenie w swojej profesji.

W chwili obecnej mam czterech pracowników. Nie mogłam zapewnić niektórym osobom legalizacji bez długiej procedury uzyskiwania opinii starosty i tak dalej, więc oni musieli wyjechać na Ukrainę i otrzymać wizę. [Pytanie: Zatrudniasz tylko Ukraińców?] Tak. Od początku miałam taki pomysł, że będziemy świadczyć usługi nie w cenie polskich salonów. Nasz cena jest średnią pomiędzy salonem a usługami świadczonymi w domu. Chcemy świadczyć usługi dobrej jakości w cenie tych domowych, ale w salonie. Chciałabym, żeby ludzie zdali sobie sprawę z tego, że ceny w Polskich salonach są często zawyżone. A my chcemy świadczyć usługi w cenie, która będzie przystępna tak dla

cudzoziemca, jak i dla Polaka. Chcemy pracować dla ludzi, którzy są gotowi przyjść do salonu, ale nie chcą płacić dużo. No i przede wszystkim chcemy świadczyć usługi dobrej jakości. Zetknęłam się z tym, że w drogich warszawskich salonach jest dużo osób, które nie robią tego, za co im się płaci. Przyszła do mnie dziewczyna z Ukrainy i powiedziała, że jak pracowała w salonie, to nigdy w życiu nie przekłuła pępka, ale właścicielka kazała jej uczyć się na klientkach, mówiła, że jak 2–3 razy przekłuje, to się nauczy. Na polskim rynku brakuje specjalistów wysokiej klasy, chodzi im głównie o zarabianie pieniędzy. Ja nie chcę zatrudniać 20 czy 50 osób, wolę mieć jednego specjalistę, który będzie dobrze robić swoje. Chciałabym, żeby ludzie mieli możliwość porównania. [kobieta, branża kosmetyka/ fryzjerstwo, Warszawa]

Inną strategią zatrudniania Ukraińców jest przyjmowanie do pracy w polskich firmach osób mieszkających nadal na Ukrainie. Praca wykonywana jest zdalnie, a polska pensja może być wydawana z warunkach ukraińskich, gdzie siła nabywcza tej samej kwoty wynagrodzenia jest znacznie większa. Taki sposób współpracy pozwala na ominięcie biurokratycznych formalności związanych z oficjalnym zatrudnianiem cudzoziemca rezydującego w Polsce, a czasem również sprowadzaniem go do Polski i legalizacją pobytu. Dodatkowo, jak przyznaje cytowany rozmówca, podczas zatrudniania pracowników mieszkających na Ukrainie nie obowiązuje polskie prawo. Respondent nie do końca ma rację, ponieważ w sytuacji zatrudniania cudzoziemców na umowę o pracę przez polski podmiot narzucone są przez kodeks pracy ograniczenia związane z koniecznością przestrzegania praw pracowniczych. Jednak w sytuacji umów cywilnoprawnych swoboda działania zleceniodawcy polskiego jest tu rzeczywiście większa.

Jeśli chodzi o zatrudnianie osób, to oprócz tego [ukraińskiego współnika respondententa] pracują jakby dwie osoby, Ukrainki, które zajmują się stroną internetową, czyli jedna pisze teksty i tak dalej. One przyjeżdżają czasem do Polski, ale dopiero się uczą polskiego, generalnie nie mają po co nawet się tu osiedlać, generalnie nie mają takiego ciśnienia, generalnie im się podoba kraj, jak tutaj przyjeżdżają, mówią, że fajny kraj, cicho, czysto i tak dalej. Ale nawet ze względu na ceny, mając tą samą pensję w Polsce mogą sobie na mniej pozwolić niż przy obecnym kursie na Ukrainie, generalnie nie zamierzają się póki co przeprowadzać, mnie generalnie nie jest to potrzebne, ja to jakoś tak cienko widzę, generalnie nie przekonuję do tego. (...) oni pracują w Ukrainie, tutaj nie ma jakby – prawo polskie nie obowiązuje, no bo to jest sfera wirtualna, one robią teksty na stronie, która jest w języku ukraińskim, rosyjskim, białoruskim i gruzińskim, więc jakoś to skontrolować to jest inna sprawa, ale jakoś nikt się nie interesuje tymi kwestiami. [mężczyzna, branża handlowa, Przemysł]

Ten sam przedsiębiorca jednocześnie nie odżegnuje się od zatrudniania Polaków do części prac prowadzonych w Polsce. Rekrutacja Polaków ma znaczenie zwłaszcza w przypadku prac, gdzie konieczna jest dobra znajomość języka polskiego lub zasad funkcjonowania polskich urzędów. Poza tym respondent wskazuje, że płace w województwie, gdzie prowadzi aktywność (podkarpackie) są niskie nawet w przypadku ludności rodzimej. Po części odpada więc argument redukcji kosztów, skłaniający ukraińskich właścicieli biznesów do zatrudniania imigrantów:

Oprócz tego jeśli chodzi o zatrudnienie to – no są ludzie, którzy pomagają na magazynie, tutaj w okolicach, przy wejściu, którzy pomagają przy po prostu sprawach takich biurowych, czyli ja mam takich póki co pracowników, którzy – właśnie Polaków, bo akurat wiem, żeby ogarnąć takie tematy dobrze mieć osoba dobrze sobie radząca w języku polskim, która może czytać instrukcje, pogadać z urzędnikami, z policją, z urzędem celnym, z kimkolwiek, więc łatwiej do tego po prostu – no, Ukraińcy się nie nadają po prostu, mam pod uwagę tych, którzy przyjeżdżają tutaj bez wiedzy, języka, nie mają pojęcia, jak to wszystko działa, więc takie wszelkie usługi ja zawsze będę nakierowany na Polaka, czyli miejscowi, którzy mieszkają tutaj. Generalnie powiem tak, Podkarpacie ma taką specyfikę, że płace są bardzo niskie. [mężczyzna, branża handlowa, Przemyśl]

Znajomość polskiego kontekstu prowadzenia biznesu jest oczywiście większa wśród pracowników-Polaków. Jednak duża społeczność ukraińska w Polsce sprawia, że coraz łatwiej jest również znaleźć ukraińskich kandydatów do pracy dość swobodnie poruszających się w obu kulturach, znających kontekst kulturowy zarówno państwa pochodzenia, jak też państwa przyjmującego. Do takich należą np. ukraińscy absolwenci polskich uczelni:

Ukraińska, ona tutaj po studiach, ona w Rzeszowie skończyła studia i ona zajmuje się rynkiem i zewnętrznym i ona u nas zajmuje się ofertami w języku angielskim. Ona z klientami, jak kto mówi w języku angielskim, ona tymi klientami zajmuje się i wypisuje tutaj dokumenty. [Czy to jest ktoś z polecenia czy z ogłoszenia, w jaki sposób Państwo znaleźli?] Znaleźliśmy, ona studiowała razem, ona już skończyła studia razem z moją żoną. Bo po prostu dziewczyna ma tam 24 lata, żona ma 10 lat więcej i w taki sposób poznały się. Dobra dziewczyna, dobrze rozmawia w języku angielskim, język polski, rosyjski, angielski. [mężczyzna, branża handlowa, Rzeszów]

W innej narracji istotną rolę wydaje się odgrywać strategia zatrudniania z polecenia, a sprawą drugorzędną jest status pracownika jako cudzoziemca

lub Polaka. Poczucie większego zaufania jest budowane przede wszystkim przez osobiste zarekomendowanie pracownika przez zaufaną osobę, a dopiero w dalszej kolejności przez przynależność kandydata do pracy do tej samej społeczności imigranckiej. W wypowiedzi poniżej pojawia się ponownie – odnotowany już wcześniej – wątek różnicowania się ról zawodowych pracowników polskich i ukraińskich. Pracownicy polscy są selekcjonowani do zadań wymagających kontaktów z urzędami, znajomości praktyk administracyjnych i polskiego prawa:

Mam mało pracowników. Zajęcia taneczne prowadzi Polki, śpiewu uczy Ukrainka, rysunek i rękodzieło też prowadzi Ukrainka. Czyli pół na pół. Szukałam głównie z polecenia. Na przykład instruktorka śpiewu. Zadzwoił do mnie znajomy i powiedział, że z Kijowa przyjechała dziewczyna, która pracowała jako nauczycielka śpiewu, grała w teatrze i szuka dodatkowej pracy w Polsce. Teraz ma stałą grupę uczniów, zarówno dzieciaków, jak i dorosłych. Na razie nie zarabiamy dużo, ale trochę ludzi już do nas przyszło. Na początku wszystkie zajęcia były bezpłatne. (...) [Dużo mówiłaś o swoim księgowym, jest Polakiem czy Ukraińcem?] – Jest Polakiem z polecenia znajomych Polaków. Nie chciałam zatrudniać Ukraińca, ponieważ wydawało mi się, że Ukraińcy jednak nie zawsze się orientują w prawie polskim. Sporo mu płacimy, ale na razie dobrze się sprawuje. [kobieta, branża zajęcia sportowe i pozaszkolne, Warszawa]

Zatrudnianie imigrantów może wynikać nie tylko z chęci kapitalizowania wewnątrzgrupowego zaufania, ale również z uwarunkowań strukturalnych. Z uwagi na zwiększającą się liczbę Ukraińców na polskim rynku pracy, w niektórych sektorach stanowią oni znaczną część siły roboczej. Imigranczy przedsiębiorcy przyjmują ich do pracy na podstawie procedury kwalifikacyjnej, która – według ich deklaracji – jest taka sama dla Polaków i cudzoziemców. W narracji poniżej, wysoki odsetek pracowników ukraińskich w firmie postrzegany jest jako konsekwencja wysokiego odsetka kandydatów do pracy wywodzących się z tej mniejszości (firma nie oferuje towarów jednoznacznie kojarzących się z Ukrainą, toteż niektórzy kandydaci szukający zatrudnienia nie muszą nawet wiedzieć, że zgłaszają się do przedsiębiorstwa prowadzonego przez innego imigranta).

do każdego sklepu, na pracę sezonową, zatrudniamy 3–4 pracowników do sprzedaży, sprzątania, dla obsługi danego sklepu. Tak się składa, że 40% to obywatele Ukrainy, ale nie wprowadzamy rozróżnienia, czy to w kwestii zarobków, nie stawiamy takiego wymogu, że ma to być Ukrainiec czy Polak. Po prostu sytuacja na rynku jest taka, że przychodzi około 40% Ukraińców na

rozmowę kwalifikacyjną. Ci, którzy nam pasują – zatrudniamy ich. Tak to mniej więcej wygląda. [mężczyzna, branża gastronomiczna, Warszawa]

Trzeba jednak odnotować, że zdarzają się postawy nieprzychylnie zatrudnianiu cudzoziemców, nawet z własnej społeczności imigranckiej. Przyczyny niechęci do rekrutacji pracowników ukraińskich to obawa przed biurokratycznymi procedurami i formalnościami administracyjnymi, które utrudniają przyjęcie do pracy osób bez obywatelstwa polskiego. W przypadku cytowanym poniżej strategią redukcji kosztów było zatrudnienie w formie umowy o dzieło polskiej emerytki, co wyłączyło obowiązek odprowadzania ubezpieczeń ZUS.

[Pytanie, czy pracownica rozmówcy jest Ukrainką] *Po co, dlaczego? Do czego ból głowy, proszę pani?* [– Ale co, nie dogaduje się Pan?...] *Żeby zatrudnić imigranta, kogokolwiek, trzeba najpierw złożyć wniosek do urzędu pracy, raz, jeżeli na to miejsce nie znajdzie się w ciągu dwóch tygodni chętnych Polaków, to wtedy można, tak żeby chyba albo tak kogoś kogoś zachciał z rodziny to można. A tak to po co. Teraz pani mnie handluje w dwóch urzędach skarbowych, ja jej kupiłem taki wózek na kółkach, ona, większość to ja przywożę tam, zamawiałem obwarzanki, przywozi firma, a reszta....* [przerzywa wątek] [mężczyzna, branża handlowa, Kraków]

W narracjach nie pojawia się w ogóle wątek zatrudniania cudzoziemców spoza społeczności ukraińskiej. W przeciwieństwie do strategii pozyskiwania cudzoziemskich klientów i kontrahentów, w których właściciele firm skupiają się na przyciąganiu osób z różnych państw Związku Radzieckiego, strategii rekrutacji cudzoziemców do pracy we własnej firmie ograniczają się do werbowania innych Ukraińców. Zatrudnianie Ukraińców pokazuje wagę przykładaną do więzi wewnątrzgrupowych, będącą aspektem podstawowym w decyzjach rekrutacyjnych. Dzieje się tak mimo deklarowanego przez rozmówców podobieństwa kulturowego różnych zbiorowości imigranckich oraz podobieństwa reżimów prawnych regulujących sytuację ludności napływowej z państw post-sowieckich.

3.2. Włączanie członków rodziny w działalność biznesową. Firmy rodzinne

Zatrudnienie w firmach imigranckich znajdują także, wywodzący się ze społeczności ukraińskiej, członkowie rodziny właścicieli. Temat przedsiębiorców zatrudniających członków własnej rodziny w celu legalizacji ich pobytu lub ustabilizowania sytuacji prawnej w Polsce był omawiany we wcześniejszym rozdziale. Warto jednak poruszyć ten wątek również z perspektywy korzyści samego przedsiębiorstwa. Zatrudnianie krewnych i współmałżonka pełni ważne funkcje ekonomiczne w przedsiębiorstwie, ułatwiając zarządzanie firmą oraz

zachowanie płynności finansowej w okresie ewentualnych kryzysów i przejściowych trudności. Pozwala opierać relacje wewnątrz firmy na podwyższonym poczuciu zaufania, wzajemnej przewidywalności działań właściciela i pracowników oraz pozaprawnej (pozapaństwowej) kontroli. Umożliwia sytuacje elastycznego i nierejestrowanego wykonywania dorywczych zadań w firmie, na przykład zasięgania porad i usług eksperckich z innej branży wśród członków rodziny i partnerów:

Znaczy nie, ja nikogo nie zatrudniam tak. Ale narzeczona tam też udziela się, też pracuje w podobnej branży. W ogóle wyrwałem ją z Kijowa tak naprawdę, bo ona nigdy nie kształciła się na księgowego i akurat tak wyszło, że tutaj przyjechaliśmy, i tutaj, znaczy zabrałem ją tutaj, i tak samo nauczyła się już tego zawodu, pokończyła kursy, znaczy tam pomagamy jeden drugiemu. Bo ona mi coś tam, jakiś tam problem z rosyjskiego na angielski przetłumaczyć, bo ona jest certyfikowanym tłumaczem. Nie to, że certyfikowanym, zawodowym tłumaczem, bo ona właśnie takie studia skończyła. I jakby pomaga mi w tym wszystkim. Że jak tam na przykład jakieś tłumaczenie szybko zrobić. Czy tam na angielski, po angielsku coś tam napisać bardziej, bardziej zawansowanym, jak bym tak powiedział. To ona mi pomaga z tym wszystkim, dlatego tak mówię, że rozwijamy i pomagamy, wsparcie musi być. [mężczyzna, księgowość/doradztwo podatkowe, Warszawa]

Wątek imigranckich firm rodzinnych oraz ich funkcjonalności był analizowany w większości przywołanych w rozdziale drugim teoretycznych koncepcji przedsiębiorczości imigranckiej. Zwracała na nie uwagę teoria interaktywna; jak zaznaczano w rozdziale drugim, sprowadzenie rodziny do nowego kraju sprawia, że migranci osiedleńcy mogą kumulować kapitał i rozwijać biznes, ponieważ nie muszą wysyłać transferów pieniężnych do kraju pochodzenia (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990). Wskazując na główne przyczyny powstawania w diasporach przedsiębiorstw o charakterze rodzinnym, warto również przywołać analizy Jimy Sandersa i Victor Nee, dotyczące mniejszości etnicznych w Stanach Zjednoczonych. Wyjaśniają oni, że powszechność firm rodzinnych w społecznościach imigranckich jest wynikiem wysokiego poziomu etnicznego kapitału społecznego, akumulowanego przez cudzoziemców zarówno przed migracją, jak i po migracji, ale też specyficznej wartości tego kapitału. Nie stanowi on cennego zasobu na podstawowym (*mainstream*) rynku pracy, ale może być bardzo przydatny na etnicznym rynku pracy. Po drugie, o popularności firm rodzinnych ma decydować sama struktura strumieni migracyjnych: migranci zakładający firmy często przyjeżdżają do nowego kraju z członkami swoich rodzin. Po trzecie, zakładaniu firm rodzinnych sprzyja fakt,

że w wielu przypadkach znaczącą część społeczności migracyjnych stanowią jednostki będące przedstawicielami klasy średniej lub wręcz elit w kraju wysyłającym. Posiadają one wystarczające zasoby społeczne, intelektualne i finansowe, aby rozwijać własną działalność gospodarczą w nowym miejscu pobytu (Sanders, Nee 1996: 246). Analizy te dostarczają również przekonujących tłumaczeń w kontekście samozatrudnienia Ukraińców w Polsce, zwłaszcza że w badanej próbie najliczniejszą reprezentacją były osoby z wyższym wykształceniem. Wielu respondentów posiadało doświadczenie prowadzenia własnej firmy na Ukrainie, co pokazuje ich potencjał w zakresie zgromadzonego kapitału społecznego i finansowego.

Zebrany materiał badawczy wskazuje, że firmy rodzinne są tworzone przede wszystkim przez migrantów przybywających po kryzysie i interwencji wojskowej Rosji w 2014 r. Kryzys polityczny i wojskowy wpłynął nie tylko na wzrost migracji ze wschodniej części Ukrainy, ale doprowadził do upowszechnienia nowego wzorca migracji: zamiast aktywności zarobkowej w Polsce i wysyłania pieniędzy do rodziny na Ukrainę, wiele osób woli z całą rodziną przenieść się do innego kraju. Stanowi to przykład sprawczego przeciwstawiania się presji strukturalnej w państwie pochodzenia, przybierającej postać konfliktu zbrojnego. Wzrost znaczenia firm rodzinnych wynika też z faktu, że do imigrantów już osiadłych, z trwałymi statusami pobytowymi i prowadzącymi działalność biznesową, przybywają krewni, którzy są zatrudniani w ich firmach.

Definicja firm rodzinnych – nie tylko tych funkcjonujących w zbiorowościach imigranckich – stanowi temat wielu kontrowersji i dyskusji w literaturze akademickiej. Pojęcie firm rodzinnych traktowane jest tutaj szeroko: wchodzi w grę zarówno sytuacje zarządzania biznesem przez jedną osobę oraz udzielania pomocy przez jej członka rodziny, jak też sytuacje wspólnego prowadzenia firmy i podejmowania strategicznych decyzji. Sposób rejestracji właścicieli danej firmy nie zawsze odzwierciedla faktyczne stosunki właścicielskie, bo mogą one być wyznaczone i uszczegółowiane w trakcie codziennej pracy we wspólnym rodzinnym biznesie. Jak pokazują narracje, krewny lub partner może być sprowadzany do Polski z planem podjęcia zatrudnienia w określonym biznesie. Często kompetencje członka rodziny determinują kierunki rozwoju firmy (np. w poniższym przypadku – doradztwo dla przedsiębiorstw aktywnych na obszarze byłego Związku Radzieckiego):

Jest to firma, spółka bardziej rodzinna. Rodzinna. Nie do końca rodzinna, ponieważ moja koleżanka jest miejscowa, powiedzmy sobie. Ona się u nas zajmuję kadrami, płacami, ona mi po prostu pomaga, a brat bardziej po prostu współpracą ze Wschodem rzeczywiście, czyli rekrutacją pracowników, opraco-

waniem towarów handlowych, też takim konsultingiem praktycznym powiedzmy. [- Aha, czyli jeszcze ktoś z pani rodziny emigrował do Polski?] *Nie, nie, nie. Czy jestem jakoś z rodzinnej emigracja... Starszy brat przebywał w Hiszpanii, natomiast młodszego brata do pomocy sprowadziłam tutaj oczywiście ja. Czyli taka emigracja do Polski się zaczęła ode mnie. Fizycznie. [- Rodzeństwo – rozumiem że ma pani dwóch braci?] Starszy jest w Hiszpanii, młodszy brat, mam nadzieję, niedługo też rodzinę po trzech latach pracy w Polsce sprowadzi do Polski. Córka w tym roku kończy maturę, zabrałam ją po dwóch latach, kiedy już się ustabilizowałam zawodowo. Praktycznie miała pięć latek, poszła już do zerówki polskiej [kobieta, tłumaczenia/ nauka języków, Bydgoszcz]*

Kolejna narracja potwierdza, że branża działalności firmy (w tym przypadku – salon kosmetyczny) jest wypadkową kwalifikacji poszczególnych członków rodziny – tak, aby każdy pracował zgodnie ze swoimi umiejętnościami i doświadczeniem zawodowym. W krótkiej wypowiedzi pojawiają się zresztą również inne charakterystyczne motywy prowadzące do rejestracji własnej firmy rodzinnej: spodziewane trudności ze znalezieniem pracy zależnej w Polsce ze względu na wiek i status imigranta, a także chęć kontynuacji dotychczasowej aktywności zawodowej (respondentka prowadziła na Ukrainie salon piękności, który musiała zamknąć ze względu na wojnę):

Po prostu wiedziałam, że ze względu na wiek, wykształcenie i doświadczenie, nie będę mogła pracować na kogoś. Mój mąż jest masażystą, siostra jest wizazystką, córka jest tatuazystką, więc pomyślałam, że dobrze by było otworzyć tutaj taki salon jak ten, który miałam na Ukrainie. [kobieta, salon kosmetyczny, Kraków]

W innych przypadkach podział kompetencji między członkami rodziny jest wymuszony nie tylko specjalistycznymi kwalifikacjami, ale także zróżnicowaną znajomością języka polskiego i polskiej rzeczywistości wśród współwłaścicieli familijnego biznesu:

Kiedy przyjechali moi rodzice, to one mieli za sobą duże doświadczenie stomatologiczne. Ale występowali bardziej w roli inwestorów, gdyż tylko ja znałam język. Kontakty z architektami, z wykonawcą odpowiedzialnym za pracę wykończeniową, który remont wykonał. To wszystko ja robiłam. (...) Tak, to były moje obowiązki. Cała dokumentacja, wszystkie faktury. Wszystkim ja się zajmuję. I na dodatek do wszystkiego...jeszcze w tym samym budynku, otworzyliśmy salon fryzjersko-kosmetyczny, i też całość przechodzi w większej części przeze mnie. Póki co jestem przywiązany do recepcji, póki nie znajdę sobie kogoś na zmianę. Moja mobilność się zmniejszyła. Mam być obecny tutaj dwaście godzin dziennie. [mężczyzna, branża stomatologiczna, Warszawa]

Zakładanie firm rodzinnych może wynikać z sytuacji, w której jednocześnie migrują wszyscy członkowie rodziny i powstaje konieczność szybkiego znalezienia pracy dla kilku, a nie dla jednej osoby. Dodatkowo migracja razem z dzieckiem sprawia, że migranci od początku pobytu mają na swoim utrzymaniu osobę niesamodzielną finansowo, wymagającą opieki. W cytowanym poniżej przypadku sama spółka została założona pół roku przed przyjazdem do Polski, ale akt migracji jawi się jako jednorazowy, a nie jako stopniowy, i od razu dotyczący całej rodziny:

U nas wszystko na decyzjach mniej niż doba była, po prostu tak trzeba było. Pooglądaliśmy, fajne miejsce, no ok, normalne. Po prostu my mieszkaliśmy w milionowym mieście, gdzie dużo ludzi, ale tutaj w Rzeszowie fajnie. I nie wiem, Pan Bóg to wszystko załatwił, my w ogóle nic nie analizowaliśmy, jakie miasto, jak to było, tak jakoś wszystko samo zostało. Tutaj jak w kino wszystko było i my za piętnaście minut odnaleźliśmy mieszkanie. Bo my przyjechaliśmy i tak po kolei w 14. roku w grudniu my założyliśmy firmę, później w 15. roku my przyjechaliśmy, bo tam potrzebowało tam KRS zarejestrować, żeby tam było biuro wirtualne i jeszcze coś. I już ja zrezygnował z pracy, nie pamiętam, 29 maja w 18.30, a już to był piątek wieczór, a już w niedzielę rano o dziesiątej my już byliśmy z rzeczami w Rzeszowie, samochód, rzeczy i my i tyle. I nic, nie ma mieszkania, nie ma nic, już tam życia nie ma, wszystko zostawiliśmy tam, zabraliśmy tylko rzeczy i przyjechaliśmy. Bo u nas była spółka otwarte, ale nie było ni konta bankowego otwartego, nic nie było takiego, nie zgłosiliśmy do służby celnej firmy. Przyjechaliśmy, żeby w tydzień trzeba było znaleźć przedszkole dla córki, to w ciągu tygodnia wszystko załatwiliśmy i wróciliśmy, zabrali córkę i od 15. roku od czerwca tu już walczymy. Później my przyjechaliśmy, kiedy zabrali córkę i od razu z nami przyjechał tir, nie pamiętam, może 3 tony tych drabinek było i my zaczęliśmy budować strony od zera, zera, no i jakoś to. [mężczyzna, branża handlowa, Rzeszów]

Niekiedy z powodu słabej integracji nowoprzybyłych imigrantów, którzy nie znają języka polskiego na tyle dobrze, aby efektywnie porozumiewać się z klientami, zatrudniani są – w początkowej fazie istnienia biznesu – pracownicy spoza rodziny. W miarę adaptacji członków rodziny do rzeczywistości społecznej kraju przyjmującego oraz nabywania kompetencji językowych, pomoc innych pracowników jest mniej potrzebna. Niskie pensje oferowane przez przedsiębiorstwa stawiające dopiero pierwsze kroki na nowym rynku również zniechęcają pracowników innych niż krewni i partnerzy. Wyjaśnia to rozmówca, który założył i prowadzi spółkę wspólnie z bratem:

Mieliśmy dwóch pracowników, którzy szybko się zwolnili ze względu na niską pensję, ale nie byliśmy w stanie płacić im więcej. Ale na szczęście szybko nauczyliśmy się języka, i brat zajął się obsługą baru i finansami, a ja zająłem się produkcją. Znajomi poznali nas ze specjalistami do spraw budowania wizerunku na polskim rynku. Oni pomogli nam zrobić stronę internetową, stronę na Facebook i reklamę kontekstową. [mężczyzna, branża cukiernicza, Kraków]

Wątki dotyczące zatrudniania rodziny oraz zatrudniania pracowników cudzoziemskich kumulują się w poniższej narracji, która opisuje kontekst specyficznych oczekiwań właściciela przedsiębiorstwa. Dotyczą one przede wszystkim lojalności wobec firmy, trwałości więzi z firmą i braku aspiracji potencjalnego pracownika do niezależności, budowania własnego biznesu. To wymaganie znacznie lepiej spełniają osoby z rodziny, których zatrudnianie odsuwa obawy o przyszłą działalność konkurencyjną pracownika wobec pracodawcy. Jako alternatywę współpracy z członkami rodziny rozmówca postrzega zatrudnienie pracownika cudzoziemskiego, sprowadzonego z Ukrainy. Takie osoby nie posiadają w Polsce wystarczającego kapitału społecznego i finansowego (ani też stabilnego statusu prawnego), który umożliwiłby im założenie własnej działalności. W związku z tym – w przeciwieństwie do pracowników polskich – nie są postrzegani jako potencjalna konkurencja wobec zwierzchnika. Relacje między ukraińskim pracodawcą a pracownikiem-imigrantem są bardziej asymetryczne niż relacje między tym samym pracodawcą a pracownikiem-Polakiem. Tej nierównomierności uprawnia większe poczucie kontroli nad pracownikiem i przewidywalności jego działań. Brak porównywalnych zasobów i gorsza sytuacja prawna imigrantów czyni ich bardziej atrakcyjnymi pracownikami dla ukraińskich właścicieli firm niż Polacy, którzy z roli podwładnego szybko mogą przejść do roli oponenta w tej samej branży.

Niezależnie od korzyści związanych z zatrudnianiem cudzoziemców, respondent wskazuje użyteczność współpracy z członkami rodziny: mogą to być aktywności podejmowane doraźnie w razie pilnych spraw, „z doskoku”, niesformalizowane umową, elastycznie łączone z obowiązkami rodzinnymi (opieka nad dziećmi). Członkowie rodziny mają pełniejszy obraz sytuacji firmy i jej potrzeb, co wynika z intensywności kontaktów między osobami zaangażowanymi w przedsiębiorstwo i lepszego przepływu wiedzy. Dzięki temu nawet pojedyncze, drobne zadania mogą wypełniać z większym zrozumieniem ich roli w całym przedsięwzięciu biznesowym. Narracja pokazuje, że zaangażowanie członków rodziny jest ważne zwłaszcza na pierwszym etapie działalności firmy, kiedy dochody są niepewne, gratyfikacja może być odsunięta w czasie, a lojalność wobec firmy jest koniecznym warunkiem jej przetrwania. Zwraca też uwa-

gę naturalizacja nieodpłatnej pracy członków rodziny („rodzina cała pracuje zawsze, w ten czy inny sposób zawsze pomoże”).

Ja jako lekarz, no to ja wiem, jak to się robi, ale nigdy tego nie robiłem, no i coś tam robię na przykład, ale potrzebuję pracownika, który zna się na tym i który mi będzie ciągnął cały biznes tutaj. Bo organizacja to jedno, a bezpośrednie wykonanie to jest drugie. I znowuż nie ma pracownika i jaki problem u mnie. Ja już tu pytałem się, pracownika, z którym ja pracowałem już kiedyś. I jakoś tak u nich większość osób pracuje tam techników stomatologicznych, i to tylko rodzina, nikogo obcego tam nie ma. No i problem taki, że jeżeli wziąć jakiegoś technika młodego – bo nie mówię tam, który ma doświadczenie – to inna historia, bo mało kto tam idzie pracować z doświadczeniem... Jeżeli wziąć jakiegoś młodego technika, który tam popracuje jakiś czas, nauczy się, podpatrzy tam klientów, których tam noszę na przykład do gabinetu, a później znowuż, dlatego że łatwo dostać dotacje na biznes, łatwo wziąć kredyt niedrogi, on se prędzej otworzy swój... swoją pracownię, swój biznes. I to już niebezpieczeństwo, że to ja inwestuję, coś tam zrobię, i mogę wpadnąć w to że po prostu mój biznes pociągną na przykład. (...) No i teraz ja szukam na Ukrainie technika, który zgodzi się przyjechać, pomagać, pracować, rozwijać to. [– Czyli w tej chwili nie zatrudnia pan nikogo?] – Zatrudniłem, ale jakby... ale pierwszy, który zgodził się mi pomóc, to mój ojciec, który ma wielkie doświadczenie i pracuje. Półtora miesiąca... dwa miesiące już był u mnie. My tą sprawę trochę rozkręcamy, trochę już ciągniemy, już prace pierwsze już są. (...) [– Czy Pana żona również pracuje w firmie?] – Ja mam trójkę dzieci, najmniejsze osiem miesięcy, to ona [żona] pracuje w domu praktycznie od rana do wieczora, to mi jej szkoda [angażować zawodowo]. No ale ona mnie i tak pomaga cały czas, czym może, bo tam czy na telefonie, czy jeszcze jakoś. No temu jakoś firma rodzinna... Każda firma potrzebuje... jakby rodzina cała pracuje zawsze, ja myślę w ten czy inny sposób zawsze pomoże. Natomiast spodziewam się, że tak, firma rodzinna, ale jak trzeba będzie później rozwijać się to i tak trzeba będzie wziąć pracowników, którzy będą pomagać. [mężczyzna, branża wyrób produktów stomatologicznych, miejscowość w powiecie oświęcimskim]

Narracja ilustruje też zacieranie się granic między gospodarstwem domowym a przedsiębiorstwem. Więzy o charakterze rodzinnym i więzy o charakterze ekonomicznym nieustannie przeplatają się, te same relacje nabierają charakteru ekonomicznego bądź rodzinnego w zależności od sytuacji.

Na zakończenie warto zwrócić uwagę na kilka kwestii. Zatrudnianie pracowników w prowadzonej działalności gospodarczej wiąże się z przyjęciem odpowiedzialności za sytuację innych ludzi na rynku pracy. W kontekście procesu

osiedleńczego stabilizuje obecność migrantów na rynku pracy państwa przyjmującego. Zatrudnianie innych podmiotów może utrudniać lub uniemożliwiać szybkie zamknięcie firmy (np. w przypadku zatrudniania pracowników nie ma prawnej możliwości zawieszenia działalności firmy). Jest więc również przejawem bardziej trwałego, stabilnego charakteru tej formy aktywności zarobkowej. Jeszcze bardziej znaczące dla pobytu osiedleńczego jest zjawisko zakładania firm rodzinnych, które dają zatrudnienie nawet paru pokoleniom Ukraińców (rodzicom, dzieciom). Ogranicza to konieczność powrotów do kraju wysyłającego i wysyłania środków finansowych w celu wsparcia rodziny tam mieszkającej. Wzmacnia też szanse firmy na ugruntowanie pozycji na rynku, ponieważ praca lojalnych, zaufanych członków rodziny ułatwia przezwyciężanie kryzysów i zastojów finansowych.

4. Podsumowanie

Specyfika społeczności imigranckich, kształtująca przedsiębiorczość grup mniejszościowych stanowi wręcz zachętę do aktywności zarobkowych wykorzystujących zasoby o charakterze „etnicznym”. W badanym przypadku na korzyść przedsiębiorstw imigranckich działa struktura dynamicznie rozwijającej się społeczności ukraińskiej, związany z nią popyt na specyficzne produkty i usługi. Gotowość imigrantów do akceptowania (zwłaszcza w początkowym okresie pobytu) pracy zależnej gorzej opłacanej lub o charakterze niewykwalifikowanym ułatwia również zatrudnianie cudzoziemców z własnej społeczności w firmach ukraińskich. Co więcej, miejsca pracy w takich przedsiębiorstwach, adresowane głównie do Ukraińców, mogą prowadzić do dalszej instytucjonalizacji procesów migracji zarobkowych między krajami. Jednocześnie struktura rynku pracy zależnej, oferującego głównie pośrednie posady cudzoziemcom, zniechęca jednostki najbardziej przedsiębiorcze i aktywne niebezpieczeństwem marnotrawienia ich talentu i sprzyja wyborowi samozatrudnienia. Upowszechnienie wzorca migracji rodzinnych od 2014 r., oraz związany z tym napływ migrantów, którzy byli wcześniej właścicielami biznesów na Ukrainie, również prowadzi do popularyzacji specyficznego mechanizmu wykorzystywania kapitału etnicznego – w postaci firm rodzinnych. Mają one szczególne znaczenie dla procesu osiedlania się imigrantów. Zapewnienie bezpiecznej, pewnej pracy poszczególnym członkom rodziny, a czasem nawet sprowadzanie rodziny do pracy we własnej firmie, ułatwia stabilizację pobytu w nowym miejscu. Oznacza przeniesienie centrum interesów życiowych całego gospodarstwa domowego do kraju przyjmującego, Polski.

Imigranci rozwijają własne firmy wykorzystując kompetencje kulturowe związane z krajem pochodzenia, dostęp do sieci imigranckich oraz możliwości związane z rynkiem zbytu kreowanym przez powiększającą się społeczność imigrancką. Jest to przykład innowacyjnego podejścia do statusu imigranta – cechy, która potencjalnie grozi zostaniem jednostką dyskryminowaną i marginalizowaną. Umieszczenie imigranta w strukturze możliwości zostaje twórczo wykorzystane i przeformułowane w celu adaptacji do uwarunkowań rynku pracy oraz wygenerowania zysku z działalności gospodarczej. Przynależność do społeczności ukraińskiej jest redefiniowana w procesie rozwijania biznesu. Dzięki aktywności sprawczej wzmocnieniu ulega podmiotowość imigranta na rynku pracy. Prawdopodobnie tę zauważa podejście morfogenetyczne, które wskazuje, że w procesie sprawczego przekształcania relacji strukturalnych aktorzy transformują samych siebie w kategoriach relacyjnych: dominacji i podporządkowania, nowych ról i pozycji (Archer 2013: LVIII).

Zbiorowość o charakterze „etnicznym”, do której odwołują się imigranci podczas prowadzenia działalności gospodarczej, jest definiowana doraźnie, na wielorakie sposoby, w różnych momentach aktywności przedsiębiorczej. Rejestracja własnej firmy bywa pochodną otrzymania Karty Polaka, czyli deklaracji polskiego pochodzenia. Jednak w procesie rozwijania własnego biznesu imigranci czerpią często ze swojej ukraińskości. Fakt odwoływania się, w zależności od kontekstu i sytuacji, do polskiego lub do ukraińskiego kapitału kulturowego i społecznego, pokazuje dynamikę nadawania znaczeń określonym zjawiskom i zdarzeniom przez sprawcze jednostki. Podmiotowe sprawstwo realizuje się w procesie celowego, przemyślanego uaktywniania pewnych zasobów kulturowych zgodnie z wymogami okoliczności i kontekstu społecznego.

Firmy imigrantów zatrudniają chętnie osoby należące do społeczności ukraińskiej, często z kręgu własnej rodziny. Umożliwia to bardziej skuteczne zarządzanie firmą w warunkach wysokiego wewnątrzgrupowego zaufania i kontroli społecznej. Proces zatrudniania cudzoziemców jest jednak bardzo zniuansowany: obejmuje nie tylko imigrantów, ale również osoby pracujące zdalnie z Ukrainy. Same procedury administracyjne zatrudniania cudzoziemców w Polsce działają odstrasżająco na niektórych przedsiębiorców, którzy rezygnują z zatrudniania osób ze społeczności imigranckiej. Z kolei grono możliwych klientów i kontrahentów etnicznych jest nawet szersze niż zbiorowość, z której rekrutuje się potencjalnych pracowników. Biznesy Ukraińców w Polsce kierują swoją ofertę również do klientów i kontrahentów z innych państw postsowieckich, takich jak Białoruś, Kazachstan czy Rosja. Grupa docelowa jest tworzona zgodnie z kompetencjami kulturowymi i językowymi właścicieli biznesu, ale różni się w zależności od sektora działalności firmy (wynikać to może z proble-

matyki handlu z Rosją w kontekście obecnej sytuacji międzynarodowej). Podczas gdy firmy oferujące doradztwo prawne i gospodarcze koncentrują się na podmiotach z poradzieckich państw trzecich (Białoruś, Rosja), firmy zajmujące się handlem poszukują kontrahentów w poradzieckich państwach członkowskich Unii Europejskiej (Litwa, Łotwa).

Rozdział XI

Definiowanie strukturalnych barier w biznesie i potencjału rozwojowego. Poczucie sprawstwa jako zaleta samozatrudnienia

Imigranci prowadzący działalność gospodarczą stykają się z różnymi barierami natury strukturalnej. Dotyczą one struktur „twardych”, na przykład normatywnych (prawo, funkcjonowanie instytucji publicznych) oraz „miękkich”, na przykład kulturowych (kultura przedsiębiorczości). Dodatkowo możemy mówić o zjawiskach generalnie definiowanych jako przeszkody przez przedsiębiorców w Polsce oraz o utrudnieniach doświadczanych tylko przez cudzoziemców. W rozdziale zostaną omówione zarówno bariery natury ogólnej, z którymi borykają się również polscy przedsiębiorcy, jak również specyficzne, wskazywane w narracjach ograniczenia wynikające ze statusu imigranta. Jest to ważny temat z perspektywy osiedlania się Ukraińców w Polsce. Niektóre utrudnienia w prowadzeniu działalności gospodarczej mogą prowadzić do zawieszania lub zamykania prowadzonych biznesów, a w efekcie nawet do osłabienia pozycji imigranta na rynku pracy, niepewności ekonomicznej i destabilizacji pobytu w kraju przyjmującym. Jednocześnie narracje o potencjale i zaletach prowadzenia własnej firmy dają asumpt to opisanie planów rozmówców na przyszłość, które – w przypadku osób aktywnie samozatrudnionych – wiążą się ściśle z rozwijaniem firmy w Polsce.

Strukturalne ograniczenia i wyzwania związane z prowadzeniem działalności przez cudzoziemców mogą mieć formę norm prawnych, standardów zawodowych, ale też praktyk, które są powszechnie akceptowane w Polsce, lecz stanowią nowość dla przybyszów z zewnątrz. Imigranci przybywają z całym rekwizytorium wyobrażeń na temat kultury kraju przyjmującego, jej podobieństwa i odmienności, w tym także na temat zasad prowadzenia biznesu i warunków rynkowych. Proces konfrontowania tych wyobrażeń z osobisty-

mi doświadczeniami przez migrantów wykorzenionych z dotychczasowego otoczenia instytucjonalnego, poznających i oceniających reguły nowego środowiska, może przebiegać burzliwie. W rozważaniach tych pomocna będzie odwołująca się do Pierre'a Bourdieu koncepcja „habitusu przedsiębiorcy” (por. Marody, Kochanowicz 2007, rozdział drugi), czyli nawyków wyniesionych z otoczenia instytucjonalnego, w którym jednostka dotychczas funkcjonowała. Przejęte i zinternalizowane uwarunkowania kulturowe dotyczą m.in. postaw i wyobrażenia na temat systemu gospodarczego oraz prawa (kultura prawna). Punktem wyjścia rozważań w tym rozdziale jest założenie, że narracje na temat wad i zalet prowadzenia biznesu w Polsce można traktować, po pierwsze, jako wskazanie pewnych obiektywnych ograniczeń w wymiarze struktury „twardej” (norm prawnych), mało podatnej na zmiany ze strony sprawczych jednostek, a po drugie również jako zindywidualizowane przekonania stanowiące projekcję kultury prawnej rozmówców. Respondenci opisują doświadczenie prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce przez pryzmat zinternalizowanych założeń o dobrym prawie i dobrej gospodarce, a także postrzeganych możliwości rozwoju, potencjału zysku oraz antycypowanych przeszkód w działalności biznesowej.

1. Pozytywne strony prowadzenia działalności gospodarczej

Łatwość i bezproblemowość rejestracji własnej działalności gospodarczej była wskazywana jako jedna z największych zalet prowadzenia biznesu w Polsce. Według rozmówców umożliwia to otwarcie własnej firmy nawet bez posiadania znacznego kapitału, a uzyskanie zarobków z działalności gospodarczej jest możliwe nawet bez wcześniejszych inwestycji. Oczywiście należy pamiętać, że dotyczy to imigrantów, których statusy pobytowe uprawniają do założenia własnej działalności jako osoby fizyczne. Wielu cudzoziemców, zwłaszcza posiadających tymczasowe zezwolenie na pobyt w Polsce takiej możliwości nie posiada. Narracje o łatwości założenia własnego biznesu dotyczyły działalności gospodarczej w CEIDG (czyli prowadzonej przez osoby fizyczne).

I zwróciłam się to takiej firmy... [X] ... bardzo mi się tam spodobało. Bardzo dobrze mi wytłumaczyli, że na początku nie potrzebuje dużych pieniędzy, żeby otworzyć firmę, w ogóle nie są potrzebne mi pieniądze... rozwijać się powoli, jeżeli się zajmuję tą sprawą, co się zajmuję. I ja [uśmiech] mając w kieszeni 500 zł otworzyłam swoją działalność gospodarczą. Podatki były obniżone, dlatego zapracować na podatek było dla mnie łatwo. Po 2–3 miesiącach wynajęłam pomieszczenie pod mój zakład krawiecki. Przygotowałam ogłoszenie

i ludzie zaczęli do mnie przychodzić. Nie miałam żadnego problemu. [kobieta, branża krawiecka, Wrocław, wcześniej Warszawa]

Respondenci doceniali również możliwość dywersyfikacji działalności biznesowej. Polskie prawo pozwala na określenie szerokiego spektrum branż, w których działa firma. Podczas rejestracji w CEIDG można zadeklarować działalność firmy w różnych obszarach i sektorach rynku. W konsekwencji można prowadzić równolegle aktywności dotyczące kilku sfer (np. tłumaczeń i nauki języków) albo dopiero później, po rejestracji, podjąć decyzję, na jakich branżach skupić własną działalność.

Samo prowadzenie działalności jakby pozostawia mi dużą swobodę, bo tak naprawdę we wniosku mogę zaznaczyć wiele punktów co ja mogę robić, mogę robić wiele rzeczy na raz, więc to jest ten plus przynajmniej. [kobieta, branża handlowa, Warszawa]

Wśród najważniejszych czynników ułatwiających sprawne rozpoczęcie działalności gospodarczej wskazywano możliwość płacenia obniżonych składek ZUS, które obowiązują przedsiębiorców w okresie 2 pierwszych lat prowadzenia firmy. Jest to oceniane jako znaczne ułatwienie, ale też zachęta do rozwijania własnej działalności.

Było fajne, że jak założyłeś działalność gospodarczą, to tak samo ta klauzula obniżonych składek ZUS rozprzestrzenia się na obywateli innych państw, bo to ogólnie, jak zakładasz w Polsce, masz przez 2 lata preferencyjne składki ZUS. To jest super moim zdaniem. Tak naprawdę bardzo łatwo w Polsce prowadzić interes. Nie wymagamy tam żadnych superskomplikowanych tam formalności, tak. Tak samo jak wszyscy składasz sobie wniosek. [mężczyzna, branża księgowość/ doradztwo podatkowe, Warszawa]

Obowiązywanie niższej składki ZUS przez pierwsze 2 lata działalności sprawia, że dla niektórych przedsiębiorców ten okres jest czasem dość bezstresowego i spokojnego wdrażania się w wybrany rynek. Dopiero po upływie 2 lat, w momencie przejścia do pełnej stawki składek ZUS, samozatrudnieni odczuwają ryzyko związane z prowadzeniem biznesu i stres dotyczący uzyskania wystarczającego pułapu dochodów.

Dla mnie oczywiście w większości są to plusy, nawet niewątpliwie. Pomijając ten okres poszukiwań, ten rok, o którym mówiłam, eee w którym, ale to też troszeczkę jakby moja słabość była w tym, że nie umiałam nie panikować, o. I i to był okres stresu, stresu, ponieważ minęły mi wówczas dwa lata tej ulgi zusowskiej i weszłam akurat na pełne stawki i musiałam tak dokładać i taki, taki

strach w oczach miałam, ale to trudno tak mówić, ponieważ no to wszystko było jeszcze powiązane z jakimiś osobistymi trudnymi sytuacjami. Ale mimo wszystko nie powiedziałabym, że jest to trudne, prowadzenie własnej [działalności], wszystkiego uczyłam się praktycznie sama. I wiem na pewno, że nie ma rzeczy niemożliwych. Są rzeczy mniej lub bardziej trudne, ale one rozwijają dlatego ja tak zazwyczaj nie narzekam nawet na te trudności. Nie, jest ok, jest ok. (...) Przejrzyście dosyć, tak tak. Ja akurat nie prowadząc działalności gdzie indziej, mam skalę porównawczą w innych zakresach jeśli chodzi o mój kraj ojczysty, no to tam wiele rzeczy nieprzejrzystych się działo i dzieje trudnych, dlatego ja doceniam to, co tu jest lepsze niż tam i uważam, że jest ok. [kobieta, branża tłumaczenia, Toruń]

Powyższa wypowiedź zwraca uwagę na jeszcze jeden aspekt: respondenci, którzy wcześniej prowadzili własny biznes na Ukrainie, wskazują na transparentne reguły i przestrzeganie przepisów przez urzędników w Polsce. Dzięki temu działalność gospodarcza jest postrzegana jako aktywność spokojniejsza, mniej ryzykowna i mniej zależna od zewnętrznych nieprzewidywalnych okoliczności. Jednym z podstawowych aspektów podnoszonych przez rozmówców w tym kontekście jest brak korupcji, który zostanie omówiony w kolejnym podrozdziale. Wskazuje się też na łatwość kontaktów z urzędnikami w Polsce oraz łatwość załatwiania formalności związanych z prowadzeniem firmy. Wypowiedź zwraca uwagę, że w celu przyspieszenia postępowania urzędnicy odstępują od restrykcyjnego trzymania się przepisów. Respondentka opisuje przypadek życzliwego potraktowania przez urzędnika, który umożliwił wylegitymowanie się kopiami dokumentów, bez okazywania oryginału.

Dla mnie w kwestii komunikacji z pracownikami instytucji wszystko było dobrze. Bardzo szybko udawało mi się znaleźć wspólny język z nimi, pomagali mi. Nawet taki bardzo ważny moment... jeżeli ktoś by się dowiedział w innych instancjach, że tak zrobiłam w urzędzie, to dana osoba straciłaby pracę... zapomniałam kartę pobytu w domu, co do zasady na podstawie danego dokumentu składane są pozostałe dokumenty, bez dowodu osobistego, bez karty pobytu nie mają prawa przyjąć żadnego dokumentu, po prostu nie mają prawa. Ja mówię: „Przepraszam, po prostu zapomniałam, gdzieś wyjechałam... mam w telefonie zdjęcie swojej karty pobytu, wypełniając wniosek... tam [na karcie] jest PESEL, adres zamieszkania...”. Wypełniłam dane na podstawie karty pobytu i ona przyjęła... pobiegła, sprawdziła, przyjęła. [kobieta, branża krawiecka, Wrocław, wcześniej Warszawa]

Respondenci podkreślali niezależność i swobodę, które towarzyszą prowadzeniu własnej działalności gospodarczej. W sytuacji, kiedy współpraca

z określonym zleceniodawcą źle się układa, mogą się z niej wycofać, co byłoby niemożliwe w sytuacji umowy o pracę. Oczywiście należy mieć na uwadze, że wypowiedź dotycząca wyboru kontrahentów padła z ust lekarki, czyli rozmówczyni pracującej w bardzo prestiżowej i wymagającej branży, gdzie specjalista o określonym doświadczeniu zawodowym może pozwolić sobie na dyktowanie warunków współpracy potencjalnym zleceniodawcom. W innych branżach, gdzie prowadzenie biznesu jest obarczone większym ryzykiem porażki (zawieszenia lub zamknięcia działalności), narracja o nawiązywaniu współpracy tylko z wybranymi zleceniodawcami może nie mieć racji bytu:

Nie mam zastrzeżeń do formy zatrudnienia. No bo tak. Sama sobie płacę ZUSy, sama odpowiadam za płacenie podatki, mam względną swobodę, bo nikt mi nie dyktuje miejsca pracy ani czasu, jak gdzieś zmieniają się warunki, ja mówię nie, mi te warunki nie odpowiadają, to po prostu odchodzę. Jak do tej pory, nie było żadnego problemu ze znalezieniem następnej pracy. To się zmienia, jest gorzej na rynku, w związku z kryzysem, wreszcie kryzys zaczął być tak mniej więcej od roku wyczuwalny też w medycynie. Więc to nie jest tak do końca, że to taka całkowita swoboda, bo ta swoboda jest jednak ograniczona czymś tam. Ale ja nie wiem, w czym szukać jakichś niedostatków, pewnie można to lepiej rozwiązywać, też nie mam jakichś większych zastrzeżeń, żeby wymyśleć, co by miało być inaczej. [kobieta, branża medyczna, Warszawa]

Narracje właścicieli firm o zaletach niezależności mają jeszcze jeden aspekt, na który zwracał uwagę Krzysztof Konecki w swojej analizie wywiadów z przedsiębiorcami polskimi z lat 2004–2007. Wskazywanie na satysfakcję z niezależności, z wykonywania pracy, którą się lubi lub która jest pasją życiową, to elementy procesu automotywowania, który występuje podczas pracy nad indywidualną tożsamością. Konstruowanie i werbalizacja takich korzyści z własnej działalności gospodarczej jest elementem wzbudzania motywacji przedsiębiorczej. W przypadku osób samozatrudnionych taka wewnętrzna motywacja jest tym bardziej potrzebna, że w procesie motywowania nie uczestniczy pracodawca, a aktywność zawodowa wymaga ciągłej gotowości do obserwowania rynku, trendów i szybkiego reagowania na nie (Konecki 2007). Mechanizm automotywacji może funkcjonować na różne sposoby. Wcześniejszy rozdział pokazał też trajektorie zawodowe osób, które dla samozatrudnienia zrezygnowały z etatu jako bardziej ograniczającej formy aktywności. Indywidualne argumentacje na temat zalet i znaczenia niezależności mogą stanowić zarówno impuls do podjęcia samozatrudnienia, jak też stanowić podstawę wewnętrznej motywacji do intensywnej pracy, aby utrzymać się na rynku.

Za zasadniczą zaletę samozatrudnienia uznawano możliwość współpracy z wieloma zleceniodawcami jednocześnie. Respondenci wskazują, że zatrudnienie etatowe to uzależnienie od jednego chlebodawcy, co niesie ryzyko, że po zakończeniu współpracy pracownik straci jakiegokolwiek dochody. W tym kontekście samozatrudnienie (nawet wymuszone przez *quasi*-pracodawcę) minimalizuje niebezpieczeństwo utraty dochodów po rezygnacji jedynego zleceniodawcy. Dotyczy to zwłaszcza działalności jednoosobowej, kiedy przedsiębiorca nie zatrudnia pracowników. Rozmówcy cytowani poniżej podkreślają, że prowadzenie własnej firmy pozwala na złagodzenie potencjalnych kryzysów związanych z utratą pracy. Podczas gdy wypowiedzenie umowy o pracę oznacza utratę wszelkich dochodów z działalności zarobkowej, w sytuacji utraty jedynego kontrahenta możliwe jest szybsze znalezienie innych zleceniodawców, zainteresowanych choćby krótkotrwałą współpracą, a tym samym utrzymanie doraźnie lepszej sytuacji finansowej.

Kiedy jest działalność gospodarcza, oczywiście jest ryzyko, że dziś dostaniesz fakturę, a jutro już cię nie chcą i już nie dostaniesz faktury. Więc człowiek jest mniej zabezpieczony w tym momencie. No ale jeżeli już taki kryzys nastąpi, że główny klient twój, któremu wystawiasz faktury, już nie chce, to masz już firmę. Zaczynasz sprzedawać swoje usługi. Na razie takiej sytuacji nie miałem, ale gdyby tak było, no to bym z tego skorzystał, spróbowałbym trzy – cztery miesiące, gdyby nie wyszło, to firma się zamyka. I tyle. To niezależność. Jeśli chodzi o działalność gospodarczą taką, jaką ja mam. Bo jeśli ktoś zatrudnia pracowników, to co innego. Ale ja mam jednoosobową firmę. [mężczyzna, branża informatyczna, Warszawa]

Nic nie jest bezpieczne. Bo tak naprawdę w dniu, kiedy ja obroniłam pracę magisterską, następnego dnia mój mąż dowiedział się, że go zwalniają z pracy. Nic nie jest bezpieczne, etat też. Ale działalność gospodarcza, moim zdaniem, jest bezpieczniejsza. Bo nawet jeśli będę zarabiać mniej, to zawsze mogę coś ciągnąć i jeszcze coś zarobić. Natomiast praca na etat, jeśli mnie zwolnią, to ja z dnia na dzień zostaję bez niczego. To nic, że mam trzy miesiące okres wypowiedzenia czy coś w tym stylu. Ale nikt mi nie gwarantuje, że w ciągu trzech miesięcy znajdę sobie inną pracę. Stąd ja nie traktuję etatu jako bezpieczniejszego. [kobieta, handel bezpośredni, Warszawa]

Ewidentnie zaletą prowadzenia działalności gospodarczej jest większe poczucie sprawstwa i pewności ekonomicznej. Jak pokazują wywiady, respondenci są świadomi ograniczeń związanych z umową o pracę, tego, że pracownicy (choć chronieni kodeksem pracy) rzadko faktycznie korzystają ze swoich uprawnień. Samozatrudnienie daje zabezpieczenie w przypadku zwolnienia

przez pracodawcę lub *quasi*-pracodawcę, ponieważ oznacza natychmiastową gotowość do podejmowania współpracy z innymi zleceniodawcami. Taka forma uczestnictwa w rynku pracy ma często przemyślany charakter. Nawet jeśli w momencie założenia własnej firmy decyzja o rejestracji była bardziej lub mniej wymuszona, osoby trwale samozatrudnione kontynuują taką formę aktywności z większą świadomością jej potencjału, ale też wiedząc o ograniczeniach rynku pracy. Samozatrudnienie pozwala zredukować niepewność wynikającą z decyzji pracodawcy podyktowanych koniunkturą w branży. W tym kontekście wybór samozatrudnienia jest świetną ilustracją, jak działają siły przyczynowe właściwe sprawstwu w warunkach presji rynkowej: umożliwiają one jednostkom namysł nad kontekstem społecznym, w jaki są wrzucone, oraz podjęcie wobec niego refleksyjnego działania. W tym wypadku „sprawcza skuteczność” jednostki polega na poddaniu krytycznej refleksji na temat własnego otoczenia społecznego, twórczym wyobrażeniu sobie alternatyw oraz kreatywnemu przekształcaniu (w zakresie realnych możliwości) uwarunkowań wyjściowych (Archer 2013: 311).

Wbrew często spotykanej opinii, nawet osoby pozostające w relacji *quasi*-zatrudnienia nie oceniają etatu jako formy korzystniejszej niż jednoosobowa działalność gospodarcza. Kolejny rozmówca zwraca uwagę, że nawet samozatrudnienie będące ukrytą umową o pracę, czyli związane ze świadczeniem pracy na rzecz jednego podmiotu i pod jego kierownictwem, może być korzystniejsze niż umowa o pracę. Wynika to z możliwości odprowadzania niższych składek do ZUS niż w przypadku umowy o pracę – zwłaszcza w pierwszych 2 latach funkcjonowania firmy – co zwiększa wynagrodzenie netto osoby zarobkującej. Należy jednak zwrócić uwagę, że to przekonanie nie jest do końca prawidłowe. W przypadku osób, które decydują się na samozatrudnienie na rzecz wcześniejszego pracodawcy pozostając przy tym samym zakresie obowiązków, nie istnieje możliwość korzystania z ulgi w składkach ZUS podczas 2 pierwszych lat pracy na własny rachunek. Respondent ponadto wyraża pogląd, że w praktyce pracownicy rzadko korzystają z możliwości sądowej ochrony swoich praw w przypadku nieuzasadnionego zwolnienia:

[Działalność gospodarcza] Jednak daje człowiekowi więcej możliwości do rozwoju. No też, teraz, teraz też bardzo popularna forma zatrudnienia w Polsce, żeby założyć działalność i pracodawcy wystawić fakturę. I też, gdy zarobki netto, na przykład pracownik dostaje ofertę od pracodawcy w granicach trzech tysięcy i z tego składka ZUS-owska będzie dwa i pół, no to uważam, że lepiej wynegocjować pięć tysięcy na rękę i założyć działalność, tak? A też, a też, niby się mówi cały czas, ale nie znam przypadków osobiście, żeby kogoś zwolnili

i ktoś poszedł do sądu pracy, że tam jego zwolnili w ciągu siedmiu dni, a nie dziesięciu tam. I tak wszystkie prawa dyktuje pracodawca. I uważam, że obojętnie, czy masz umowę o pracę na stałe, czy na określone, czy tam umowę zlecenie, czy po prostu współpracujesz z firmą – i tak ten kto płaci, ten rządzi. [mężczyzna, branża konsultingowa, wcześniej budowlana, Kraków]

Poczucie sprawstwa jest podkreślane również przez budowanie kontrastu między prowadzeniem działalności gospodarczej w Polsce i na Ukrainie. Podczas gdy na Ukrainie przedsiębiorczość wiąże się z ryzykiem oraz niespodziewanymi okolicznościami wpływającymi na biznes, Polska kojarzy się respondentom ze stabilnością i przewidywalnością. Klasyczne rozumienie przedsiębiorcy jako osoby ponoszącej ryzyko ustępuje, w przypadku biznesów w kraju przyjmującym, ujęciu przedsiębiorcy jako inwestora, organizatora i menedżera, mogącego dość precyzyjnie przewidzieć zysk na podstawie racjonalnych kalkulacji. Konsekwencją tego przejścia są różnice w zysku: podczas gdy w kraju wysokiego ryzyka zysk mógł być niespodziewanie wysoki, w Polsce zyski są stabilne, lecz dużo niższe. Respondent podkreśla też zmiany poziomu ryzyka na Ukrainie: po 2014 r. przestało być, jego zdaniem, opłacalne. Te wątki pojawiły się również w innych wypowiedziach imigrantów, którzy mieli wcześniejsze doświadczenie prowadzenia firmy na Ukrainie, ale w narracji poniżej są szczególnie uwydatnione. Poczucie kontroli, własnej skuteczności oraz realnego wpływu na losy firmy jawi się jako fundamentalna zaleta działalności w Polsce. Respondent poniżej podkreśla dwukrotnie w toku dłuższej wypowiedzi, że dzięki stabilności sytuacji na polskim rynku oraz poczuciu sprawstwa, uzyskuje komfort psychiczny, który jest największą zaletą życia w nowym kraju („śpię lepiej i jestem szczęśliwszy”).

jeżeli masz jakąś inwestycję, jakieś pieniądze i jeżeli je zainwestujesz i nie zwróci ci się 40% od inwestycji rocznie, to taki biznes nikogo nie interesuje. W Polsce to 8–10%. Związane jest to przede wszystkim z tym, że biznes w Ukrainie jest bardziej ryzykowny ze względu na większą nieprzewidywalność sytuacji w państwie – wahania kursu walut, upadek gospodarki, rozpoczęcie wojna, może twój biznes ktoś po prostu przejąć. Dlatego zyski muszą być większe, niż w Polsce. Z jednej strony jest to interesujące, bo można uzyskać większy dochód. Z drugiej, jest większe prawdopodobieństwo utraty pieniędzy. Moim subiektywnym zdaniem, do 2014 r., kiedy miały miejsce znane nam wydarzenia na Ukrainie, ten balans, z pragmatycznego punktu widzenia inwestora był dobry. Wiadomo było, że są jakieś ryzyka, ale konkretnych zagrożeń nie było. Ale po 2015 r. wszystko się zmieniło, czy po 2014 r., kiedy to wszystko się zaczęło. Po raz kolejny powiem, że moim zdaniem sytuacja dla małego

i średniego biznesu w Ukrainie, z tego punktu widzenia, nie jest sprzyjająca. W Polsce ten dochód od inwestycji jest niewielki, te 8–10%, ale mamy stabilny rynek, bardzo bezpieczny, przez wiele lat nic się nie zmienia – niewielka inflacja, małe wahania kursu walut, nie ma zagrożeń militarnych i politycznych. Śpisz lepiej, prowadząc biznes w Polsce, chociaż dochód jest mniejszy. (...) No i oczywiście w Ukrainie praca bez korupcji jest niemożliwa. Jeżeli do ciebie jedzie samochód z importu na granicę, to jeżeli chcesz przeprowadzić odprawę celną, musisz przekazać celnikowi deklarację, on bez 50 dolarów nie weźmie od ciebie deklaracji. W Polsce w ogóle niczego takiego nie ma. To jest co do zasady ta różnica. Jeżeli mógłbym się zajmować tylko biznesem, tylko w Polsce, nawet zarabiając mniej pieniędzy, to był prowadził biznes tylko w Polsce, gdyż śpię lepiej i jestem szczęśliwszy [uśmiech], czuję się lepiej. To jest właśnie różnica. [mężczyzna, branża gastronomiczna, Warszawa]

2. Międzynarodowe różnice w poziomie korupcji jako główny wyznacznik ocen warunków prowadzenia działalności gospodarczej

Różnice w poziomie korupcji doświadczanym podczas prowadzenia biznesu w Polsce i na Ukrainie stanowiły powszechnie wskazywaną zaletę przemawiającą na korzyść kraju przyjmującego. Jest to wątek na tyle charakterystyczny i obszerny, że wymaga odrębnego omówienia (por. też Vollmer 2016 w rozdziale trzecim). Pokazuje on potencjał czynników „wypychających” z kraju pochodzenia w kształtowaniu przedsiębiorczości Ukraińców na emigracji. Wskazuje się, że na poziom korupcji przedsiębiorców ma wpływ uogólnione zaufanie do ludzi oraz zaufanie do instytucji publicznych, takich jak sądownictwo, policja, organy władzy wykonawczej i ustawodawczej. Wysoki poziom zaufania do instytucji sfery publicznej oraz ludzi w ogóle przekłada się na niski poziom korupcji, podczas gdy partykularystyczne formy zaufania: w grupach krewniaczych czy między petentem dającym łapówkę oraz urzędnikiem przyjmującym łapówkę sprzyjają praktykom łapówkarskim (Tonoyan 2005). Korupcja na Ukrainie to motyw powtarzający się w wielu narracjach, opisywany jako poważne utrudnienie w każdej sferze życia społecznego i czynnik skłaniający do ostatecznego wyboru Polski jako kraju zamieszkania. Ten obraz, wyłaniający się z narracji zebranych w projekcie badawczym, potwierdzają również międzynarodowe wskaźniki porównawcze. Według indeksu oceniającego korupcyjność systemu państwa, stworzonego przez Transparency International, Polska w 2015 r. posiadała indeks korupcyjności 62, natomiast Ukraina 27 (skala 0–100, gdzie 100 to wol-

ne od korupcji państwo)¹. W rankingu tym Polska zajęła 30 miejsce, a Ukraina 130 miejsce na liście 168 analizowanych pod kątem zagrożenia korupcją państw.

W literaturze podkreśla się, że korupcja nie jest jedynie spadkiem po okresie komunistycznym czy efektem nie do końca udanej transformacji ustrojowej na Ukrainie; stanowi również wyraz głębiej zakorzenionej kultury, na którą składają się tradycje obdarowywania i wyrażania wdzięczności za pomocą upominków (Lapshyna 2014). Respondenci opisują korupcję zarówno w kontekście zachowań zawodowych (stanowi motyw nieustannie przewijający się zwłaszcza w narracjach lekarzy z Ukrainy oraz osób prowadzących wcześniej firmę na Ukrainie), jak też w każdej innej sferze, jako oczywisty i powszechny sposób rozliczania się oraz „załatwiania” spraw w kraju pochodzenia:

Na Ukrainie jest jeszcze cały czas potworna, niczym nieróżniąca się już od 20 lat korupcja. Pensje na Ukrainie są bardzo niskie i główny zarobek moich kolegów to jest to, co oni dostają nieoficjalnie od pacjentów, od rodzin pacjentów. Bardzo często oni nie mają z czym pracować i bardzo często to, czym oni leczą, to jest w kwestii zdobycia pacjentów. Ja tego problemu absolutnie nie mam. Moje... sprawa moich zarobków jest uzgadniana jeden jedyny raz z dyrekcją szpitala, potem to całkowicie odchodzi na jakiś tam plan gdzieś tam. I jak ja idę do pracy, ja nie muszę myśleć o pieniądzach. Jak ja idę do pracy, to myślę o pracy, o tym, co ja mam robić, jak ja mam zrobić, o pacjencie, o problemie pacjenta. Kwestia pieniędzy występuje raz na miesiąc, kiedy dostaję przelew. I uważam, że to jest podstawowa zasada. I nie zgodzę się na to chyba nigdy w życiu. Ja nie chcę zarabiać pieniędzy w pracy, w sensie iść do pracy i myśleć o kasie. Jeden raz załatwić, to... [ok] i potem już wiem, jak to jest, że tam mam pracę, więc znaczy, że ten zarobek już wiem, że on ucieknie. Jeżeli, jak mam pracę, zarobek automatycznie przyjdzie na konto. I to jest podstawa, i uważam, że... nawet teraz jak byliśmy na tym spotkaniu na początku tygodnia noworocznym, i tak w rozmowie ci moi przyjaciele śmiali się ze mnie, bo znają mnie jeszcze z lat studenckich – mówili, że nie wyobrażają sobie mnie w tych warunkach, jaka ja bym była wkurzona, zgorzkniała, że byłabym taka roszczeniowa, i wszyscy byliby coś winni. Po prostu na pewno nie byłabym sobą, nie, nie mogłabym pracować. Nie potrafię tak... Uprawianie podwójnej moralności w tym sensie, tu jestem lekarzem, więc muszę, przewiduję jakieś cechy ludzkie, a tu biorę do kieszeni łapówkę, no to jest podwójna moralność, bo albo się jest kimś białym albo czarnym. Więc nie, to byłoby nie dla mnie, byłabym jakaś pokaleczona strasznie, uważam, że zrobiłam dobry wybór. [kobieta, branża lekarska, Warszawa]

¹ Corruption Perception Index, www.transparency.org

Odmienne (niski w Polsce, wysoki na Ukrainie) poziom korupcji jawi się jako główna różnica kulturowa w relacjach większości respondentów. Powszechność korupcji to zjawisko, które wydaje się łączyć Ukrainę z innymi państwami dawnego Związku Radzieckiego. Wskazują na to dane Transparency International (Corruption Transparency Index), gdzie kraje poradzieckie zajmują słabe pozycje. Potwierdza to również respondent, w którego biografii znalazł się również dłuższy pobyt na emigracji w Kazachstanie. Rozmówca ten zwraca uwagę, że mechanizm rozstrzygnięcia o różnych sprawach za pomocą nieformalnych płatności (łapówek) nie daje poczucia bezpieczeństwa, że sprawa rzeczywiście potoczy się sprawnie po myśli płacącego:

O wiele mniejszy poziom biurokracji w Polsce i oczywiście o wiele mniej korupcji. Bo generalnie dla mnie wygląda ta sprawa w taki sposób. Ja się przeniósłem do Polski w 2008 roku i robiłem jakieś pierwsze kroki w kierunku, żeby znaleźć sobie zajęcie, a od 2010 robiłem pierwsze kroki w pracy i lepiej było zostać, integrować się ze społeczeństwem polskim. Założyłem od razu taką rzecz. Jeśli chcę dostać jakieś papiery, to go dostanę, może trzeba przygotować więcej papierów, żeby dostać ten konkretny paperek, na przykład kartę pobytu. Ale rezultat jest zapewniony. Ani na Ukrainie ani w Kazachstanie z czymś takim nigdy się nie spotkałem. Poziom korupcji jest taki, że możesz wydać o wiele więcej pieniędzy niż w Polsce, a i tak nie uzyskasz. [mężczyzna, branża muzyczna, Kraków]

Rozmówcy odwołują się też do powszechnej akceptowalności korupcji w życiu publicznym na Ukrainie. Przyzwolenie na łapówkarstwo dotyczy zarówno sfery codziennych praktyk społecznych, jak również instytucji najwyższej władzy, elit politycznych i finansowych. Jak pokazuje cytat poniżej, niektórzy wiążą to ze ścisłymi powiązaniem między władzą polityczną a wielkim biznesem na Ukrainie. Jednocześnie rozmówca zauważa problem w postaci oddolnej akceptacji praktyk korupcyjnych, która utrudnia podejmowanie prób zmiany sytuacji:

Prezydentem został wybrany ktoś, aby jak najszybciej wybrać prezydenta, żeby nie było drugiej tury wyborów, żeby jak najszybciej zaczęły się te zmiany. Ale to nie jest prawdą. Ówczesny prezydent, który, jeszcze nie było inauguracji, posiadał 30% biznesów w Rosji, więc o czym tu rozmawiać dalej. Jest to taka wielka jedna zabawa. Wszyscy, tamci bawią się w politykę, a naród, a naród na to patrzy i nie robi nic jak dla mnie. (...) właśnie pod względem tej braku przytomności politycznej, jakiejś nawet nie politycznej, a społecznej, jest to dla mnie żenujące. W Polsce też są afery, też są łapówki, też są jakieś tam schematy wyłudzenia pieniędzy z budżetu, są afery paliwowe, które nagłaśniane, nagłaśniane i później cichutko, po cichutku rozchodzą się, więc no, dlaczego?

No nie oszukujmy się, pani jest dziennikarzem i zdaje sobie pani sprawę z tego nawet może lepiej niż ja, no ale, ale w Ukrainie to jest nagminnie. To jest, to stało się w ostatnim dziesięcioleciu normą. No może drugim minusem jest to, że w Polsce to rozchodzi się z czasem po kościołach, jakieś tam rzeczy, ale długo i z jakimiś tam konsekwencjami minimalnymi. W Ukrainie to jakby stało się normą, że kradną tam gdzieś na górze, ale dobrze, ten rząd był dobry, bo dał kraść nam. [mężczyzna, branża doradztwo cudzoziemcom, Warszawa]

Wszechobecna na Ukrainie korupcja może też wpływać na wzrost aspiracji migracyjnych oraz być jednym z czynników wypychających z kraju pochodzenia. Taką tendencję pokazały m.in. badania w ramach projektu EUMAGINE, przeprowadzonego w latach 2011–2012. W przypadku Ukraińców postrzegających swój kraj jako bardzo skorumpowany dążenia migracyjne były częstsze niż w przypadku osób nieuwzględniających Ukrainy za skorumpowaną. Ponadto Ukraińcy postrzegający inne kraje europejskie jako mniej skorumpowane niż ich własny kraj zamieszkania byli dwukrotnie bardziej skłonni do planowania migracji niż osoby niedostrzegające takiej różnicy (Lapshyna 2014: 124–126). Również badania imigrantów ukraińskich w Polsce pokazują znaczenie korupcji jako czynnika przekładającego się na plany opuszczenia z Ukrainy. Sondaż wśród studentów ukraińskich na Podkarpaciu wykazał, że jednym z głównych motywów przyjazdu do Polski była chęć uniknięcia łapówkarstwa, dodatkowego płacenia wykładowcom za zaliczenia i egzaminy (Długosz 2015).

Niektórzy rozmówcy postrzegają zjawisko korupcji w kontekście szerszego problemu nierówności społecznych na Ukrainie. Wskazują na brak klasy średniej i ogromne różnice ekonomiczne między przeciętnymi mieszkańcami a warstwą najbogatszych. Oficjalne pensje są niskie, a mechanizm nieuczciwego dochodzenia do dużego majątku jest rozpowszechniony w świadomości Ukraińców, dlatego ewentualne odstępianie od praktyk korupcyjnych nie ma z perspektywy jednostki racjonalnego uzasadnienia:

Różnice między prowadzeniem działalności na Ukrainie i w Polsce – na przykład ciężko na Ukrainie z tą korupcją. Bo ja kiedy zajmowałem się częściami na Ukrainie to było tak, że musiałem coś dopłacać. Dopłacać, żeby na przykład... stworzono kolejki takie, naprawdę ludzi nie ma, ale stoisz w kolejce, jest człowiek, jeżeli chcesz żeby, przeproszam, oderwał dupę od krzeselka, to trzeba coś tam jemu załatwić w jakiś sposób. No sposób jest jeden. Bo on musi przyjść wieczorem do domu, coś przyciągnąć w torebce ze sklepu na przykład. Moim zdaniem problem polega na tym, że za małe pensje na Ukrainie jest, ale różnica po prostu jest na przykład... w Polsce na przykład bardzo dużo klasy średniej. Na Ukrainie jest tak – albo biedny człowiek, czyli nie ma nic. Nic to

może mieć mieszkanie, jakiegoś samochodu, może mieć żonę, kota, dziecko, ale nie może sobie bardzo dużo pozwolić kupić. I są bardzo bogaci ludzie – którzy mają na przykład park samochodowy tam za milion dolarów, ja właśnie dwóch–trzech takich znam osobiście. I jest różnica, że jeśli możesz ukradnąć, to kradniesz i zostajesz z tymi milionami. [mężczyzna, mechanika samochodowa, handel częściami samochodów, Warszawa]

Stosunkowa rzadkość praktyk korupcyjnych w biznesie w Polsce (według respondentów, po prostu brak korupcji) wymieniana jest często jako jedna z głównych cech zachęcających do życia w kraju przyjmującym. Potwierdza to również kolejna narracja.

Łapówkarstwo – nigdy nie praktykowałam, nie zamierzam. Pisałam pracę magisterską o korupcji. Nienawidzę tego tematu, w sensie korupcji, nienawidzę, stąd jak tylko przyjeżdżam na Ukrainę, widzę ogólną chęć przyjęcia łapówki, to mnie to drażni strasznie. Dlatego nie umiałabym funkcjonować na Ukrainie. Natomiast Polsce to raczej nie, na takich płaszczyznach zwykłego człowieka nie dotyczy, mnie to nie dotyczy, nie musiałam nikomu płacić łapówki, nikt tego ode mnie nie oczekiwał. [kobieta, handel bezpośredni, Warszawa]

Mimo że z perspektywy typu aktywności zarobkowej droga zawodowa imigrantów – „wielokrotnych przedsiębiorców” pokazuje pewną ciągłość, konstruują oni obraz przedsiębiorczości w Polsce w zdecydowanej opozycji do wcześniejszych doświadczeń na Ukrainie. W innych narracjach jeszcze bardziej wyrazisty jest kontrast między prowadzeniem własnej firmy w kraju wysyłającym i przyjmującym. Respondenci podkreślają częstotliwość kontroli, które utrudniały działania biznesowe na Ukrainie. Ich niezapowiedziany charakter stwarzał poczucie zagrożenia, był wyrazem swoistego „domniemania nieuczciwości” przedsiębiorcy, nieprzychylności i nielojalności państwa wobec właścicieli firm. W wypowiedziach powtarza się wątek, że tego rodzaju kontakty z urzędnikami państwowymi wiązały się z koniecznością zapłaty łapówek.

W tym czasie co ja się przeprowadzałam, to oczywiście mały i średni biznes był na tyle prześladowany, że po prostu...straż pożarna, sanepid... byli ludzie, którzy mogli otwierać nogą twoje drzwi, po prostu niewiarygodne... kto tylko nie przychodził, trochę mam doświadczenie – miałam w Doniecku cztery miejsca produktowe, mięsno-mleczne... to w przerwach między budownictwem i bankiem... i ja pamiętam, że w celu, żeby do mnie przestali chodzić 4–5 razy dziennie kontrole, to musiałam znaleźć kontakt z prokuratorem miasta... kiedy oni przychodzą a ty im pokazujesz dokumenty... i wtedy nie przychodzą. To jest niewiarygodne, jak możesz wytrzymać, jak masz cztery miejsca, to masz

pewność, że jakaś kontrola przyjdzie tam, tam lub tam. Tutaj [w Polsce], jak już wzięłaś ten lokal, zezwolenie na to, że lokal spełnia wymogi, woda, wentylacja, sanepid – to wszystko. Wszystko jest przygotowane do otwarcia. Jeżeli chcesz sprzedawać dodatkowo alkohol, to musisz mieć te wszystkie dokumenty – analiza wody, wentylacja, sanepid, plus dostać zezwolenie od wspólnoty, pójść do urzędu miasta. Płacisz... no nie wiem, niewielkie pieniądze, roczna opłata za alkohol wynosi cztery tysiące złotych, to roczna opłata. Dzielnica Śródmieście, na przykład, pobiera opłatę za rok z wyprzedzeniem. Kiedy miałam na Woli, to w ogóle mogłam uiszczać opłaty miesięcznie... to jeszcze bardziej upraszcza możliwości – nic więcej. Przez trzy lata w żaden z moich lokalów nie przyszedł ani jeden kontroler. Co ja mogę powiedzieć... mogę tylko podziękować, że są takie możliwości sprzyjające biznesowi. [kobieta, branża restauracyjna, Warszawa]

Ta zasada przeprowadzenia kontroli, która istnieje w Polsce, jest zdecydowanie, uważam, bardzo, bardzo, nie wiem, hamująca mniej jako pracodawcę. Chociażby ze względu na to uprzedzenie jak gdyby, prawda, no jest ten, właśnie zawiadomienie o przeprowadzeniu kontroli, która przyjdzie. Przychodzi się i zostawia inspektor to zawiadomienia i wtedy ten inspektor ma siedem dni. Po siedmiu dniach dopiero ma miesiąc na to, żeby przeprowadzić tą kontrolę. (...) jako pracodawca, jako biznesmen odkrywasz to, masz takie uczucie, że państwu nie zależy na tym, żeby mnie wyjątkowo ukarać, żeby mnie na czymś złapać; państwo nie zakłada, że jestem zły, że jestem oszustem, że jestem kimś, kto nie chce się trzymać reguł i tak dalej. Jak gdyby dają mi tą możliwość, coś, co nie zrobiłem, żeby zrobić w te siedem dni (...) jest to wszystko zdecydowanie bardzo, po prostu z dużym szacunkiem [– Czyli na Ukrainie nie ma takiego poczucia?] Tam nie ma czegoś takiego zawiadomienia, tylko przychodzi kontrola. W tym momencie cię zaskakuje całkowicie. My jesteśmy ludźmi, a nie wszystko możemy dopilnować; tam była mocno odczuwalna taka, jak gdyby ciśnienie na to, żeby ukarać, żeby coś znaleźć. Nie ukrywam, że również tam poziom korupcji jest tak ogromny, że kontrola była sprowadzana do zyskania korzyści prowadzącego kontrolera. [mężczyzna, branża fryzjerska, Kraków]

Podobne poglądy wyraża imigrant, który w kraju pochodzenia zajmował inne stanowisko – był urzędnikiem i, jak wynika pośrednio z jego wypowiedzi, sam przyjmował łapówki. W swojej narracji podkreśla, że obrót pieniężny na Ukrainie odbywa się w znacznej mierze w szarej strefie, poza kontrolą państwa, tym samym normalizując zjawisko, w którym sam uczestniczył. Mechanizm korupcyjny, zdaniem respondenta, nie pojawia się w Polsce, ponieważ urzędnicy satysfakcjonująco wykonują swoje obowiązki bez łapówek od petentów:

ja z różnymi urzędami rozmawiam i zawsze, czy do KRS-u, do sądu, czy do Urzędu Skarbowego to każdy ci podpowie co i jak, czy do Ministerstwa Transportu. I to mi się podoba, bo u nas inaczej i ja czuję tą dużą różnicę, bo jestem stamtąd i sam byłem urzędnikiem. Więc tu urzędnicy bardziej otwarci. Nie ma takiego łapówkarstwa, bo u nas to po prostu część życia. To już tak się ukorzeniło w społeczeństwie, że nikt sobie nie wyobraża, jak można inaczej. Po prostu szary pieniądz chodzi tak: tu wziął, tam oddał. Tu znowu wziął, tam oddał. No i każdy tak. Więc te oficjalne statystyki, które mówią, że pensja tak, a taka, to nie można na nie się powoływać. [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

Ocena zalet prowadzenia działalności gospodarczej ma charakter kontekstualny i relacyjny. Dla wielu samozatrudnionych imigrantów, wyrażających opinie o funkcjonowaniu tej sfery rynku w kraju przyjmującym, wyraźnym punktem odniesienia jest ukraińska (postsowiecka) kultura prowadzenia biznesu i w ogóle aktywności na rynku pracy. Na tym tle Polska jest postrzegana jako kraj zeuropeizowany, rządzący się transparentnymi regułami, oferujący raczej przyjazną administrację i, przede wszystkim, pozbawiony korupcji². Nie jest to oczywiście pełen obraz wyłaniający się z zebranych wywiadów. W kolejnej części omówione będą główne wady systemu sygnalizowane przez imigrantów oraz problemy doświadczane przez nich podczas pracy na własny rachunek.

3. Główne bariery w prowadzeniu działalności gospodarczej

Opisując trudności w prowadzeniu własnego biznesu, rozmówcy wskazywali na problemy dwojakiego rodzaju. Pierwszy typ barier to trudności związane generalnie z prowadzeniem działalności gospodarczej, nieprzypisane w szczególności do statusu imigranta, doświadczane przez wszystkich samozatrudnionych w Polsce. Drugi typ barier to problemy powodowane specyficznie przez status imigranta albo związane z zatrudnianiem imigrantów w firmie.

² Wyniki te mogą wydawać się nieoczywiste, ponieważ w badaniach akademickich podkreśla się obecność korupcji w Polsce oraz zjawisk jej towarzyszących: „amoralnego familizmu”, braku zaufania do instytucji publicznych oraz nepotyzmu obecnego na rynku pracy. Diagnozy o korupcyjności panującej w Polsce stawiane są jednak na podstawie porównań z krajami Europy Zachodniej i Środkowej, i obserwowanych determinant korupcyjności, takich jak niski poziom zaufania społecznego (Lewicka-Strzałecka 2007). Porównanie polskich uwarunkowań do państw byłego Związku Radzieckiego, takich jak Ukraina, sprawia, że Polska jawi się jako kraj o relatywnie niskim poziomie korupcji.

Za główny problem, który dotyczy wszystkich osób prowadzących działalność gospodarczą, uznano bardzo wysokie składki odprowadzane do Zakładu Ubezpieczeń Społecznych oraz obciążenia podatkowe. Większość respondentów deklarowała, że zbyt duże daniny publiczne: podatki i składki ZUS są poważnym problemem w prowadzeniu działalności gospodarczej. Mimo że rozmówcy często podkreślali, jak ważną rolę odgrywają ulgi w składkach ZUS na początku działalności, generalnie pełne składki na zabezpieczenia społeczne często uznawano za nadmiernie wygórowane (czasem zarzut zbyt wysokich składek dotyczył też składek obowiązujących w ciągu 2 pierwszych lat prowadzenia biznesu).

Wadą prowadzenia firmy to jest to, wielkie są, ogromne koszty tych podatków. Ogromne koszty tego ZUS-u. Na początek dla firmy początkującej to są, to są wydatki ogromne i, i to jest taka wada, wada, jeżeli chodzi o prowadzenie firmy. Raczej, raczej uważam, że powinny być troszkę, to są mniejsze koszty. Bo i tak z tych tysiąc parę złotych, co za mnie zaraz za jakiś czas płaci, to na moją emeryturę to tam znikoma ilość pójdzie tych pieniędzy. [kobieta, podologia, Warszawa]

Zbyt wysokie podatki moim zdaniem. Powiedziałabym za dużo tego wszystkiego, tak, bo tu trzeba ZUS, tu trzeba podatki, przypilnować koszty, tu coś tam. No wiem, że są różne formy, które można wybrać, ale prostemu człowiekowi, który zakłada działalność – tyle jest wszystkich spraw, że ja musiałam poświęcić na to. Mimo że... o właśnie tu jest dyskryminacja, bo Polak czeka na odpowiedź 24 godziny, prawda. Ja nie – musiałam czekać tydzień. Mimo że przecież konstytucja gwarantuje takie same prawa, jak Polacy. Bo jednak okazało się, że nie. No ale mniejsza o to. Musiałam jechać nie tylko po paszport, ale musiałam też jechać po decyzję na osiedlenie się, co też było moim zdaniem dyskryminacją, bo nie muszę. No ale dobrze. Więc tydzień musiałam poświęcić na to, żeby złożyć wniosek, żeby zgłosić się do ZUSu, żeby zgłosić się do urzędu skarbowego. Później znowu, po coś tam zgłosić się do ZUSu, później znowu, żeby te składki płacić przez Internet, to trzeba coś tam założyć... Więc tak dużo jest całego zamieszania, aż za dużo, i w takim wypadku człowiek musi zatrudnić księgową, bo jeśli ja mam się zająć pracą, i nie martwić się o to, czy ja przypilnuję wszystkich obowiązków księgowych, to muszę to powierzyć księgowej, bo inaczej by mi tutaj biznes uciekał, gdybym ja się martwiła o tamte rzeczy. No i strach, bo jak się ludzie spóźnią, i zaraz od razu tyle hysterii jest, że od razu kary itd., itd., tak. Nie wiem, jak gdzie indziej, ale słyszałam, że ZUS nie jest obowiązkowy na początku. Niby mamy ten ZUS ulgowy, tak, ale mimo wszystko. Jest tych opłat, po prostu tych kosztów za dużo, jak na początek, kiedy człowiek chce inwestować. [kobieta, branża handlowa, Warszawa]

W Polsce istnieje możliwość otrzymania dotacji dla początkujących przedsiębiorców, ale różne typy dofinansowania skierowane do odmiennych grup są dostępne tylko w wybranym okresie, nie przez cały czas. Jak podkreśla respondentka, wymusza to planowanie otwarcia własnej działalności gospodarczej z dużym wyprzedzeniem, aby trafić na odpowiedni czas składania wniosku o wsparcie materialne nowej firmy. Dla większości samozatrudnionych jest to nie do zaakceptowania, ponieważ decyzja o podjęciu działalności biznesowej jest podejmowana szybko, nierzadko wręcz wymuszona zewnętrznymi okolicznościami (np. perswazja pracodawcy, zakończenie studiów, poszukiwanie zatrudnienia). Dostępność określonych dotacji tylko w wybranym okresie roku mija się zatem z celem takiego finansowania, którym jest pomoc wszystkim początkującym przedsiębiorcom:

Chciałam dofinansowanie dostać z urzędu pracy, no to się okazało, że w tym czasie akurat nie ma dofinansowania, że jest dla osób poniżej 25. roku i powyżej 50. roku życia, a więc nie łapałam się na to dofinansowanie. Że dla mnie będzie w czerwcu. No, ale ja nie chcę czekać do czerwca, bo tutaj już zaczynam pracę, już teraz muszę wystawiać faktury. Natomiast, jak teraz założę działalność, to nie będę mogła w czerwcu starać się o dofinansowanie. Jeszcze inna sprawa to taka, że chciałam, żeby moje dziecko się dostało do publicznego przedszkola, więc musiałam przynieść dokument, że założyłam o działalności, bo inaczej by jej do przedszkola nie przyjęli. Więc po prostu zakładając działalność w kwietniu przekreśliłam swoje szanse na dofinansowanie. I to jest właśnie to. Że po prostu mam wrażenie, że założenie działalności trzeba planować nawet z rocznym wyprzedzeniem, żeby wziąć pod uwagę terminy dofinansowania. [kobieta, branża handlowa, Warszawa]

Za problem uznano też brak szkoleń i kursów przygotowujących do prowadzenia działalności gospodarczej. W przypadku osób rozpoczynających działalność i otrzymujących dotację, zmniejsza to (jak twierdzi cytowany uczestnik badania) możliwość efektywnego wykorzystania przyznaných środków, ponieważ na początkowym etapie samozatrudnienia brakuje im doświadczenia w wybieraniu trafnych inwestycji. Rozmówca poniżej obrazowo porównuje sytuację nowych przedsiębiorców do skoku ze spadochronem bez wcześniejszego przygotowania. Dotacje dla początkujących przedsiębiorców zachęcają do podjęcia takiego ryzyka, ale nie gwarantują utrzymania się na rynku ani tym bardziej sukcesu w biznesie. Zdaniem respondenta, bez odpowiedniego przygotowania metaforyczny „skok ze spadochronem” i tak zakończy się katastrofą:

Żeby bardziej była ta dotacja nie tak tylko, że zwrócono ci kasę, dali kopa i do widzenia. Wie pani, to jest mniej więcej podobne, że stoi gość przy lotnisku,

nie? Zwykły gość, w ogóle tam pracuje na budowie. Do niego podchodzą trzech i mówią: chcesz kasę? No ile? I mu mówią 20 tysięcy. Chcę, a co trzeba zrobić? Skoczyć ze spadochronu. Mówi: no mogę skoczyć, ale muszę wiedzieć. A my cię nauczymy. Kiedy? Póki samolot będzie do góry leciał. Gościa wsadzą do samolotu. Samolot w powietrzu, mu tłumaczą, że szelki tu trzeba, na spadochronie, że jak tu nie wyleci, to jest zapasowy i otwierają drzwi, nie? I jego żeby wyrzucić, a on opiera się, boi się, nie chce i krzyczy: a kasa? I mu dają 20 tysięcy, on dostaje 20 tysięcy i dostaje kopa, i wylatuje z samolota. I na tym misja urzędu pracy i tych, tej spółki, która daje kasę, to jakby odcina tego kogoś, tego człowieka. I ten lot od samolota na ziemię to ten rok. Najpierw dostał te 20 tysięcy i on myśli, kurczę mam 20 tysięcy, ale to sekunda. Później myśli, jak otworzyć ten ze spadochronu. Zamyka, coś urywa się, spadochron nie chce się otwierać. I myśli, co będzie. Spodnie już ma mokre, w głowie nie wiadomo co. Zapasowy spadochron. Póki on dostaje ten zapasowy spadochron, to już ziemia pod dupą. I jeszcze jeżeli wszystko w porządku, to on wylądowuje żywy, może tam trochę obsmarowany, ale tam z gotówką w ręku. A jeżeli nie, co najgorsze, nie wiem, takie coś może było kiedyś, a może jeszcze nie było, że jeżeli powiedzmy ta komisja przychodzi i stwierdza, że ten konkursant, który dostał 20 tysięcy, nie spełnia warunków, to on musi zwrócić te 20 tysięcy plus procent. Wychodzi razem 35 tysięcy. Skąd to wziąć. Powiedzmy 20 tysięcy to sprzęt, wszystko tam można oddać. Ale skąd ten bezrobotny powiedzmy, jak ja powiedzmy. Takiego wziąć to naprawdę bardzo dużo. Skąd on weźmie te 15 tysięcy jeszcze, żeby zwrócić. To albo chałupę trzeba jego albo cokolwiek. To jest najgorsze, mi wydaje się, w tym wszystkim, w tej sprawie. To może, jak ja mówiłem, że urząd pracy mówił, jeżeli człowieku dajemy 20 tysięcy, musi zaproponować swoją usługę, że on znajdzie pierwszą pracę. Powiedzmy pracodawcy, którzy zechcą tego gościa wziąć jako podwykonawcę i, że ten rok będzie dla niego jak kształcenie tych wszystkich, tych sposobów wykonywania nie zawodu, a wykonywania, żeby stać się tym przedsiębiorcą, rozumie pani? [mężczyzna, handel, Kraków]

Drugi rodzaj barier to problemy związane ze statusem imigranta. Zjawiskiem, do którego negatywnie odnoszono się w narracjach, są uwarunkowania i procedury związane z angażowaniem do prac w Polsce ludności napływowej. Rekrutacja pracowników przy wykorzystaniu sieci migracyjnych oraz zatrudnianie imigrantów z własnej społeczności etnicznej zostało opisane w rozdziale dziesiątym jako strategia redukcji kosztów prowadzenia biznesu dzięki wewnątrzgrupowemu zaufaniu oraz pozaprawnej kontroli społecznej. Rozmówcy sygnalizują jednak, że zatrudnianie pracowników cudzoziemskich

jest problematyczne – zwłaszcza w przypadku mieszanych pod względem narodowym zespołów pracowniczych – z uwagi na trudną, potencjalnie konfliktową atmosferę, niechęć pracowników polskich do Ukraińców i utrudnianie im pracy. Inną znaczącą barierą opisaną w narracji są regulacje dotyczące zatrudniania pracowników cudzoziemskich, które promują ich zatrudnianie do prac o charakterze tymczasowym lub sezonowym. Procedura oświadczeń o zamiarze powierzenia pracy jest bardzo prosta, ale uniemożliwia zatrudnianie na stałe, ponieważ pozwala na przyjmowanie do pracy cudzoziemców tylko na ograniczony czas. Przekształcenie czasowego stosunku pracy w bardziej trwałą, czego oczekują właściciele firm imigranckich, wymaga przejścia testu rynku pracy, czyli oficjalnego sprawdzenia za pośrednictwem urzędu pracy, czy na dane miejsce nie zgłosi się Polak.

Podpisuję na to umowę, wchodzi pracownicy z Ukrainy i od razu tam Polacy między sobą, to gdzieś wspierają jeden drugiego, gdzieś coś komuś poda. Często się zdarzało, że odwrotnie. Tylko Polacy Ukraińcom zawsze, nie wiem, czy jakiś sprzęt gdzieś schowają, czy tam młotek ukradną, czy się pośmieją po prostu – że taka niezbyt przyjazna atmosfera. Albo być może też taka branża ta budowlana. (...) w tym budownictwie z moimi pracownikami przez cały czas miałem takie sytuacje, że oni między sobą konkurują, no ja mówię, tak nie za bardzo lubią Ukraińców, w ogóle obcokrajowców te pracownicy polskie. Zresztą tak samo, jak pracowałem w Holandii, tak samo na Zachodzie traktują Polaków, że przyjeżdżają zabierać pracę tam Holendrom czy Niemcom, a tak naprawdę żaden Niemiec czy Holender nie chce pracować fizycznie. Tak samo w Polsce. Nie mogłem, nie mogłem znaleźć, nawet, żeby zatrudnić Ukraińca w Polsce tutaj, muszę przedstawić do pół roku – mamy taką umowę podpisaną, niby stowarzyszenia z Ukrainą: Polska, Ukraina, Rosja, tam Gruzja, Białoruś, Mołdowa, jeszcze Armenia, mi się wydaje – że do pół roku trzeba po prostu obcokrajowca zgłosić w urzędzie pracy, że chce się zatrudnić. Nie trzeba żadnych tam formalności, wypełniać jakichś druków, papierów, a po pół roku trzeba już wyrobić zezwolenie na pracę. I gdy chcesz dłużej niż na pół roku zatrudnić kogoś, trzeba przede wszystkim złożyć papiery, kto ma ofertę pracy, złożyć w urzędzie pracy, że potrzebujesz takiego pracownika i musisz zatrudnić Polaka na to stanowisko. I gdy nie ma takiej osoby odpowiedniej w Polsce, wtedy urząd pracy wydaje taki papier oficjalny, że nie może zapewnić potrzeb pracodawcy i wyraża zgodę na zatrudnienie obcokrajowców. No i gdy wystawiałem ofertę, że potrzebuję zbrojarza czy betoniarza, w urzędzie pracy, to z piętnastu osób jeden przyjechał na spotkanie – od razu prosił, żeby mu podbić, że on się nie nadaje, bo on i tak nie będzie pracował. A trzynaście, mi się wydaje, czy dwanaście – nawet ta kobieta z urzędu dzwoniła – przynieśli rozliczenie, że nie nadają się do pracy fizycznej,

od lekarza, że oni niezdolni do pracy fizycznej. [mężczyzna, branża konsultingowa, wcześniej budowlana, Kraków]

Kolejna wypowiedź znów wskazuje na problematyczną, żmudną procedurę trwałego zatrudniania cudzoziemców. Cytowana poniżej respondentka nie wskazała na rodzaj legalizacji, o który starają się jej pracownicy, jednak można przypuszczać, że mowa o zezwoleniu na pracę, a nie oświadczeniu o powierzeniu pracy. Polskie przepisy utrudniają nie tyle zatrudnianie cudzoziemców w ogóle (pracę o charakterze np. sezonowym łatwo jest zalegalizować), ile przyjmowanie ich do pracy na stałe lub na dłuższe umowy trwale wiążące z pracodawcą. Problemy związane z zatrudnianiem cudzoziemców mogą hamować rozwój niektórych przedsiębiorstw, zwłaszcza tych działających w sektorach, gdzie jest ono najbardziej powszechne. Pokonywanie rozrośniętej biurokracji, zwłaszcza w zakresie rekrutacji pracowników pochodzących z Ukrainy, było według badanych Ukraińców czasochłonne i zniechęcało do podejmowania prób rozwoju firmy. Chociaż rozmówcy wyrażali się pochlebnie o samej łatwości rejestracji biznesu w Polsce, procedura zatrudniania imigrantów w firmach okazywała się trudniejsza.

Teraz największy problem to brak czasu, który zjadają problemy z dokumentami. Najpierw jeden pracownik musiał załatwiać problemy z dokumentami, chciał wszystko zrobić uczciwie, ale to mu bardzo przeszkadzało w pracy. Jeśli pracownika nie ma na miejscu, to nie ma pracy. Teraz historia się powtarza z drugim pracownikiem. Legalizacja pracowników to największy problem. Polska jest krajem mocno biurokratycznym, każda procedura trwa wieki, a cudzoziemiec musi mieć stabilne źródło dochodu, żeby płacić za mieszkanie, jedzenie. [kobieta, branża kosmetyczna/ fryzjerska, Warszawa]

W polskim systemie prawnym istnieje komplementarny systemu zatrudniania zagranicznej siły roboczej (było to omawiane w rozdziale piątym). Wypowiedzi respondentów wskazują, że ukształtowany w kraju przyjmującym system głównie sezonowego zatrudniania cudzoziemców oraz traktowania ich jako uzupełniającej – wobec ludności rodzimej – siły roboczej utrudnia funkcjonowanie firm imigranckich. Właściciele takich biznesów są wówczas ograniczeni w typowej dla firm etnicznych strategii rekrutacji cudzoziemców z własnej społeczności, zwłaszcza jeśli dążą do zawierania stabilnych umów o pracę i długofalowego rozwoju.

Zatrudnianie pracowników wiąże się z przyjęciem odpowiedzialności za innych ludzi: za legalność ich zatrudnienia, wynagrodzenie, a nawet prawo do pobytu w Polsce. Dalszy ciąg narracji tej samej respondentki pokazuje, że z punktu widzenia nowego przedsiębiorcy bardzo kosztowne jest zatrudnianie pracowników (zwłaszcza cudzoziemskich) legalnie, przestrzeganie przepisów

i odprowadzanie niezaniżonych składek. Rozwój firm bazujących na sprowadzaniu produktów ukraińskich może być też hamowany wysokim cłem lub w ogóle niemożliwością zakupu materiałów z Ukrainy. Cytowana rozmówczyni przyznaje, że zdarza jej się nielegalnie przewozić towary przez granicę. Pokazuje to, że postawy wobec prawa (jego przestrzeganie lub nieprzestrzeganie) stanowią rezultat racjonalnej kalkulacji indywidualnych korzyści i strat związanych z legalnością lub nielegalnością: potencjalne korzyści i koszty wiążą się z jakością prawa, jego racjonalnością formalną, wewnętrzną logiką i spójnością przepisów, skutecznością egzekucji prawa, a także z tym, czy normy prawne stymulują działalność ekonomiczną, czy też ją utrudniają (Skąpska 2002c: 108).

Kiedyś się martwiłam tylko o swoje zarobki, a teraz się martwię o to, żeby moi pracownicy mogli zarabiać. Muszę zadbać o legalizację swoich pracowników, ponieważ zespół, który się kształtuje, musi mieć dobre warunki. Polskie prawo nie jest przychylne dla cudzoziemców. Jako młody pracodawca muszę płacić horrendalne podatki. A ja muszę się rozwijać, muszę płacić pensję cudzoziemcowi, który wynajmuje mieszkanie, odprowadzać składki, ponieważ mój pracownik musi być zatrudniony legalnie. Wydaje mi się, że w porównaniu do Polaków, mamy dużo gorsze warunki do prowadzenia biznesu. Ja płacę za wynajem lokalu, muszę kupować materiały, a to wszystko w Polsce kosztuje. Na Ukrainie te materiały są dużo tańsze. Gdybym miała możliwość legalnie sprowadzać z Ukrainy materiały, to one są dobrej jakości, można by promować ukraińskie produkty. Ale z ocleniem to wszystko wyjdzie dużo drożej. Teraz zależy nam na tym, żeby pokazać klientom jakość i dostępność naszych usług, musimy kombinować. Nie chciałabym przywozić materiałów nielegalnie. Ale czasem muszę. [kobieta, branża kosmetyczna/ fryzjerska, Warszawa]

Na kontakty z klientami polskimi mają wpływ stereotypy i rozpowszechnione poglądy na temat pracowników ukraińskich w Polsce, w szczególności postrzeganie ich jako taniej siły roboczej, osób pracujących poniżej stawek przyjmowanych przez Polaków. W rezultacie od firm imigrantów ukraińskich, zatrudniających do pracy innych cudzoziemców z Ukrainy, oczekuje się oferty niższej pod względem kosztów niż produkty czy usługi firm polskich:

Bo zwykle jak jest jakaś większa inwestycja, to musisz walczyć o tę inwestycję. Czyli są parę firm, które walczą o tę inwestycję – czyli wystawiasz ofertę, która zwykle nie jest tańsza od innych firm i reakcja klienta – że uważają, że jak jest Ukrainiec, to uważają, że mają przynajmniej o połowę taniej być niż Polacy. Jak w tych samych cenach, jak Polak, to za takie pieniądze wolę Polaka, nie wiem dlaczego bo paliwo mamy te same, podatki mamy dokładnie te same, nie mam żadnych ulg na przykład dlatego, że jestem Ukrainiec. Ale właśnie

Polacy tak traktują, że jak Ukrainiec, to powinien pracować o połowę taniej jak Polak, więc takie mam styczości – to bardzo często. [mężczyzna, branża budowlana, Warszawa]

Chociaż rejestracja jednoosobowej działalności gospodarczej w CEIDG była opisywana przez uczestników badania jako dość nieskomplikowana i szybka, zupełnie inne opinie wyrażano na temat rejestracji spółek w Polsce. Jest ona bardziej złożona ze względów podatkowych czy konieczności zatrudnienia notariusza. Znamienna jest tu wypowiedź jednego z respondentów, prowadzącego kancelarię prawną zajmującą się rejestracją takich spółek w Polsce. Wskazywał, że dla Ukraińców zainteresowanych zakładaniem spółek w Polsce utrudnieniem jest duży formalizm postępowania i przeciągające się procedury. Przenosząc na polski grunt doświadczenia z Ukrainy, oczekują szybszego zakończenia procedur, w międzyczasie np. rozpoczynając niedozwoloną działalność i tym samym narażając się na kary pieniężne już na starcie:

No to mogę powiedzieć tak, że duży taki formalizm, gdzie powiedzmy, osoba nie jest w stanie sama otworzyć spółki. Bo, no po prostu też narobi dużo błędów, będą ją wzywać, nie będzie w stanie, jak wypełniać wnioski do urzędu skarbowego; jak już będzie wiedzieć, jaki wzór, jeżeliby jakoś go znalazł, ktoś powie, to do którego urzędu skarbowego, tak, albo kiedy tam tą, jak wypełnić wniosek, gdzie napisane jakieś rubryczki, zgodnie z jakąś ustawą. No i generalnie nawet już otwarcie spółki stwarza problemy, już nie mówiąc na przykład o kwestiach podatkowych, kiedy tutaj nie tylko jest, trzeba mieć swojego księgowego. Ja mówię, jeżeli ktoś otwiera spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością, to trzeba się jakoś w tym odnaleźć i znaleźć wspólny kontakt z taką firmą księgową czy z jakąś swoją księgową. Więc przede wszystkim formalizm i czas. Czas to jest największa różnica, która, tak naprawdę, działa bardzo stresująco, w ogóle emocjonalnie na ludzi ze Wschodu, kiedy nie załatwia się rzeczy od razu. Przykładowo, jak osoba otwiera jakąś knajpę i musi dokonać przebudowy obiektu i, założmy, jest on, się znajduje w strefie zabytków i wymaga pozwolenia na budowę, tak. To jest, często tak bywa przy jakichś tam większych zmianach albo, jak na przykład, w Krakowie na rynku. I, no i osoba sobie myśli tak – To ja podpiszę umowę wynajmu od stycznia 2005. Mam dwa tygodnie, zacznę robić prace, później jakoś tam złożę ten papierek i szybko to sobie załatwimy. Bo tak na Ukrainie by załatwili sobie, po prostu przeszliby tak jak trzeba. No bo najem, powiedzmy, jest bardzo duży i jeden miesiąc to jest utrata tam, powiedzmy, od kilkudziesięciu tysięcy złotych nawet do 200000 na samym najmie, tam pomieszczenia czy kamienicy. No i w tym momencie co się okazuje – że w ciągu stycznia miesiąca dopiero rozmawiają

z projektantem o tym, jak zrobić projekt pod przebudowę. Jak się z nim dogadali, ten projekt, on się trochę spóźnia w rozumienia tego, co oczekiwał przedsiębiorca. Jest projekt, trzeba go zatwierdzić, później na wydanie decyzji czeka się półtora miesiąca. W międzyczasie zaczynają wykonywać często, czy wcześniej, prace, a tu przychodzi inspektor nadzoru i jakąś daje karę na przykład albo każe wstrzymać prace. (...) Czyli generalnie poziom tej biurokracji ciągle jest dosyć wysoki. I tym się różni od poziomu biurokracji w Ukrainie, że jakby się nie przechodzi przez łapówkę, bo się nie podejździe do okienka i po prostu się nie rzuci pieniędzy i powie się – Na jutro. A tego często już oczekują i też tak myślą, takie są czasem założenia, że to się załatwi. A się nie załatwia po prostu, trzeba czekać. [mężczyzna, branża prawnicza, Kraków]

Wśród problemów doświadczanych przez ukraińskich przedsiębiorców wymieniano trudności językowe, w szczególności niezrozumiałość specjalistycznego języka prawnego. Niejasny i zagmatwany język przepisów sprawia, że niektórzy samozatrudnieni boją się, że mogą nawet nieumyślnym działaniem naruszyć prawo lub nie dopełnić obowiązków. Respondenci wskazywali, że w takich sytuacjach konieczne jest wspomaganie się wiedzą ekspercką innych osób i zatrudnienie specjalisty, co oznacza dodatkowe wydatki. Niemożliwość samodzielnego rozwiązywania kwestii prawnych związanych z prowadzeniem firmy prowadzi zatem do wzrostu kosztów:

Znanie języka, znanie prawa – jak człowiek nie był w tym środowisku i teraz to wszystko można powiedzieć od nowa, nie znając prawa, nie znając przepisów, było ciężko. Ale musiałem zatrudnić prawnika, który mi w tym pomógł, czyli miałem dodatkowe koszty, można powiedzieć – tak jak np. Polak to sobie z tym lepiej radzi, złożyć pismo do urzędu to ja tego nie potrafię, no. Jak to się mówi, trudno. [mężczyzna, branża budowlana, Warszawa]

Ustawy regulujące pobyt, zatrudnianie i samozatrudnianie cudzoziemców są każdego roku nowelizowane, niektóre z nich doczekały się kilkunastu lub kilkudziesięciu nowelizacji. Niezrozumiałość języka prawnego i złożoność istniejących przepisów sprawiają, że imigranci w większym stopniu polegają na wyjaśnieniach i wskazówkach urzędników. Ci jednak nie zawsze udzielają pomocy w wystarczającym zakresie. Wpływa to na czasochłonność kontaktów przedsiębiorców z urzędami:

Jeżeli chodzi o obcokrajowca, czasami nie wszystko jest zrozumiałe pisane językiem urzędowym. Nie podchodzą tam w jakiś sposób, że my chcemy ci pomóc. Masz komplet dokumentów i to zrób. Ja miałem taką sytuację kiedy dwa razy pytałem się, czy ja mam przywieźć ten dokument – nie. Wraciałem

100 kilometrów do Białegostoku, otrzymałem telefon, że muszę go przywieźć. Musiałem kolejne, ale nie mogłem go pocztą wysłać. Muszę go osobiście złożyć. Musiałem kolejny raz jechać. Nikt nie podchodzi o to, że ktoś może języka urzędowego, nie może rozumieć w taki sposób odpowiedni. Ja nie wiem, czy w Polsce wszyscy osoby rozumieją go w prawidłowy sposób, że czytając jakieś ustawy czy coś. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

Wątek nieprzyjaznych urzędów państwowych i opieszałego rozpatrywania spraw, obecny w narracjach, można skontrastować z przywołanymi wcześniej narracjami na temat przychylności i pomocności urzędników pracujących w Polsce. Respondenci na różne sposoby interpretują swoje jednostkowe historie kontaktów z urzędami, uznając je za udane lub wręcz przeciwnie – problematyczne, a przy tym uogólniają swoje doświadczenie konstruując generalny obraz przyjaznej lub nieprzyjaznej administracji państwowej. Zestawienie tych przeciwstawnych poglądów wyrażanych w wywiadach ilustruje, jak bardzo przebieg procedury w administracji publicznej jest zależny od czynnika ludzkiego oraz kultury urzędniczej nieujętej w regulacjach prawnych (choć odmienne doświadczenia z poszczególnych urzędów mogą być związane z wytycznymi dotyczącymi traktowania petentów, które wdrażają niektóre jednostki). Rozmówcy wyrażają w tym kontekście przekonanie o zaletach korupcyjności sfery publicznej na Ukrainie. W państwie wysyłającym, jak argumentują, wręczenie łapówki przyspiesza proces przed urzędem, tymczasem w Polsce biurokratycznej maszyny nie można uniknąć dzięki gratyfikacjom finansowym oferowanym nieoficjalnie decydentom.

Drugi problem, że z którym ja się spotkałem, że po prostu olewania, no. To jest na takiej zasadzie, że przyszedł, dziękuję, do widzenia. Przyszedł, dziękuję, do widzenia, ja mam przerwę, nikt się nie kładzie, znaczy kładzie się w ten sposób, nikt nie stara się ci pomóc w tym kierunku, kiedy naprawdę coś zapomnisz czy coś. Nikt ci nie poczeka 5 minut. Oni cię za grosza zabijają, jak ty dla nich jesteś winien, a jak np. dla mnie było zadłużenie, to z tym właśnie zwrotem tych kosztów, to mi zwrócili zamiast powiedzmy sumy x, sto razy mniej i jeszcze z tą opłatą spóźnili się o dwa miesiące. Ja nie mam żadnych. Ja nie powiem w żaden sposób, że to po prostu jest takie podejście, jak to pani powiedzieć, to wszędzie jest tak w urzędach. Jest to na Ukrainie, jest to w Rosji, no na Ukrainie był bardzo, jest bardzo łatwy sposób, idziesz, płacisz w łapę i masz wszystko gotowe. Tutaj nikt, nikt nie weźmie w łapę, z którymi ja się spotkałem, chociaż wiem, że biorą, ale chodzi o to, że nikt ci nie pomoże w ten sposób. Wszyscy cię olewają. Jest takie podejście jakby 'a, to jeszcze raz przyjdiesz'. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

Należy zaznaczyć, że kreślony tu obraz działania polskich urzędów jest opisem jednostronnym, ponieważ w badaniu uczestniczyli Ukraińcy prowadzący firmy, a nie przedstawiciele urzędów publicznych³. W tym kontekście warto przytoczyć wyniki badania przeprowadzonego przez Przemysława Hensela i Beatę Glinkę wśród urzędników państwowych zajmujących się obsługą podmiotów gospodarczych (2012). Badanie jakościowe (wywiady) połączone z sondażem wykazało, że urzędnicy winią za problemy w relacjach z przedsiębiorcami niską jakość przepisów, które są stanowione przez źle przygotowanych, słabo wykształconych polityków. Z drugiej strony, jako poważną barierę w budowaniu dobrych relacji z przedsiębiorcami wskazują słabą znajomość prawa u tych ostatnich. Inne przeszkody to wysoka formalizacja tychże relacji, a także brak czasu i częstotliwości potrzebnych do ukonstytuowania partnerskich relacji oraz poczucie anonimowości kontaktów (satysfakcjonujące relacje są możliwe przede wszystkim w mniejszych jednostkach administracyjnych). Badani urzędnicy postrzegali przedsiębiorców przez pryzmat swojej pracy: za najważniejszą cechę dobrego przedsiębiorcy wskazywali znajomość przepisów. Aspekty takie, jak pomysł na biznes czy umiejętność wyszukiwania możliwości rynkowych, były prawie nieobecne w urzędniczych wizerunkach „dobrego przedsiębiorcy”. Pokazuje to, zdaniem autorów badania, zderzenie podczas interakcji między urzędnikami a właścicielami biznesów dwóch nieprzystających logik: logiki hierarchii oraz ekonomicznej logiki rynku (Hensel, Glinka 2012: 215, 227–228). Problemy w relacjach z urzędami, które są zgłaszane przez imigrantów, wydają się w świetle tych ustaleń przejawem dość uniwersalnych barier w komunikacji z urzędami. Dotyczą one także polskich przedsiębiorców, choć w przypadku imigrantów problematyczność ich sytuacji intensyfikuje słabsza znajomość polskiego oraz poczucie obcości w nowym środowisku prawnym.

Ambiwalencję postaw Ukraińców wobec polskich urzędników i procedur administracyjnych świetnie pokazuje wypowiedź innego respondenta, w której kumulują się zarówno pozytywne, jak i negatywne aspekty procedur administracyjnych kraju przyjmującego. Porównanie z Ukrainą sprawia, że zachwalanym ułatwieniem prowadzenia biznesu w Polsce staje się już sam brak utrudnień: przedsiębiorstwa nie są przedmiotem nieustannych kontroli, które stanowią instrument wymuszania łapówek. Z drugiej strony, polscy urzędni-

³ Ci ostatni sygnalizują z kolei, że przedsiębiorcy imigrancy spotykają się ze sprzeciwem urzędników, jeśli podejmują próby działania niezgodnego z polskim prawem, na przykład zatrudniania pracowników na etatach poniżej pensji minimalnej lub fikcyjnego zatrudniania imigrantów w celach – prawdopodobnie – legalizacji pobytu (na podstawie wypowiedzi Lecha Antkowiaka, dyrektora Urzędu Pracy w Warszawie, na konferencji Polskiego Forum Migracyjnego „Cudzoziemcy i cudzoziemki na polskim rynku pracy”, 7 października 2016 r.).

cy określani są jako raczej mało kompetentni, nawet jeśli chcą pomóc, to nie zawsze potrafią, są nieefektywni, postępowania trwają dłużej niż na Ukrainie, choć z drugiej strony nie wymagają łapówek:

Powiem tak sprawiedliwie, [na Ukrainie] sporo gabinetów zamykają się, dlaczego – bardzo często przychodzą z kontrolą, na przykład sanepid, straż pożarna, ktoś jeszcze, jakieś tam przychodzą, mają prawo do kontroli. Później – no różne, porządkowe te nasze, skarbowka, oni po prostu nie mogą, żeby nie przyjść tam raz w miesiącu. I temu jakby w Polsce w tym sensie łatwiej. Bo nawet jak ja przychodzę do urzędu, to starają się pomóc, a nie znaleźć moje błędy gdzieś tam. No ale też kilka przypadków tam miałem że... jedna pani, którą pytam się... że odwrotnie, że nie wie, jak to załatwić, ale stara się jakoś pomóc, wymyślić. No i nie znając tematu ... W ogóle jedna taka pani powiedziała, że „niech pan się ze mną nie targuje tu”, a później okazało się, że nie tylko mogę, ale powinien być tak zrobić. Na Ukrainie poprosi tam, czasem może da tam dwadzieścia złotych, i tyle, wiadomo, przyniosą tasemką przewiązany. Ale to też nie powinno tak być. [mężczyzna, branża wyrób produktów stomatologicznych, miejscowość w powiecie oświęcimskim]

Utrudnienia wskazywane przez imigrantów dotyczą nie tylko sfery administracyjnej, ale również finansowo-inwestycyjnej. Cudzoziemcy mają też ograniczony dostęp do różnych form pożyczek na działalność gospodarczą, kredytowania i leasingu. Są one osiągalne w przypadku osób naturalizowanych lub posiadających kartę stałego pobytu w Polsce (w innej narracji z kolei pojawił się wątek niedostępności kredytów w przypadku osób z zezwoleniem na pobyt stały, jedynie z powodu braku obywatelstwa polskiego). Właściciele spółek z ograniczoną odpowiedzialnością, posiadający najczęściej jedynie zezwolenie na stały pobyt, nie mają szans na inwestowanie w swój biznes za pomocą kredytów:

Doszlśmy do tego, co może najtrudniejsze być – finansowanie. Bo nie tak łatwo uzyskać dla nich, a pytają, finansowanie na rozwój, bo jeżeli spółka z o.o. ma współników cudzoziemców, powiedzmy z Ukrainy, to leasing czy kredyt bardzo ciężko uzyskać. Powinna popracować na rynku minimum pół roku, mieć osobę ze stałym pobytym lub Polaka w zarządzie, która mogłaby poręczyć ten kredyt lub leasing. Ale niektórzy też dostają, jeśli pokażą, że już mają jakieś przychody. To jest taka najtrudniejsza sprawa – finansowanie. Ale w sumie to i wiadomo, że na początku trzeba wydawać, ale na początku to trzeba z własnej kieszeni wydać, żeby zacząć normalnie działać, pracować. [mężczyzna, branża prawo i konsulting, Warszawa]

Kontrahentami firm zakładanych przez Ukraińców są często firmy z państw byłego ZSRR. To oznacza, że kryzysy ekonomiczne i niestabilność finansowa w tych krajach odbijają się na płatnościach oraz płynności finansowej przedsiębiorstw imigrantów w Polsce.

No, ważne, żeby klient płacił, tak? Jeżeli chodzi tutaj, w tej branży nasiennej, przy kontraktach zagranicznych, takie zawirowania są czy w Rosji, czy na Białorusi, w kursie waluty. To tak jak tu teraz na przykład, spóźnia się jedna z firm i to spóźnienie dwa miesiące, bo u nich podwyższyli o 30% opłatę za kupno waluty. Więc... No, ale to jest kwestia wszystkiego – przeczekania. Przeprasili, więc ona zapłaci. Ale właśnie takie tam spóźnianie płatności. No to pewnie też w każdej branży. [kobieta, branża handlowa, Toruń]

Działam w kierunkach wschodnich i dopiero zaczęłem, opracowałem sobie system, zaczęłem sprzedawać te produkty na Ukrainie tych moich partnerów polskich i tutaj: rewolucja, potem działania wojenne, zmiana rządu, Ukraina zmniejszyła popyt na wszystkie towary importowe, ponieważ też mamy dewaluację hrywny, naszej waluty ukraińskiej. I euro-dolar zdrożał o 100% w porównaniu do zeszłorocznych wskaźników. No i trochę ruszyła Rosja w porównaniu do Ukrainy i pół roku to się przetrzymało i teraz, właśnie dzisiaj wracam z Kaliningradu, i miesiąc temu byłem. Rubel – euro kosztowało 52 rubli, dzisiaj 67. Czyli też ten import trochę, trochę hamuje. No będę starał się dostosować do rynku. [mężczyzna, branża konsultingowa, wcześniej budowlana, Kraków]

Ciekawą interpretację problemów w komunikacji międzykulturowej przedstawił respondent zawodowo zajmujący się doradztwem Ukraińcom, którzy chcą założyć firmę w Polsce. Występował więc w badaniu poniekąd w podwójnej roli: jako właściciela firmy oraz jako eksperta, z racji wykonywanej profesji znającego problemy przedsiębiorców ukraińskich w kraju przyjmującym. W opinii rozmówcy, podobieństwo językowe i kulturowe sąsiedztwo obu krajów dają imigrantom złudne poczucie znajomości Polski i panujących tu reguł rynkowych. Ten brak uważności i brak wyczulenia na różnice kulturowe może prowadzić w konsekwencji do problemów w sferze biznesowej: sposoby prowadzenia własnej firmy, relacje z kontrahentami i zleceniodawcami są w kraju przyjmującym zupełnie odmienne, zauważanie jedynie podobieństw grozi błędami i kosztownymi dla biznesu potknięciami. Przytoczona poniżej wypowiedź jest dość długa, ale barwna i pokazująca istotne uwarunkowania, więc zostaje przytoczona w całości. Respondent (wykazujący świetny zmysł obserwacji i uogólniania zauważonych prawidłowości) został poproszony o przedstawienie przykładów swojej tezy w celach ilustracyjnych.

Odbieranie takiego podobieństwa, bliskości jest trochę złudne. Dlatego, że to są różne kraje z różną historią, z różnym backgroundem dla każdej osoby, z różnymi zasadami prowadzenia biznesu. (...) To istnieje, istniało będzie istniało cały czas – to podobieństwo względne języka, kulturowe powoduje to, że najwięcej problemów dla Ukraińców wynika z tego powodu, że nie zdają sobie sprawy, że dogadują się o różnych rzeczach. Czyli te błędy komunikacyjne powodują to, że dość często dwóm stronom się wydaje że oni się dogadali i się dogadali, ale dogadali się o różnych rzeczach. To mogą być drobiazgi, a mogą być rzeczy podstawowe. [Pada prośba o skonkretyzowanie, przykłady] No to występuje na każdym kroku. Występuje chociażby z tego, że przykładowo, w sensie procesu powiedzmy – to wygląda w ten sposób, że zwraca się na przykład inwestor, który prowadzi tu interesy, ukraiński, do osób doradczych – prawnej, księgowej, jakiegokolwiek, IT. I stawia zadania – i on stawia zadania w ten sposób, który on stawia zwykle na Ukrainie, wychodząc ze zrozumienia, ze swojego punktu widzenia, że osoba, która te zadania odbiera myśli w ten sposób, rozumie pod tym samym zadaniem to samo. Przykładowo prawnik. Prawnika na Ukrainie – osoba, która powinna dbać o wszystko, o prawo podatkowe, po prostu o wszystko. Tak samo jak księgowy, główny księgowy firmy – to jest i dyrektor finansowy, i doradca podatkowy, i księgowy, i dyrektor personalny, wszystko. I odpowiednio tego inwestor oczekuje tu – nie zdając sobie sprawy, że usługa księgowa w Polsce to usługa księgowa. To jest tylko i wyłącznie księgowanie dokumentów, dokumentacji, którą przedstawi inwestor. Nie jest zadaniem księgowego dbanie o to, że jakiś dokument zaginął u inwestora; on prowadzi tylko na podstawie tego, co dostanie. Nie jest zadaniem księgowego doradztwo podatkowe, to jest inny zawód. Tak samo w IT. Dlatego osoba bazując na wcześniejszym doświadczeniu nie zdaje sobie sprawy, że osoba, która odbiera te zadania... To tak samo od drugiej strony, jak polscy inwestorzy na Ukrainie. Dokładnie w ten sam sposób to działa. Czyli każdy bazuje na takim backgroundzie, na takim zrozumieniu jakie jest w jego kraju. Nie jest lepsze czy gorsze, po prostu dotyczy tego kraju. I stąd powstają problemy, że są niezadowoleni, 'a przecież pan na to nie odpowiedział' – 'ale pan nie zapytał'. I dla Ukraińca to jest dziwne – no nie zapytałem, ale to rozumiałe. Tak samo Polacy przyjeżdżają tam – nie zapytają. Mówiąc o tych samych rzeczach rozumiemy inne sprawy. [mężczyzna, branża doradztwo prawne, Warszawa]

Niektóre problemy opisywane przez samozatrudnionych Ukraińców są sygnalizowane również przez polskich przedsiębiorców jako główne przeszkody w prowadzeniu działalności gospodarczej. Jak wynika z Czarnej Listy Barier (2015), przygotowywanej przez Konfederację Lewiatan, główną barierą są zbyt

wysokie podatki i składki, które ograniczają możliwości inwestycji oraz oszczędzania, a także spychają mikroprzedsiębiorców do szarej strefy. Przedsiębiorcy polscy wskazują również m.in. opresyjność administracji podatkowej, zawiłość i niestabilność przepisów powodującą poczucie niepewności, brak rzetelnych konsultacji społecznych, zbyt sztywne prawo regulujące umowy o pracę, które prowadzi do rozpowszechnienia innych form zatrudniania, przewlekłe i kosztowne dochodzenie należności przed sądem.

Narracje o barierach w prowadzeniu działalności gospodarczej pokazują istnienie problemów związanych ze statusem imigranta, niezależnie od trudności wspólnych wszystkim przedsiębiorcom w Polsce, takich jak wysokie oskładkowanie i podatki. Imigranci zwracają uwagę na trudny, techniczny język przepisów, których zawiłość uniemożliwia często samodzielne rozumienie prawnych aspektów prowadzonej działalności. Podkreślają trudniejszy dostęp do kredytów na prowadzenie działalności gospodarczej, zwłaszcza w przypadku przedsiębiorców o czasowych statusach pobytowych. W swoich wypowiedziach odwołują się też do barier związanych z zatrudnianiem cudzoziemców, przy czym zatrudnianie na podstawie oświadczeń o pracę nie stanowi dla nich atrakcyjnej opcji, bo nie pozwala planować długotrwałego zatrudnienia w firmie. Z kolei uzyskanie zezwoleń na pracę postrzegają jako skomplikowaną procedurę z wymuszonym (a nawet fikcyjnym) poszukiwaniem pracowników polskich. Wypowiedzi rozmówców potwierdzają mechanizm, który podkreślali badacze przedsiębiorczości etnicznej w Stanach Zjednoczonych: na rozwój przedsiębiorstw imigrantów wpływają pośrednio również regulacje państwowe dotyczące zatrudniania cudzoziemców, ponieważ to oni stanowią ważną część siły roboczej tzw. firm etnicznych (Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990).

Zwraca uwagę, że w szeregu cytowanych powyżej narracji pojawiają się doświadczenia omijania lub łamania polskiego prawa przez Ukraińców (naruszanie przepisów akcyzowych; wręczanie łapówek lub przynajmniej przeświadczenie, że byłyby one dobrym rozwiązaniem problemów z administracją; rozpoczynanie prac budowlanych bez zezwoleń). W niektórych przypadkach są one przedstawiane przez respondentów jako naśladownictwo praktyk rozpowszechnionych wśród przedsiębiorców polskich (na przykład wykonywanie części zlecenia poza fakturą w branży budowlanej), ale nie tłumaczy to wszystkich rodzajów nadużyć i nielegalnych zachowań. Niektóre z nich wynikają ze specyficznych uwarunkowań kulturowych przedsiębiorców prowadzących wcześniej firmy w kraju pochodzenia. W świetle postrzeganej indolencji prawa, na którego obraz wpływają wcześniejsze negatywne doświadczenia z Ukrainy, usprawiedliwia się i legitymizuje zachowania niezgodne z przepisami. W tym sensie postawy przedsiębiorców ukraińskich stają się przejawem zjawiska, które

Grażyna Skąpska nazwała – choć w nieco innym kontekście – „kulturą antylegalizmu”. Pojęcie kultury antylegalizmu stworzono do opisanie specyficznych uwarunkowań historycznych państwa komunistycznego, w których prawo było narzędziem przymusu tłumiącym prywatną przedsiębiorczość, a umiejętności kreatywnego obchodzenia przepisów były powszechnie akceptowane (Skąpska 1998, 2002c). Sposoby prowadzenia biznesu, ukształtowane podczas aktywności zarobkowej w takim środowisku instytucjonalnym, mogą stanowić kulturową i mentalną barierę w przyjęciu światopoglądu, który Skąpska nazywa „bardziej obywatelską wizją porządku państwowego” oraz w prowadzeniu działalności gospodarczej zgodnie z literą prawa. Warto przypomnieć, że o niekoherentności habitusu jednostki ukształtowanego w państwie niedemokratycznym oraz obywatelskich postaw i praworządności w nowym ustroju społeczno-gospodarczym w podobnym tonie pisali – przywoływani w rozdziale drugim – Mirosława Marody i Jacek Kochanowicz (2007). Z perspektywy tych ustaleń bardziej zrozumiała staje się niespójność ogólnych oczekiwań państwa przyjmującego ze schematami poznawczymi imigrantów ukraińskich prowadzących własne biznesy w Polsce, uwidocznionymi w narracjach.

Doświadczenie przedsiębiorców imigranckich, często prowadzących wcześniej firmy na Ukrainie (lub w inny sposób aktywnych na ukraińskim rynku pracy) stanowi przykład zderzenia zasad normatywnych gospodarki rynkowej z kulturowo zakorzenionymi schematami poznawczymi i wzorcami działania budowanymi w państwie nieprzychylnym indywidualnej przedsiębiorczości i wolności gospodarowania. Postawy antylegalizmu są konsekwencją wcześniejszych doświadczeń życia w „kulturze nihilizmu prawnego”, które niszczy poczucie bezpieczeństwa indywidualnego w stosunkach z władzą, wpływa destrukcyjnie na zaufanie do państwa i jego instytucji (Skąpska 1998: 275). W procesie rozwoju kultury antylegalizmu, świadomym uczestnikiem „gry” z przedsiębiorcami jest słabe państwo (w badanym przypadku – Ukraina), które legalizuje lub toleruje działania niemoralne i zakazywane przez inne ustawodawstwa. Uczy cynizmu wobec prawa, wykorzystywania luk legislacyjnych i bezpardonowej walki o zysk (Skąpska 2002c: 111). W przypadku przedsiębiorców z Ukrainy, podejmowanie prób ominięcia norm prawnych może wynikać z przekonania o dysfunkcyjności reguł narzuconych przez państwo oraz postrzeganiu państwa jako siły destrukcyjnej, której należy się przeciwstawić.

4. Przyczyny zawieszania i zamykania biznesów imigranckich

Większość uczestników badania nadal rozwijała swój biznes w momencie przeprowadzania wywiadu, ale w pojedynczych przypadkach działalność była już zakończona. Analizowane tu przypadki określam zbiorczo jako „zaprzestanie wykonywania działalności gospodarczej”, ale ze względu na istniejące ramy prawne może ono mieć charakter trwały lub przejściowy. Polskie prawo daje możliwość zawieszania działalności gospodarczej na okres do 2 lat, jeśli przedsiębiorca nie zatrudnia pracowników. Badani rozmówcy raczej korzystali z tej opcji zamiast zdecydować się na zamknięcie działalności w sytuacji, gdy nie przynosiła ona spodziewanych dochodów. Zawieszenie daje więcej możliwości manewru, pozwalając na szybki powrót do przerwanej działalności w przypadku zmiany okoliczności. Zgłoszenie wniosku o wznowienie działalności nie jest obwarowane żadnymi dodatkowymi wymogami. Jeśli powrót następuje jeszcze w ciągu 2 pierwszych lat od momentu rejestracji firmy, przedsiębiorca może nadal korzystać z ulg w składkach ZUS. Zawieszane biznesy, jeśli nie zostanie zgłoszony wniosek o wznowienie działalności, są automatycznie zamykane po 2 latach.

Niskie dochody lub brak spodziewanych dochodów oraz problem z przyciągnięciem klientów i kontrahentów to, według deklaracji, główne, ale także najbardziej oczywiste przyczyny zawieszania lub zamykania działalności gospodarczej. Niektóre firmy były zawieszane po 2 latach założenia działalności, czyli w momencie, kiedy przestają obowiązywać ulgowe składki ZUS. W przypadku biznesów działających na granicy opłacalności zwiększenie obowiązkowych danin publicznych stanowić może czynnik przesądzający o zaprzestaniu działalności z powodu braku jej rentowności.

W badanych narracjach samo podjęcie decyzji o rezygnacji opisywano jako efekt określonego wydarzenia, któremu towarzyszy nawarstwiające się wcześniej niezadowolenie z tej formy zarobkowania. Moment zaprzestania prowadzenia własnej firmy wiąże się z zaistnieniem przełomowego incydentu, o charakterze negatywnym lub pozytywnym (jak zdobycie nowych, bardziej atrakcyjnych możliwości zarobkowania), z eskalacją kryzysu lub nagłym pogorszeniem sytuacji finansowej. W opowieści narratora cytowanego poniżej, takim wydarzeniem była zapaść na zdrowiu oraz trudności z refundacją leczenia po jego zakończeniu. Przełożyło się to na konieczność przerwania pracy w najbardziej dochodowym okresie sezonu turystycznego oraz stopniem oszczędności przeznaczonych prawdopodobnie na miesiące poza sezonem. Respondent wrócił na czas rehabilitacji na Ukrainę. To również ilustruje mechanizm korzystania ze świadczeń społecznych (publicznej opieki zdrowotnej)

przez imigrantów. Pomimo stabilnego statusu pobytowego, imigrant zdecydował się na tę część procesu rekonwalescencji na Ukrainie, co sugeruje większe zaufanie do służby zdrowia w kraju wysyłającym.

Trafiłem do szpitala i nie dostałem odszkodowania, to trochę mam takie i poprzez co stwierdziłem, że więcej w Polsce ogólnie nie będę prowadził żadnych działalności. (...) To znaczy wyszło tak, że ja od razu, jak zakładałem działalność, wybrałem dodatkową opcję ZUS-u na wszelki wypadek, bo nie wiem, co ze mną się stanie, jednoosobowa firma i wyszła taka sytuacja, kiedy ja czekałem na zabieg przez pięć lat w Polsce i musiałem ten zabieg wykonać, bo moja kolejka po prostu by zniknęła. Poszedłem do ZUS-u, dostałem odpowiedź taką, że tak, my tam wszystko wypłacimy zgodnie tam ze wszystkimi itd., itd. procedurami. Ja trafiłem do szpitala na cztery miesiące płacąc ZUS cały czas, tak, z tego co tam zarobiłem itd., ale wyszła taka sytuacja, że ja przy zakładaniu działalności przez kilka miesięcy jeszcze pracowałem na umowę zlecenie bodajże w firmie, żeby po prostu mniej ZUS płacić, tak to dopiero wszystko zaczynałem i mnie nie zaczął się tydzień, żebym ja tydzień później poszedł do szpitala, to bym dostał te odszkodowanie i tak to złożyło się, i już po prostu później sezon mi się skończył, i nie byłem gotowy do nowego sezonu w miarę, i po prostu postanowiłem to wszystko zamknąć. A tak to procedury bardzo proste, no wiedziałem, gdzie mam płacić, jakie składki, do którego mam zapłacić tak i w jaki sposób. To było na początku połowa tak, jakby tych składek podstawowych i liczyłem zgodnie z przepisami. Szczerze tak powiem, między nami, to trzeba samemu wszystko robić, żeby na początku zarobić dużo, a później to wszystko otwierać i to by wszystko pracowało. A tak tutaj taka mnie jakby trochę przegroda, jakby tak pojawiła się. Z tego powodu trzeba było ubezpieczenie zapłacić turystyczne wysokie i dlatego tak to wyszło, i zamknąłem. No niestety, musiałem zrezygnować, bo musiałem nawet trochę wyjechać do domu z Polski. Bo musiałem na rehabilitację jechać. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

Zebrany materiał badawczy wskazuje, że w przypadku wymuszonego samozatrudnienia impulsem do zaprzestania działalności gospodarczej może być zakończenie współpracy z *quasi*-pracodawcą. Rezygnacja może być spowodowana nowymi możliwościami aktywności zawodowej, poza dotychczasową firmą. Na przykład cytowana rozmówczyni zaangażowała się w pomoc w prowadzeniu biznesu swojego partnera życiowego, co pochłaniało cały jej czas (choć formalnie nie została współwłaścicielką). Nie zamknęła jednak działalności po odejściu z dotychczasowej pracy, ale zawiesiła ją z nadzieją na powrót – w bliżej nieokreślonej przyszłości – do prowadzenia własnej firmy w branży bardziej zgodnej z jej zainteresowaniami:

[– Bo w 2014 Pani odeszła [od quasi-pracodawcy] czyli zawiesiła tę działalność, jak widziałam?] *Yhy, tak, jakoś tak w lutym. I od razu jakby po tym czasie zrobiłam sobie prawie rok przerwy, cały czas byłam ze swoim chłopakiem i pomagałam mu w robieniu prac remontowych, wykończeniu jego mieszkań, więc absolutnie zapomniałam o jakiegokolwiek pracy, byłam przy nim, powiedzmy tak. On nie zna polskiego, więc potrzebował mnie codziennie. Wszystkie jakieś kupowania w Leroy Merlin kończyło się tłumaczeniem, tak więc... I jak już te wszystkie prace skończyliśmy, bo on kupił tak sporo nieruchomości w Polsce i trzeba było poświęcić dużo czasu. Później wyjechałam do domu, więc mogłam sobie tam pozwolić siedzieć dwa miesiące w domu. Później jakieś wakacje. I ten rok minął bardzo szybko.* [kobieta, branża nieruchomości, Warszawa]

Zaprzestanie wykonywania działalności nie zawsze wiąże się z podjęciem bardziej dochodowej pracy, może też wynikać z innych pasji i wewnętrznych przekonań o słuszności innej drogi zawodowej. Niechęć do kontynuowania działalności gospodarczej może odzwierciedlać osobiste predyspozycje i preferencje zawodowe imigranta. Praca na własny rachunek nie zawsze stanowi satysfakcjonującą opcję, zwłaszcza jeśli biznes prowadzony jest wyłącznie w celu generowania dochodu, a wybrany sektor jest poza sferą profesjonalnych zainteresowań przedsiębiorcy. Wydaje się, że taki brak zainteresowania wybraną aktywnością prowadzi do mniejszego zaangażowania w pracę (zwłaszcza w sytuacji braku zwierzchnika), a co za tym idzie – niewielkich uzyskanych dochodów. Potwierdza to narracja respondentki, która zrezygnowała z prowadzenia własnej działalności i wybrała pracę w fundacji, wykorzystując swoje upodobania społecznikowskie:

Zamykając działalność gospodarczą, zrozumiałam że nie jest mi potrzebna. Ciągnie mnie bardziej do działalności społecznej, do komunikacji z ludźmi, do organizowania różnych spotkań i koncertów. Do działalności społecznej. Nie wiem, czy otworzę swój zakład krawiecki. Chyba, że coś się zmieni, nie wiem jeszcze co. O działalności gospodarczej w ogóle nie myślę. Pracuję, dorywczo pracuję, ale bardziej zarabiam jako aktywistka społeczna teraz. Chyba siebie widzę tak, że bardziej mogę ludziom pomóc tutaj, we Wrocławiu, a nie w Ukrainie. O powrocie do Ukrainy nawet nie ma co mówić. [kobieta, branża krawiecka, Wrocław]

Opisane przypadki zaprzestania wykonywania pracy na własny rachunek łączy jeden wspólny mianownik. Wszystkie firmy prowadziły działalność w sektorach o łatwym lub umiarkowanie trudnym dostępie nowych osób. Nawet jeśli respondenci legitymowali się wyższym wykształceniem, to w zajmowanych

przez nich branżach nie było ono konieczne wymagane. Nie potrzebowali też specjalistycznych egzaminów zawodowych, które w przypadku branż o wysokich barierach wejścia stanowią dodatkowy warunek dla samozatrudnionych, obok uzyskania dyplomu uniwersyteckiego (lekarze, prawnicy, tłumacze przysięgli). Praca w sektorach, do których dostęp nie jest mocno ograniczony, oznacza większą konkurencję i wyższe ryzyko porażki biznesowej.

Podział na branże trudno dostępne oraz branże o niskich barierach wejścia istnieje nie tylko w odniesieniu do imigranckiego rynku pracy, stanowi również determinantę aktywności zawodowej przedsiębiorców polskich. Wydaje się jednak, że aspekty związane z postrzeganiem imigrantów przez potencjalnych klientów, dyskryminacją grup mniejszościowych mogą stanowić utrudnienie w prowadzeniu biznesu w obleganych sektorach oraz przekładać się na większą skłonność cudzoziemców do rezygnacji z prowadzenia firmy. Ten mechanizm może być w pewnej mierze neutralizowany dzięki korzystaniu przez przedsiębiorców z etnicznego kapitału kulturowego i społecznego. Jednak w większości analizowanych przypadków respondenci, którzy zaprzestali prowadzenia działalności, nie korzystali z możliwości, jakie daje pochodzenie kulturowe. Trzeba też dodać, że w badanych firmach o charakterze rodzinnym nie zaobserwowano przypadków zaprzestania prowadzenia działalności: migracja całej rodziny i jej zaangażowanie w rodzinny biznes wydaje się redukować ryzyko porażki w biznesie i destabilizacji ekonomicznej w kraju przyjmującym.

Badanie dotyczyło jednak tylko osób przebywających aktualnie w Polsce. Nie da się określić liczby cudzoziemców powracających na Ukrainę po rezygnacji z prowadzenia własnej firmy. Prawdopodobnie w przypadku imigrantów prowadzących działalność gospodarczą jako osoby fizyczne jest to bardzo niewielka grupa, ze względu na specyficzny profil prawny tej zbiorowości: są to często imigranci naturalizowani lub posiadający stabilne statusy pobytowe. Z kolei przedsiębiorcy o nietrwałych statusach prawnych (głównie prowadzący spółki) mogą być bardziej skłonni do powrotu w przypadku niepowodzenia biznesu – wyjaśnienie tego wymagałoby dodatkowych badań wśród migrantów powrotnych. Na koniec warto zaznaczyć, że zaprzestanie prowadzenia działalności gospodarczej – przejściowe lub stałe – niekoniecznie przekreśla znaczenie własnego biznesu dla realizowania strategii osiedleńczych. Legalizacja pobytu w Polsce, przejście do atrakcyjniejszego segmentu rynku pracy oraz wzrost poczucia sprawstwa (i faktycznej kontroli nad drogą zawodową), które dokonują się podczas prowadzenia własnej działalności gospodarczej, mogą wywierać pozytywny wpływ na kolejne etapy drogi zawodowej imigrantów oraz ich zamieszkanie w RP.

5. Plany na przyszłość

W zebranych wywiadach sporadycznie pojawiają się narracje o ewentualnym powrocie na Ukrainę, ale nie mają one postaci skonkretyzowanych planów. Respondenci mówiąc o przyszłości raczej koncentrują się na Polsce. W przypadku planów pozazawodowych, rozmówcy opowiadali o staraniach o uzyskanie polskiego obywatelstwa lub planach założenia czy powiększenia rodziny w Polsce. Z kolei plany zawodowe respondentów skupiają się na rozwijaniu istniejącego biznesu: szukaniu nowych kontrahentów (zwłaszcza na rynkach wschodnich), zatrudnianiu pracowników, poszerzaniu bazy klientów i zakresu działalności. Takie wypowiedzi wskazują na podejście długofalowe do życia na emigracji. Narracje ilustrują perspektywiczne myślenie o rozwijaniu kariery w kraju przyjmującym oraz zakorzenienie zawodowe w Polsce. W przypadku małych, jednoosobowych firm wskazuje się ponadto na dążenie do większej niezależności, na przykład przejścia z podnajmowania lokalu do pracy we własnym, osobnym lokalu.

Jeżeli chodzi o rozwój mój i moje plany na przyszłość, no to na pewno bym chciała – zajmuję się podologią i jestem kosmetyczką. Też zajmuję się, zajmuję się tutaj bardziej taką specjalizacją medyczną, jeżeli chodzi o stopy. Chciałabym się w tym kierunku rozwijać i w tym kierunku iść, i może w przyszłości jakieś własne centrum podologiczne, które gdzieś tam, gdzieś mi tam się marzy i, bo tutaj podnajmuję pomieszczenie, i nie powiem, nie powiem, że bym chciała już całkowicie, całkowicie się usamodzielnąć, żeby gdzieś mieć coś swojego własnego i może to będzie to centrum podologiczne, o którym myślę w przyszłości.
[kobieta, podologia, Warszawa]

W tej chwili rozważam działania, powiedzmy, tak rozwój tej firmy mojej jednoosobowej, ewentualnie na przyszłość zatrudnienia kogoś w administracji – jedna, dwie osoby. [mężczyzna, branża konsultingowa, wcześniej budowlana, Kraków]

Inne narracje opisują plany rozpoczęcia działań biznesowych w nowych branżach. Dywersyfikacja sektorowa pozwala zredukować negatywny wpływ kryzysu i braku koniunktury w jednej branży, który może zostać zniwelowany dzięki dochodom z innej branży. Najbardziej korzystną ekonomicznie strategią wydaje się budowanie obecności w nowych branżach przez powiązanie ich z dotychczasową działalnością. Przykładem może być rozmówca aktywny w branży budowlanej, który otworzył również sklep z materiałami budowlanymi, a w przyszłości planuje poszerzyć działalność o tanią ofertę gastronomiczną dla pracowników budowlanych własnej firmy. Jego wypowiedź pokazuje też

dogłębne rozumienie specyfiki branży, potrzeb i profilu potencjalnych klientów (również imigrantów) – osiągnięte dzięki obserwowaniu ich zachowań i preferencji konsumenckich jako osób zatrudnionych w dotychczas prowadzonym biznesie:

W tej chwili firma rozwija się – to mogę pochwalić się, dzięki Bogu. Próbuję rozwijać ją dalej, myślę o jakichś interesach, które będą również wspierać, no jak teraz, 3 miesiące temu ruszyłem ze sklepem. Jak ten sklep pójdzie na swoje, czyli że nie muszę tam go pilnować, to zajmę się jadalnią, jakaś jadłodajnią, coś takiego. Bo na przykład w sierpniu zeszłego roku zatrudniałem 52 osoby, czyli to jest – i oni byli prawie wszyscy na jednej dużej budowie – to jakby tam nie było dostarczenia jedzenia, to byłby poważny problem. W jadalni musieliśmy zamawiać i to były drogie dostawy, różnie zdarzało się – również jak przyjeżdża 50 osób, po 25 złotych prawie za jedzenia z dostawą – to jest spora kwota jedzenia – myślę, że otwarcie jakiejś takiej jadalni, która by... na wynos, czyli z dostawą na przykład. Jak to będzie dostarczane na samą moją budowę, przynajmniej raz dziennie, a wolałbym jednak taniej, i parę razy dziennie – bo u mnie pracują Ukraińcy, chłopaki, które nie gotują dla siebie, oni wolą, żeby było gotowane. No to przynajmniej dla swoich pracowników, to wyciągnę ten biznes na zero, a jak przyjdzie klient z ulicy, to już jestem na plusie. Też myślę o tym, ale na razie – zamierzam rozwijać się jak najdalej, chcę brać budowy, chcę brać duże budowy. [mężczyzna, branża budowlana, Warszawa]

Inną metodą dywersyfikacji jest działalność gospodarcza w branży, w której dotychczas dana osoba była aktywna jedynie incydentalnie, na przykład poza prowadzonym biznesem. Takie incydentalne aktywności zarobkowe, nawet podejmowane jeszcze przed zarejestrowaniem własnej firmy, stają się na pewnym etapie rozwoju biznesu atrakcyjną formą poszerzania działalności gospodarczej:

Chce spróbować samochody też tak kupić dla siebie powiedzmy, sprzedać. Jeżeli pójdzie, to następny. Jeżeli dobrze pójdzie, to mogę nawet podatek płacić. Wszystko, bo ile razy kupowaliśmy samochód z mojego, z mojej podaży tak. No to w Internecie coś patrzę, patrzę mówię, że ten kupujemy. Ja miałem pieniądze tam ze swojego mieszkania i je sprzedałem, i cały czas chciałem zajmować się handlem samochodów. A moja żona tam remont, tam naprawa, to wszystko. Dom kupiliśmy, trzeba było remonty robić takie różne (...) [mężczyzna, branża handlowa, Kraków]

Oddzielnym tematem jest sytuacja osób, które podczas przeprowadzania badania miały zamkniętą lub zawieszoną działalność gospodarczą. Jak wynika z narracji, samo zawieszenie następuje z myślą o wznowieniu aktywności

firmy w przyszłości, jednak w miarę upływu czasu niektórzy respondenci odchodzą od planów kontynuacji pracy na własny rachunek. W zgromadzonym materiale badawczym nie było ani jednego imigranta prowadzącego aktywnie działalność gospodarczą po jej uprzednim zawieszeniu i ponownym wznowieniu. Pojawiały się natomiast przypadki pracy na etacie po rezygnacji z własnej firmy. Praca etatowa była w takich przypadkach postrzegana pozytywnie, jako mniej czasochłonna, pozwalająca zamknąć dzień pracy w przepisowych 8 godzinach. Ilustracją tego zjawiska może być wypowiedź respondenta, który nie planuje powrotu do prowadzenia biznesu. W jego przypadku jest to również związane z poczuciem porażki towarzyszącym nieudanej działalności, która nie przyniosła spodziewanych dochodów mimo dużego zaangażowania czasowego w pracę:

Nie wiem, czy... nie chce mi się wracać tutaj do działalności po tej całej sytuacji. Może kiedyś, ale sądzę, że już raczej nie. To moje takie było po prostu wrażenia i ja dużo błędów popełniłem i temu. Człowiek na błędach się uczy, tak i na razie chciałbym pracować tylko i wyłącznie z Ukrainą, bo to blisko domu. Zawsze człowiek w domu jest w domu, tak. Jak zajeżdża się nawet do kraju swojego pochodzenia, to już jest w ogóle wszystko po innemu i na razie ja mam, jest umowa o pracę, no jest tak, jak jest. Wszystko ok i człowiek jest zadowolony z pracy. Osiem godzin pracuję, bo szczerze powiem, poświęcenie było duże przy tej działalności, bo jeszcze wcześniej pracowałem np. dodatkowo tam przez miesiąc. Było ciężko, bo pracowałem na linii produkcyjnej. Przychodziłem do domu na przykład to o czternastej i już o piętnastej to miałem spotkanie i jeździłem po firmach. Do domu to o dwudziestej pierwszej, a o czwartej pobudka. No było ciężko. Nawet jak coś trzeba było robić, jak coś chce się osiągnąć. Ale teraz są zamiany. Może za jakiś czas jak wszystko się uspokoi, czemu nie. Zawsze można do tego wrócić, tak że kontakty zostają, właśnie o to chodzi, że kontakty zostają, w tym kierunku można działać dalej. [mężczyzna, branża turystyczna, Białystok]

Przykłady osób, które zawiesiły lub zamknęły działalność gospodarczą, a mimo to nadal z powodzeniem wykazują aktywność na polskim rynku pracy, pokazują, że porażka biznesu nie musi oznaczać złej sytuacji na rynku pracy. Okres prowadzenia własnej firmy bywa wykorzystywany do nawiązania cennych kontaktów, które umożliwiają zdobycie satysfakcjonującej pracy po zaprzestaniu działalności biznesowej. Jest czasem rozwijania umiejętności interpersonalnych dzięki interakcjom z klientami i kontrahentami. Rozmówczyni cytowanej poniżej pozwolił na rozwinięcie zainteresowań w zakresie popularyzowania kultury ukraińskiej w Polsce.

Tylko ją będę rozwijała – i działalność [popularyzującą kulturę], i tradycje. Wszystko, co mogę. I piosenki, które znam, które mi przekazano. Nawet książkę już chcę wydać, połowa już jest przygotowana – z ukraińskimi piosenkami, z opisami, notami, gdyż widzę w tym potrzebę, ludzie chcą ukraińskich tradycji, ukraińsko-polskich tradycji, tym bardziej, że są podobne u nas bardzo. Chcą widzieć, jak to robiliśmy. Polacy przychodzą na nasze wieczory, zbieramy się tam, zapraszają nas. Po prostu widzę w tym potrzebę. Im większy jest popyt, tym większa jest potrzeba, tym więcej trzeba pracować. [kobieta, branża krawiecka, Wrocław]

6. Podsumowanie

Respondenci pozytywnie oceniają możliwości prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, jeśli porównują ją z rozwijaniem biznesu w kraju pochodzenia. Takie postrzeganie różnic między oboma krajami odpowiada wynikom międzykrajowych badań porównawczych, opublikowanych przez Bank Światowy w raporcie Doing Business 2016. Zgodnie z tym dokumentem, pod względem łatwości prowadzenia działalności gospodarczej Ukraina mieściła się na 83. miejscu wśród 189 państw (Polska, co było omawiane we wcześniejszym rozdziale, była 58 pozycji wyżej). Jednak działalność gospodarcza w Polsce wymaga przyswojenia zupełnie innych zasad prowadzenia interesów; zwłaszcza dla osób doświadczających wcześniej wrogości i oszustw ze strony instytucji państwowych, zaufanie takim instytucjom może wydawać się nieracjonalne. W narracjach silny jest wątek odmienności kultury prawnej oraz ekonomicznej społeczeństw polskiego i ukraińskiego w wymiarze relacji między państwem a przedsiębiorcami: nieufność wobec prawa, stanowiąca element habitusu przedsiębiorcy działającego na Ukrainie, przekłada się na sceptyczne niekiedy postawy wobec prawa w Polsce. Z jednej strony zaletą prowadzenia biznesu w Polsce najczęściej podkreślaną przez ukraińskich respondentów był brak korupcji instytucji publicznych. Z drugiej strony jednak respondenci opowiadali również o sytuacjach, kiedy tęsknili za łapówkarstwem mogącym przyspieszyć postępowanie urzędów, przejawiali też skłonności naginania lub omijania przepisów, które wydawały im się niekorzystne. Są to manifestacje kultury prawnej akceptującej i usprawiedliwiającej działanie wbrew przepisom.

Respondenci pytani o wady prowadzenia działalności w Polsce, wskazywali na przejawy dyskryminacji zarówno prawnie usankcjonowanej (istniejące regulacje), jak też w formie postaw i zachowań społeczeństwa przyjmującego. Postrzegane zalety samozatrudnienia i rodzaje doświadczanych ograniczeń

strukturalnych wpływają na to, jak jednostka w sposób refleksyjny konstruuje projekt swojej kariery zawodowej. W tym kontekście warto zestawić deklarowaną łatwość w zakładaniu działalności gospodarczej z wyrażanymi poglądami o trudnościach doświadczanych podczas prób zatrudniania innych imigrantów. W rezultacie imigranci (jeśli posiadają odpowiedni status pobytowy) mogą szybko podejmować decyzje o samozatrudnieniu, również wówczas gdy nie mają rozważnej i dojrzałej strategii rozwijania firmy. Z kolei Ukraińcy dążący do zatrudniania w swoich przedsiębiorstwach pracowników cudzoziemskich, mogą spotkać się z poważnymi barierami, nawet jeśli dysponują przemyślanym biznesplanem. Sytuację zaognia przekonanie, że cudzoziemscy pracownicy bywają traktowani obcesowo przez pracowników rodzimych. Te mechanizmy mogą wzmacniać wzorzec działalności gospodarczej prowadzonej jednoosobowo, w dodatku zagrożonej wcześniej czy później zamknięciem z powodu braku przemyślanej wizji biznesu i strategii obecności na rynku pracy.

Mimo tych ułomności, należy podkreślić ważny pozytywny aspekt prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce. Bardzo wyraziście pokazują go zgromadzone narracje. Imigranci odzyskują poczucie sprawstwa na rynku pracy, które wcześniej mogło zostać zachwiane zarówno dyskryminującymi praktykami polskich pracodawców, jak również doświadczeniami bezprawia podczas prowadzenia biznesu na Ukrainie.

* * *

Ta część pracy pokazała, że wiele firm imigrantów w Polsce prowadzi osoby, które miały wcześniej doświadczenia prowadzenia działalności gospodarczej na Ukrainie. Oceniają oni, że rozwijanie własnego przedsiębiorstwa w kraju pochodzenia, mimo podejmowanych prób, jest niezwykle ciężkim i ryzykownym zadaniem. Również cytowane w rozdziale trzecim dane statystyczne wskazują, że Ukraińcy na emigracji częściej przejawiają zachowania przedsiębiorcze (strategia samozatrudnienia) niż mieszkańcy Ukrainy. Zebrany materiał empiryczny pozwala wysnuć wniosek o postępującym drenażu przedsiębiorczości z Ukrainy. Stanowi on niezamierzoną konsekwencję zachęcających regulacji samozatrudnienia w unijnych państwach przyjmujących oraz ciężkich warunków prowadzenia biznesu na Ukrainie. Zjawisko to towarzyszy opisanym wcześniej przez badaczy zjawiskom drenażu mózgow oraz drenażu opieki.

Drenaż przedsiębiorczości można uznać za zjawisko pokrewne drenażowi mózgow, czyli opuszczania kraju pochodzenia przez najzdolniejsze i najbardziej wykształcone jednostki. Chociaż na prowadzenie własnych firm decydują się często ludzie dobrze wykształceni (po ukończeniu studiów wyższych), nie jest to cecha konstytutywna analizowanej grupy ani nie wyczerpuje zestawu

Tabela 20. Konsekwencje migracji Ukraińców z perspektywy państwa wysyłającego

| | Przejawy |
|---|---|
| Drenaż opieki (Fedyuk 2016, Mołodikova 2008) | Migracje kobiet pełniących – zgodnie z konserwatywnym na Ukrainie modelem rodziny – role opiekuńcze wobec dzieci i osób starszych, brak przejmowania tych ról przez pozostających w kraju pochodzenia mężczyzn |
| Drenaż mózgów (Tolstokorova 2010, Parkhomenko 2006, Hofmann, Reichel 2011) | Migracje osób posiadających wyższe wykształcenie, popularność studiów w Unii Europejskiej wśród ukraińskiej młodzieży (i pozostawanie na emigracji po ukończeniu studiów), w tym ukrainizacja polskich uczelni |
| Drenaż przedsiębiorczości | Rozwijanie firm w Polsce przez osoby, które wcześniej prowadziły własne firmy na Ukrainie. Zakładanie własnej działalności gospodarczej przez migrantów, którzy w kraju pochodzenia nigdy nie byli samozatrudnieni, ale wykorzystują swój przedsiębiorczy potencjał dzięki bardziej sprzyjającym okolicznościom prawnym, społecznym i kulturowym kraju przyjmującego. |

cech przypisywanych efektywnemu, osiągniętemu sukces przedsiębiorcy. Dlatego wyróżniona została oddzielna kategoria, określająca podejmowanie migracji przez jednostki najbardziej gotowe do rozwijania własnych biznesów. Zakładanie i rozwijanie własnych przedsiębiorstw jest domeną ludzi o określonych kwalifikacjach psychologicznych, takich jak: obrotność, rzutkość, pracowitość, gotowość do ponoszenia ryzyka, innowacyjność i kreatywność. Drenaż przedsiębiorczości przejawia się, po pierwsze, migracją osób, które wcześniej prowadziły firmy na Ukrainie i obecnie rozwijają własną działalność gospodarczą w kraju przyjmującym. Po drugie, polega na pozostawaniu na emigracji najbardziej przedsiębiorczych i operatywnych jednostek, które nigdy nie zdecydowały się na samozatrudnienie na Ukrainie, ale z powodzeniem realizują tego typu strategię w państwie aktualnego pobytu.

Rozdział XII

Zakończenie

Działalność gospodarcza Ukraińców w Polsce to zjawisko, które przeszło zasadnicze przeobrażenia w ostatnich dekadach. Można wyodrębnić kilka jego głównych etapów, odpowiadających zmieniającym się uwarunkowaniom prowadzenia przedsiębiorstw w krajach: wysyłającym i przyjmującym. Pokazują one, jak zmiany w wymiarze makrospołecznym (przekształcenia porządku instytucjonalnego w postaci modyfikacji norm prawnych i reorientacji polityk) rzutowały na transformacje jednostkowych praktyk oraz instytucjonalizację nowych wzorców migracji i przedsiębiorczości Ukraińców w Polsce. Przedsiębiorczość Ukraińców w Polsce w latach dziewięćdziesiątych XX w. była związana głównie z mobilnością o charakterze cyrkulacyjnym i z aktywnością ekonomiczną na bazarach, w szczególności drobnym handlem o charakterze nielegalnym lub półlegalnym. Był to również okres wyklarowywania się zasad prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce i instytucjonalizacji nowego porządku, który w początkowym okresie przybierał formę kapitalizmu „awanturniczo-handlarckiego”. Znaczenie przedsiębiorczości bazarowej stopniowo malało m.in. wskutek wprowadzenia reżimu wizowego między Polską a Ukrainą (2003).

Kolejną fazę zjawiska można określić jako przedsiębiorczość imigrantów osiedleńczych. Była ona związana ze stabilizacją prawną warunków prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce oraz umożliwieniem imigrantom o stałych statusach pobytowych zakładania własnych firm. Za główną cezurę czasową można tu uznać 2001 r., kiedy weszła w życie ustawa o działalności gospodarczej z 1999 r. Znaczenie w kształtowaniu i umacnianiu tej przemiany miało również wprowadzenie reżimu wizowego w 2003 r., ograniczającego handel przygraniczny oraz ustawa o swobodzie działalności gospodarczej z 2004 r. wraz z późniejszymi nowelizacjami. Swoje przedsiębiorstwa zaczęły rozwijać osoby dobrze zintegrowane ze społeczeństwem polskim oraz trwale przebywające w Polsce. W przypadku niektórych Ukraińców z tej grupy stały status po-

bytowy oraz formalne samozatrudnienie były poprzedzone doświadczeniami drobnego handlu na bazarach oraz aktywnością przedsiębiorczą w szarej strefie w latach dziewięćdziesiątych XX w. W ramach tego etapu wyłoniła się również inna kategoria przedsiębiorców: osób młodych, z uwagi na wiek mniej obciążonych społeczno-kulturowym dziedzictwem okresu sowieckiego, a także dobrze wykształconych (często już na polskich uczelniach).

Zjawisko samozatrudnienia migrantów o trwałych statusach pobytowych nie zniknęło w trzeciej wyróżnionej fazie, ale towarzyszy mu nowy typ aktywności gospodarczej imigrantów. Trzeci wyodrębniony etap przedsiębiorczości ukraińskiej w Polsce wiąże się z kryzysem politycznym i działaniami wojennymi rozpoczętymi w 2014 r. we wschodniej Ukrainie. Znaczenie ma również liberalizacja handlu między Ukrainą a krajami UE (umowa DCFTA od stycznia 2016 r.) i jednocześnie zamykanie się rynku rosyjskiego na ukraińskie towary. Wskutek pogarszającej się sytuacji gospodarczej, a także niepewności politycznej, firmy w Polsce otwierają osoby prowadzące wcześniej działalność gospodarczą na Ukrainie. Działalność biznesowa ukierunkowana na Rosję ustępuje działalności ukierunkowanej na kraje Unii. Często ma to charakter przenoszenia biznesu (zamykania firmy na Ukrainie oraz zakładania jej od początku w kraju przyjmującym), w pojedynczych przypadkach prowadzona jest również równolegle firma na Ukrainie. Z uwagi na nierozwiązany kryzys polityczny oraz zagrożenie bezpieczeństwa mieszkańców na Ukrainie, ten trzeci etap przedsiębiorczości imigrantów ma również – podobnie jak faza druga – charakter osiedleńczy. Nawet w (rzadkich) przypadkach jednoczesnego prowadzenia firmy na Ukrainie, imigranci wolą mieszkać na stałe w Polsce. Firmy zakładane są legalnie, często są przedsięwzięciami o charakterze rodzinnym – migracja obejmuje całe rodziny. Nowa fala przedsiębiorczości obejmuje zarówno osoby o stałych statusach prawnych (uzyskanych np. dzięki Karcie Polaka), jak też osoby o statusach tymczasowych, rejestrujące spółki. Ich strategie biznesowe (inwestycje, zatrudnianie pracowników) oraz rodzinny charakter mobilności również jednak wskazują na zamiary trwałego pobytu w kraju przyjmującym. Należy podkreślić, że nadal obserwowany jest wzrost liczby Ukraińców ze stałymi statusami pobytowymi, które stanowią potencjalną bazę przedsiębiorców rejestrujących własną działalność. Opisane procesy są przejawem postępującego drenażu przedsiębiorczości z Ukrainy, czyli trwałego odpływu jednostek przedsiębiorczych i rozwijania przez nie działalności gospodarczej w kraju przyjmującym.

Przedstawiona w książce problematyka poszerza dotychczasowe dyskusje akademickie o przedsiębiorczości etnicznej i rozbudowuje znane wcześniej perspektywy teoretyczne na kilka sposobów. Po pierwsze, sprawdza aktualność koncepcji politycznych i kulturowych uwarunkowań przedsiębiorczości

imigranckiej, które stworzono w państwach o wieloletnich tradycjach wielokulturowości w kontekście społecznym kraju będącego dość nowym celem migracji zarobkowych. Różnorodność kulturowych i politycznych uwarunkowań działalności gospodarczej była też podkreślana w innych, dyskutowanych wcześniej koncepcjach przedsiębiorczości (przede wszystkim: Granovetter 1985; Waldinger, Aldrich, Ward et al. 1990; Kloosterman, van der Leun, Rath 1999; Glinka 2008). Jednak nie wszystkie odnosiły się do grup mniejszościowych i żadna nie analizowała sytuacji imigrantów w krajach postkomunistycznych, gdzie imigracje zarobkowe na dużą skalę są dość nowym fenomenem. Co więcej, analizie poddano równoległość procesów budowania kapitalizmu w Polsce oraz rozwijania polskiej wielokulturowości – publikacja pokazuje, jak oba te zjawiska determinowały przedsiębiorczość imigrantów. Jak wynika z materiału empirycznego, kontekst transformacji ustrojowej w obu krajach (wysyłającym i przyjmującym) stanowi ważny aspekt opracowywania teoretycznych ujęć zjawiska przedsiębiorczości imigranckiej w państwach postsocjalistycznych. Praca przedstawia propozycję odrębnej koncepcji teoretycznej – wielopoziomowych determinant przedsiębiorczości imigrantów – która opisuje różnorodność uwarunkowań badanego procesu z perspektywy struktury i sprawstwa. Pojęcia te zastosowano do opisu przedsiębiorczości w celu wydobycia dynamiki czynników jednostkowych, związanych z indywidualnym działaniem oraz strukturalnych, mających charakter odgórnych zachęt lub ograniczeń. Zbadanie charakteru relacji między poziomem struktury a poziomem sprawstwa indywidualnych aktorów pozwoliło na pełniejsze ukazanie wieloznaczności procesów adaptacji, akulturacji i zachowania odrębności etnicznej. Ponadto praca analizowała mechanizmy rozwoju przedsiębiorstw etnicznych w pierwszym pokoleniu imigrantów, podczas gdy dotychczasowe prace badaczy amerykańskich i zachodnioeuropejskich opisywały przedsiębiorczość w utrwalonych społecznościach imigranckich, w skład których wchodzi również drugie i trzecie pokolenie migrantów. Dzięki skupieniu na pierwszym pokoleniu migrantów będących przedsiębiorcami, badanie umożliwiło prześledzenie, jak zjawisko przedsiębiorczości wpisuje się w proces osiedleńczy.

Badanie pokazało, że uwarunkowania przedsiębiorczości imigrantów mają charakter wielopoziomowy: dotyczą zarówno poziomu struktury (czynników strukturalnych „miękkich” i „twardych”), jak i poziomu podmiotowego sprawstwa. Najważniejsze uwarunkowania przedsiębiorczości Ukraińców w Polsce zostały przedstawione w tabeli. Podzielono je na cztery główne aspekty. Polityka państwa przyjmującego (oraz kontekst kraju wysyłającego) to wymiary odnoszące się do struktury „twardej”. Postawy społeczeństwa przyjmującego, a także charakterystyka społeczności imigranckiej (profil społeczno-demogra-

ficzny, kapitał kulturowy) to wymiary struktury „miękkiej”. Ostatnim analizowanym wymiarem jest podmiotowe sprawstwo, przejawiające się w indywidualnych biografiach i strategiach biznesowych.

Tabela 21. Wielopoziomowe determinanty przedsiębiorczości imigranckiej – na przykładzie Ukraińców w Polsce

| | |
|---|--|
| <p>Polityka państwa przyjmującego:</p> <p>polityka migracyjna: preferencje wobec imigrantów z państw byłego ZSRR, zwłaszcza tymczasowych migracji zarobkowych oraz przyjazdu osób polskiego pochodzenia. „Ukrainizacja” polskich uczelni</p> <p>dostęp cudzoziemców do rynku pracy: model komplementarnego rynku pracy dla cudzoziemców; wspieranie przede wszystkim migracji do prac tymczasowych i sezonowych</p> <p>specyfika polskiego kapitalizmu i swoboda działalności gospodarczej: szereg nowelizacji prawa istotnie ułatwiających prowadzenie działalności gospodarczej - odbiurokratyzowanie i przyspieszenie procedur; Polska awansuje w międzynarodowych rankingach państw przyjaznych przedsiębiorcom. Jednak w przypadku migrantów prawną możliwość prowadzenia biznesu mają głównie osoby ze stałymi statusami pobytowymi (wyjątek - spółki; dla członków zarządu praca w spółkach może być podstawą starania się o pobyt w Polsce). Niezrozumiałość przepisów, częste zmiany prawa</p> | <p>Postawy społeczeństwa przyjmującego:</p> <p>postrzeganie imigrantów z Ukrainy: wydarzenia polityczne na Ukrainie, zwłaszcza Pomarańczowa Rewolucja oraz konflikt z Rosją, przyczyniły się do upowszechnienia coraz bardziej pozytywnych postaw Polaków wobec Ukraińców; z drugiej strony - wzrost negatywnych nastrojów wobec uchodźców i imigrantów w ogóle w związku z tzw. kryzysem uchodźczym w UE; powtarzające się doniesienia medialne o wykorzystywaniu pracowników ukraińskich przez polskich pracodawców</p> <p>postawy wobec przedsiębiorczości: kulturowe dziedzictwo PRL-u: negatywny stereotyp przedsiębiorcy jako wyzyskiwacza i kombinatora, negatywne postrzeganie zamożności jako dowodu nieuczciwości. Współczesne przemiany wizerunku przedsiębiorcy, pojawienie się bardziej pozytywnych postaw, zwłaszcza wśród młodych</p> |
| <p>Rozwój przedsiębiorstw imigrantów ukraińskich</p> | |
| <p>Charakterystyka społeczności imigranckiej:</p> <p>profil społeczno-demograficzny: wzrost liczby migrantów ze stałymi statusami pobytowymi (baza potencjalnych przedsiębiorców); jeszcze bardziej dynamiczny wzrost migracji tymczasowych (baza klientów i pracowników firm etnicznych); społeczność skupiona w dużych miastach - istnienie gęstych sieci imigranckich, poczucie solidarności wewnątrzgrupowej</p> <p>kapitał kulturowy: wśród migrantów długoterminowych duży odsetek osób o polskim pochodzeniu; mały dystans kulturowy - szybka integracja, dobra znajomość polskiego również wśród imigrantów bez polskich korzeni; specyfika grupy imigrantów samozatrudnionych - przede wszystkim osoby młode, z wyższym wykształceniem</p> <p>kontekst kraju wysyłającego: kryzys gospodarczy i polityczny na Ukrainie, wszechobecna korupcja utrudniająca również prowadzenie własnej firmy</p> | <p>Poziom podmiotowego sprawstwa, indywidualnych biografii i strategii biznesowych:</p> <p>rola przedsiębiorczości w realizacji celów pobytowych: własna działalność gospodarcza jako strategia legalizacji pobytu w Polsce, możliwość sprowadzenia do kraju przyjmującego rodziny</p> <p>rola przedsiębiorczości dla poczucia samostanowienia i psychologicznej stabilizacji: samozatrudnienie jako dążenie do niezależności i samorealizacji, zwiększanie poczucia sprawstwa, czynniki związane z wyborem stylu życia</p> <p>rola przedsiębiorczości w poprawie statusu społeczno-zawodowego: samozatrudnienie jako podniesienie rangi zawodowej; możliwość przejścia imigranta do segmentu prac prestiżowych pomimo utrudnionego dostępu do zatrudnienia etatowego w tym segmencie - neutralizowanie ograniczającej struktury rynku pracy</p> |

Uwagę poświęcono polityce państwa przyjmującego wobec imigrantów oraz ich aktywności przedsiębiorczej. Jak wynika z dokumentów programowych („Polityka migracyjna Polski – stan obecny i postulowane działania”, obowiązujący do 2017 r.), państwo polskie wspiera przyjmowanie osób polskiego pochodzenia urodzonych w innych krajach oraz cudzoziemców wysoko wykształconych. Analiza szczegółowych rozwiązań politycznych dotyczących mobilności z państw trzecich pokazuje, że najkorzystniejsze rozwiązania obejmują przede wszystkim obywateli państw byłego Związku Radzieckiego. To głównie grupy imigrantów polskiego pochodzenia z obszaru dawnego ZSRR dotyczą programy ułatwiające osiedlanie się w Polsce (Karta Polaka). Imigranci naturalizowani lub o stabilnych statusach pobytowych, takich jak zezwolenie na stały pobyt lub pobyt rezydenta długoterminowego UE są z perspektywy prawa w korzystnej pozycji. Mają swobodny dostęp do zatrudnienia oraz zakładania działalności gospodarczej w Polsce na tych samych zasadach co Polacy. Preferencje polityki migracyjnej wobec osób z państw byłego ZSRR nie ograniczają się do osób polskiego pochodzenia, obejmują też migrantów krótkoterminowych, w tym sezonowych (na podstawie systemu oświadczeń). Należy też podkreślić, że aktywność imigrantów tymczasowych na polskim rynku pracy jest regulowana przez model komplementarnego rynku pracy dla cudzoziemców; są oni przyjmowani przede wszystkim na pozycje i stanowiska, w których nie podejmują prac osoby z obywatelstwem polskim. Pośrednio może to hamować rozwój firm imigranckich, których właściciele chętnie zatrudniają cudzoziemców z własnej społeczności etnicznej. Ważnym elementem polityki państwa przyjmującego jest regulowanie swobody działalności gospodarczej. Pod tym względem Polska poczyniła w ostatnich latach postępy, upraszczając zakładanie i prowadzenie biznesów („zasada jednego okienka”), wprowadzając niskowe składki na ubezpieczenie społeczne w pierwszych latach działalności, umożliwiając przedsiębiorcom wykonywanie czynności online. Z drugiej strony, łatwiejsza forma prowadzenia biznesu (indywidualna działalność gospodarcza) jest dostępna tylko dla imigrantów z trwale uregulowanym prawem pobytu w Polsce. Pozostali cudzoziemcy mogą jedynie zakładać spółki i na tej podstawie otrzymywać zezwolenie na pobyt w Polsce, jeśli spełniają wymagania dotyczące zatrudniania pracowników lub osiągnięcia pewnego dochodu.

Kolejnym wyróżnionym aspektem wpływającym na rozwój przedsiębiorstw ukraińskich są postawy społeczeństwa przyjmującego wobec imigrantów oraz postawy wobec właścicieli prywatnych firm. W obu przypadkach dostrzegalna jest duża dynamika. W odczuciu respondentów badania, postawy wobec Ukraińców stały się bardziej pozytywne po wydarzeniach politycznych na Ukrainie, zwłaszcza Pomarańczowej Rewolucji (2004–2005). Potwierdzają to również

dane sondażowe. Według tych samych danych, w 2016 r. odsetek pozytywnych postaw wobec imigrantów z Ukrainy zmalał; również rozmówcy opowiadający o swoich doświadczeniach wskazywali na wyłanianie się nowego stereotypu imigrantów zabierających miejsca pracy Polakom. Z kolei dyskurs publiczny na temat przedsiębiorców był negatywny w czasach PRL-u, kiedy państwo krytycznie podchodziło do prywatnej inicjatywy rynkowej i ograniczało działalność prywatnych zakładów. Również w pierwszym okresie transformacji ustrojowej postawy wobec przedsiębiorców były krytyczne, tej grupie społecznej przypisywano nieuczciwość, malwersacje i wyzysk. Obecnie, jak pokazują badania sondażowe, wizerunek przedsiębiorcy zmienia się na bardziej pozytywny, zwłaszcza z perspektywy zaspokajania preferencji konsumentów (mniej aprobujący jest wizerunek przedsiębiorców jako pracodawców).

Ważną rolę w analizowaniu przedsiębiorczości badanej grupy odgrywa charakterystyka migracji ukraińskiej do Polski (profil społeczno-demograficzny, kapitał kulturowy, kontekst kraju pochodzenia). Wzrasta liczba imigrantów osiedleńczych z Ukrainy, coraz więcej osób corocznie składa i otrzymuje kartę stałego pobytu. W ten sposób poszerza się potencjalna baza przedsiębiorców imigranckich (osób uprawnionych do zakładania działalności gospodarczej). Jednocześnie jeszcze bardziej dynamicznie rośnie liczba imigrantów tymczasowych i cyrkulacyjnych. Pauperyzacja ukraińskiego społeczeństwa i kryzysy polityczne skłaniają do mobilności zagranicznej coraz więcej mieszkańców kraju. Migranci krótkoterminowi stanowią grupę spodziewanych klientów firm imigranckich lub potencjalnych pracowników takich przedsiębiorstw. Charakterystyka społeczności imigranckiej musi uwzględniać fakt, że jest to zbiorowość kulturowo podobna do społeczeństwa przyjmującego, łatwo ucząca się języka, co przyspiesza integrację. Dodatkowo duża część migrantów osiedleńczych to osoby z formalnie potwierdzonym polskim pochodzeniem. Nawet jeśli narracje uczestników badania nie do końca potwierdzają ugruntowaną genealogicznie i rodzinie identyfikację z polskością, uzyskanie stałego pobytu na podstawie polskiego pochodzenia jest poprzedzone egzaminem z języka i kultury polskiej, co wpływa na pogłębienie ich integracji kulturowej ze społeczeństwem przyjmującym. W kontekście uwag o dystansie kulturowym ważny wydaje się mechanizm obecności na rynku pracy, polegający na zróżnicowanym znaczeniu imigranckiego pochodzenia na początkowym etapie aktywności zarobkowej w Polsce oraz w późniejszym okresie. W miarę pogłębienia integracji ze społeczeństwem przyjmującym imigrancki kapitał kulturowy i społeczny może pełnić coraz bardziej pozytywną rolę. W przypadku Ukraińców dobrze znających język polski, zsojalizowanych do polskich wzorów prowadzenia biznesu i aktywności zarobkowej, posiadających stabilny status pobytowy, bycie imi-

grantem traci swój ograniczający charakter i staje się wartościowym zasobem, który można skapitalizować w działalności biznesowej.

Ostatnim wyróżnionym elementem był poziom podmiotowego sprawstwa, uwidoczniony w indywidualnych biografiach i strategiach biznesowych. Prześledzono mechanizmy wejścia na polski rynek pracy oraz przyczyny i okoliczności zakładania własnych firm. Analiza trajektorii zawodowych samozatrudnionych Ukraińców pokazała, że większość z nich podejmowała wcześniej aktywności zarobkowe w Polsce w segmencie prac mało prestiżowych i niewykwalifikowanych (proste prace usługowe, w tym opiekuńcze i budowlane; przedsiębiorczość dorywcza i nierejestrowana, w szarej strefie). Taka trajektoria nie wyczerpuje jednak heterogeniczności doświadczeń zawodowych ukraińskich imigrantów w Polsce – niektórzy z nich rozpoczynali aktywność na polskim rynku pracy od zatrudnienia na stanowisku wymagającym wysokich kwalifikacji lub od pracy na własny rachunek (w szczególności jeśli była ona strategią uzyskania praw pobytowych w Polsce). W rozdziale dziewiątym wyróżniono i omówiono podstawowe typy biznesów imigranckich, które pokazały, że proces przejścia do samozatrudnienia różnicuje się w zależności od typu migracji i doświadczeń zawodowych w Polsce poprzedzających założenie firmy. Badanie jakościowe pozwoliło też zidentyfikować główne sposoby i wzory kapitalizowania ukraińskiego pochodzenia w aktywności przedsiębiorczej. Obejmują one: wykorzystywanie specyficznych imigranckich kompetencji kulturowych; kierowanie oferty do klientów i kontrahentów etnicznych; wykorzystanie sieci imigranckich w procesie zatrudniania.

Objęcie badaniem zarówno perspektywy mikrospołecznej („porządek interakcyjny”), jak też makrospołecznej („porządek instytucji”), uwidocznilo uwarunkowania imigranckiej przedsiębiorczości w wymiarze zarówno strukturalnym, jak i indywidualnego sprawstwa. Praca ukazała wielość znaczeń tych determinant dla kształtowania strategii osiedleńczych samozatrudnionych Ukraińców. Podsumowując ustalenia badawcze z perspektywy relacji między strukturą i sprawstwem, można zaproponować typologię opartą na trzech podstawowych kategoriach: 1) porządku instytucji jako ułatwiającego samozatrudnienie imigrantów osiedleńczych; 2) podmiotowego sprawstwa przedsiębiorców imigranckich jako prowadzącego do rutynizacji pewnych praktyk migracyjnych oraz instytucjonalizacji wzorców migracji osiedleńczych; 3) podmiotowego sprawstwa jako przekształcającego ograniczenia strukturalne w celu zapewnienia większej stabilności na rynku pracy i trwałości pobytu.

Z jednej strony, normatywne ramy zakładania działalności gospodarczej silnie promują imigrantów permanentnych, o trwałych statusach pobytowych, jako właścicieli firm. Z drugiej strony, atrybuty związane z indywidualną sprawczością

imigrantów – takie jak innowacyjność, gotowość adaptacji do trudnych warunków oraz podejmowania ryzyka, operatywność – okazały się mieć duże znaczenie dla umiejętności wykorzystywania uwarunkowań strukturalnych (również tych mniej sprzyjających) dla stabilizacji pobytu w Polsce oraz dla społecznego utrwalenia praktyk prowadzących do osiedlenia. Sposobem działania opierającym się na indywidualnym sprawstwie jest tworzenie firm rodzinnych, które wiążą się z migracją rodzin. O instytucjonalizacji tej formy usieciwionych migracji osiedleńczych świadczy również poczyniona obserwacja, że właściciele firm doradzają innym potencjalnym imigrantom, którzy dążą do założenia firm rodzinnych w Polsce. Strategia zakładania działalności gospodarczej z zamiarem uzyskania legalnego wieloletniego pobytu dla siebie lub osób bliskich umożliwia przeniesienie centrum życiowych interesów całej rodziny do nowego kraju. Podmiotowe sprawstwo może się też manifestować w procesie aktywnego przekształcania negatywnych aspektów strukturalnych w czynniki o charakterze pozytywnym. Przykładem może być wychodzenie z drugorzędного segmentu rynku i przewyższanie kryzysów w sferze zawodowej poprzez rejestrację własnej działalności gospodarczej, przekształcanie wymuszonego samozatrudnienia w prężnie działające przedsiębiorstwa poprzez realizację strategii dywersyfikacji branż, kreatywne kapitalizowanie na rynku pracy imigranckiego pochodzenia, które w innych okolicznościach mogłoby mieć potencjał dyskryminacyjny. Podsumowując, analiza pokazała użyteczność przywołanego we wstępie rozróżnienia Ewy Morawskiej (2011) dotyczącego aspektów makrospołecznych „twardych” (regulacje prawne, uwarunkowania globalizacji) oraz „miękkich” (sieci migracyjne, wzory mobilności). Różnią się one stopniem, w jakim może je kształtować podmiotowe sprawstwo imigrantów.

Analiza zaobserwowanych typów przedsiębiorczości skłania do postawienia wniosku o różnorodności form oddziaływania tej aktywności zawodowej na proces osiedleńczy imigrantów. Charakter przedsięwziętych aktywności zawodowych w wielu wymiarach rzutuje na trwałość pobytu Ukraińców, konsolidując procesy osiedleńcze. Prowadząc własną firmę, imigranci korzystają z kapitału intelektualnego w postaci wyższego wykształcenia (legitymowała się nim zdecydowana większość badanych) lub wcześniejszych doświadczeń zawodowych. Na wyższy status społeczny przypisany temu rodzajowi aktywności zarobkowej wpływa też fakt zatrudniania pracowników i zarządzania ich pracą. Grupa Ukraińców sportretowana w pracy nie podejmuje prac tymczasowych, prostych czy niewykwalifikowanych, uważanych za typowe dla migrantów zarobkowych z tego kraju w Polsce. Przejawiane przez nich aspiracje do awansu społeczno-zawodowego pokazują proces internalizacji kategorii i hierarchii społecznych kraju przyjmującego, oraz równoczesnego odseparowania się, ale

nie tylko w sensie geograficznym ale również w sensie mentalnym, od kraju wysyłającego. Rodzaj aktywności zawodowej wykonywanej przez przedstawicieli mniejszości określa pozycję grupy imigranckiej w strukturze społecznej, stanowi też odbicie trwałego lub tymczasowego charakteru mobilności międzynarodowej. Przeobrażenia wzorów karier zawodowych są rezultatem zachodzącej transformacji pewnego segmentu społeczności migrantów cyrkulacyjnych i tymczasowych w społeczność osiedleńczą. Z uwagi jednak na specyfikę współczesnego rynku pracy, promującego elastyczne zatrudnienie, przemiany niekoniecznie przybierają postać bardziej stabilnych umów o pracę (np. przechodzenia od umów na czas określony do umów bezterminowych). Są natomiast dobrze widoczne w aktywności przedsiębiorczej imigrantów, która coraz częściej przybiera charakter legalny, zarejestrowany. Wzrostowi liczby imigrantów dysponujących stabilnymi statusami prawnymi (stały pobyt, rezydenci długoterminowi UE) towarzyszy wzrost rejestracji firm. Wskazane trwałe statusy prawne uprawniają do założenia działalności gospodarczej, a dla imigrantów posiadających taką możliwość prawną prowadzenie własnej firmy to atrakcyjna, chętnie wybierana forma obecności na rynku pracy. Oprócz podstawowej ekonomicznej funkcji zapewniania dochodu osobie samozatrudnionej można wyodrębnić szereg innych czynników przesądzających o znaczeniu własnej działalności gospodarczej dla długotrwałości pobytu w Polsce. Wymagają one bardziej szczegółowego podsumowania i omówienia.

Po pierwsze, ważna jest legalizacyjna funkcja aktywności biznesowej. Założenie działalności gospodarczej bywa decyzją poprzedzającą samą migrację, umożliwiającą przygotowanie i wstępną socjalizację jednostki do życia w nowym kraju. Rejestracje spółek w Polsce są niekiedy strategią uzyskania legalnego statusu pobytowego przez Ukraińców. Z kolei, w przypadku migracji całych rodzin, własna działalność gospodarcza (zakładana przez osobę o najbardziej trwałym typie zezwolenia na pobyt) umożliwia aktywizację zawodową tych członków rodziny, którzy nie posiadają stabilnego statusu prawnego. Staje się drogą do uzyskania pracy i legalnego pobytu kolejnych osób w rodzinie. Tworzone przez państwo przyjmujące strukturalne (prawne) możliwości stabilizacji pobytu są skierowane głównie do cudzoziemców charakteryzujących się wysokim poziomem sprawstwa. Uwidocznia się ono w gotowości do spełniania surowych wymogów dotyczących funkcjonowania spółek. Alternatywnie, może się ono przejawiać w aktywnym i kreatywnym poszukiwaniu innych możliwości rejestracji firm zatrudniających rodzinę (np. dzięki uzyskaniu Karty Polaka).

Znaczenie działalności gospodarczej polega też na tworzeniu kanałów awansu z segmentu prac niewykwalifikowanych i niskopłatnych do segmentu prac prestiżowych, dobrze płatnych, które pozwalają imigrantom wykorzystywać

ich kwalifikacje i doświadczenie zawodowe. Samo posiadanie trwałego statusu prawnego (karty stałego pobytu, statusu rezydenta długoterminowego UE) nie przesądza o odejściu z drugorzędnego segmentu rynku pracy i awansie zawodowym. Jednak status taki otwiera – w szczególności dla zaradnych, operatywnych, sprawczych jednostek – prawne możliwości przeniesienia się do bardziej atrakcyjnych (w sensie finansowym i prestiżowym) aktywności zawodowych właśnie poprzez rejestrację własnej działalności gospodarczej. Są to zarówno pozycje w pierwszorzędnym segmencie rynku, jak również pozycje w tzw. segmencie etnicznym, wyróżnianym w badaniach migracyjnych (choć nie bez kontrowersji) jako odrębny komponent rynku pracy.

Funkcja kreacyjna polega na tworzeniu miejsc pracy – zarówno w formie umów o pracę, jak i umów cywilnoprawnych. Ukraińcy rozwijający własne biznesy sami stwarzają sobie możliwości aktywności zarobkowej, dodatkowo w ich firmach powstają również miejsca pracy, zarówno dla pracowników cudzoziemskich, jak i polskich. Zatrudnianie pracowników zwiększa odpowiedzialność pracodawcy, ale też ugruntowuje przedsiębiorcę w jego aktywności biznesowej. Stanowi przejaw stabilizacji obecności firmy na polskim rynku. Polskie prawo nie przewiduje możliwości zawieszania działalności gospodarczej, jeśli przedsiębiorca zatrudnia pracowników.

Samozatrudnienie Ukraińców pełni również funkcje, które można nazwać wizerunkowymi. Działalność gospodarcza podejmowana przez ludność napływową wpływa na kształtowanie pozytywnego obrazu społeczności imigranckiej. W szerszym kontekście wiąże się to z zauważaniem, że podmiotowe działania jednostek mogą w skali makrospołecznej zmieniać postrzeganie imigrantów zarobkowych. Debata publiczna na temat kryzysu uchodźczego w Europie, choć niezwiązana bezpośrednio z migracją z Ukrainy, przyczyniła się do generalnego nasilenia nastrojów antyimigranckich w Polsce. Również postawy wobec migracji ukraińskiej do Polski nie są tak otwarte jak w okresie Pomarańczowej Rewolucji czy początków konfliktu rosyjsko-ukraińskiego we wschodniej Ukrainie. Przedsiębiorcy ukraińscy mieszkający w Polsce pokazują oblicze społeczności ukraińskiej jako dobrze zintegrowanej ze społeczeństwem przyjmującym, aktywnej zawodowo, a nawet tworzącej miejsca pracy. Zmniejsza to ryzyko nastrojów radykalnych i populistycznych, niechętnych imigrantom – zwłaszcza, że takie postawy często opierają się na narracji o cudzoziemcach zabierających miejsca pracy, która w przypadku jednostek samozatrudnionych traci rację bytu. Zgodnie z zasadą zwrotnego oddziaływania struktury na jednostki, pozytywne postrzeganie mniejszości stanowi zachętę do kontaktów międzygrupowych, tworzenia przez imigrantów długofalowych planów pobytowych i zawodowych, czyli sprzyja procesowi osiedleńczemu.

Po piąte, działalność gospodarcza stanowi proces socjalizacji do polskiej kultury prawnej i porządku prawnego. Przedsiębiorczość imigrantów stanowi interesującą ilustrację procesu, w którym zinternalizowana struktura w postaci kultury prawnej i ekonomicznej kształtuje aktywność jednostek, a jednocześnie zmienia się pod wpływem zderzenia z odmiennością tej struktury w społeczeństwie przyjmującym. Narracje przedstawione w książce pokazywały opinie i praktyki osób aktywnych wcześniej na ukraińskim rynku pracy (często prowadzących tam własne firmy). Ich opowieści opisywały tłamszenie i nękanie przedsiębiorczości w kraju wysyłającym, paraliżowanie drobnych biznesów i swobody prowadzenia działalności. Przełożyło się to na nieufność wobec prawa i legitymizowanie nonszalanckiego stosunku do przepisów. Socjalizacja do pracy w takim otoczeniu instytucjonalnym na Ukrainie wpłynęła również na postawy i strategie prowadzenia własnej firmy w Polsce oraz lekceważenie przepisów, które w kraju wysyłającym było konieczną strategią przetrwania na rynku. Jednak należy podkreślić, że wielu respondentów ogromnie ceniło brak korupcji w działaniach polskich urzędów i swobodę prowadzenia biznesu bez utrudnień ze strony nieobliczalnej, nieprzyjaźnie nastawionej administracji państwowej. Wypowiedzi o zaletach transparentności i braku korupcji demonstrują zjawisko przejmowania przez imigranckich przedsiębiorców schematów poznawczych oraz wzorów działania bardziej typowych dla współczesnej polskiej kultury prawnej. Zdaniem respondentów, cechuje się ona (mimo pewnych wad, drobiazgowości i częstotliwości zmian przepisów) większą życzliwością wobec przedsiębiorcy i otwartością na rozwiązywanie jego problemów niż kultura prawna kraju wysyłającego.

Po szóste, działalność gospodarcza pełni funkcje integracyjne i aktywizacyjne w samej społeczności ukraińskiej w Polsce. Kariery zawodowe przedsiębiorców imigranckich, zwłaszcza rozwijających dobrze prosperujące firmy, są historiami sukcesu zawodowego odniesionego od zera w nowym kraju. Mogą stanowić punkt odniesienia oraz inspirację dla migrantów rozpoczynających aktywność zarobkową w Polsce lub dla osób zastanawiających się nad mobilnością. Funkcjonują jako zachęta do sprawczych działań, przejęcia inicjatywy i kontroli. Ukraińscy przedsiębiorcy zatrudniają pracowników z własnej społeczności, przyczyniając się do integracji ekonomicznej imigrantów oraz budując swój wizerunek jako liderów społeczności, pośredniczących między społeczeństwem przyjmującym a społecznością imigrancką. Nie należy oczywiście idealizować zjawiska zatrudniania cudzoziemców z własnej społeczności. Właściciele biznesów kierują się również pragmatyczną korzyścią, niższymi kosztami zatrudniania, większą kontrolą społeczną w zamkniętych społecznościach; samozatrudnianie cudzoziemców może też wzmacniać rozwarstwienie

ekonomiczne wśród ukraińskich imigrantów, utrwalając podział na przedsiębiorczych migrantów sukcesu i cudzoziemców słabo opłacanych, funkcjonujących na obrzeżach rynku pracy. Przeciwwstawienie się temu ciężarowi również zależy od aktywności i podmiotowego sprawstwa jednostek, ale w miarę utrwalania i pogłębiania podziałów jego znaczenie może być ograniczane. Niemniej jednak funkcje aktywizacji imigrantów wydają się obecnie istotne, tym bardziej że przedsiębiorcy ukraińscy rozwijają również działalność w branżach doradztwa cudzoziemcom i rekrutacji cudzoziemców do pracy w Polsce. Ich kompetencje kulturowe, znajomość oczekiwań pracowników cudzoziemskich oraz polskich pracodawców sprawiają, że mogą efektywnie działać jako pośrednicy przygotowujący do pracy w Polsce nowoprzybyłych imigrantów zarobkowych.

Po siódme, prowadzenie własnego biznesu jest ważne z perspektywy psychologicznej, zapewniając imigrantowi poczucie stabilizacji i samostanowienia. Jest to w pewnym sensie paradoksalne, ponieważ teorie przedsiębiorczości często podkreślają znaczenie ryzyka i niepewności jako konstytutywnych elementów działalności gospodarczej. Uwarunkowania te jednak mocno zmieniają się w kontekście współczesnego rynku pracy. Niepewność i ryzyko są stale obecne w relacjach opartych na formalnym zatrudnieniu: pracodawcy dążą do uelastycznienia stosunków pracy w celu zachowania konkurencyjności, a osoby pracujące na etatach nie mają poczucia bezpieczeństwa i stabilności zawodowej. Status pracownika, czyli przeniesienie ryzyka działalności gospodarczej na pracodawcę, nie eliminuje zagrożenia utraty dochodów. W narracjach badanych Ukraińców prowadzenie własnego przedsiębiorstwa jest ujmowane jako oznaka samodzielności i ekonomicznej samowystarczalności, wiąże się z przejęciem odpowiedzialności za sferę życia zależną wcześniej od pracodawcy. Z subiektywnej perspektywy imigrantów, samozatrudnienie zapewnia poczucie sprawstwa i autonomicznego decydowania o sobie, pozwala na uzyskanie niezależności na rynku pracy oraz samorealizację. Należy tu podkreślić indywidualne, podmiotowe nadawanie przez jednostki sensu aktywności zarobkowej: przedsiębiorczość daje poczucie bezpieczeństwa, ponieważ oznacza przekonanie o wpływie na bieg wydarzeń, w przeciwieństwie do bycia biernym odbiorcą zjawisk wynikających z niekorzystnych uwarunkowań rynku pracy. Reasumując, znaczenie sprawstwa dla przedsiębiorczości imigrantów jest dwojakie. Indywidualne sprawstwo stanowi siłę ułatwiającą jednostkom przechodzenie do pracy na własny rachunek i rozwijanie własnych przedsiębiorstw z myślą o długofalowym pobycie. Jednocześnie działalność gospodarcza może zwiększać poziom sprawstwa, wzmacniać poczucie kontroli, jak i faktyczny zakres wpływu jednostki na życie zawodowe oraz inne sfery aktywności.

Lista rozmówców

Rozmówca 1 – kobieta, ukończone studia medyczne na Ukrainie, w Polsce od 1999 r., założenie działalności gospodarczej w 2009 r. (branża medyczna), posiada zezwolenie na pobyt stały, mąż jest Ukraińcem posiadającym Kartę Polaka i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa

Rozmówca 2 – kobieta, ukończone studia lingwistyczne na Ukrainie, założenie działalności gospodarczej w 2006 r. (branża: tłumaczenia), polskie obywatelstwo od 2010 r., wdowa, mąż był Polakiem, miejsce zamieszkania respondentki: Toruń (*wywiad przeprowadzono przez Skype. Wywiad przeprowadziła Anna Franczak*)

Rozmówca 3 – mężczyzna, ukończone studia medyczne na Ukrainie, w Polsce od 1996 r., założenie działalności gospodarczej w 2007 r., posiada zezwolenie na pobyt stały, żona jest Ukrainką i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania respondenta: Warszawa

Rozmówca 4 – kobieta, rok urodzenia 1974, ukończone studia filologiczne na Ukrainie, w Polsce od 1998 r., założenie działalności gospodarczej w 2001 r. (branża: tłumaczenia, nauka języków obcych), od 2012 r. również właścicielka spółki z o.o. zatrudniająca jako prezesa zarządu swojego brata (przyjechał do Polski), obecnie obywatelstwo polskie, choć nie zrzekła się ukraińskiego, mąż jest Polakiem, miejsce zamieszkania respondentki: Bydgoszcz

Rozmówca 5 – mężczyzna, ukończone studia medyczne na Ukrainie, założenie działalności gospodarczej w 2014 r., branża lekarska, żona jest również imigrantką z Ukrainy, miejsce zamieszkania respondenta: Warszawa

Rozmówca 6 – mężczyzna, rok urodzenia 1978, ukończone studia prawnicze na Ukrainie, mieszkał w Polsce z przerwami jako dziecko z rodzicami – lekarzami, przyjazd do Polski na stałe w 2011 r., założenie działalności gospodarczej: 2014 (wcześniej w latach 2011–2012 współwłaściciel spółek z ograniczoną odpowiedzialnością zarejestrowanych w Polsce), posiada Kartę Polaka, żona jest Ukrainką, miejsce zamieszkania respondenta: Warszawa

Rozmówca 7 – kobieta, rok urodzenia: 1987, ukończone studia wyższe w Polsce z zakresu ekonomii, europeistyki i administracji (wcześniej uczyła się w polskiej szkole na Ukrainie), w Polsce od 2004 r., założenie działalności gospodarczej w 2014 r. (branża: sprzedaż bezpośrednia), mąż jest Polakiem, zezwolenie na pobyt stały na podstawie polskiego pochodzenia, miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa

Rozmówca 8 – kobieta, rok urodzenia: 1982, ukończone studia kosmetyczne w Polsce, w Polsce od 2003 r., założenie działalności gospodarczej w 2014 r. (branża: kosmetyka, podologia), niezamężna, miejsce zamieszkania: Warszawa

Rozmówca 9 – mężczyzna, rok urodzenia 1977, ukończone studia z zakresu weterynarii na Ukrainie, w Polsce od około 2000–2001 r. (podaje różne daty w trakcie wywiadu), posiada zezwolenie na pobyt stały od 2006 r., założenie działalności gospodarczej w 2009 r. (branża: doradztwo cudzoziemcom), mimo formalnego zawieszenia działalności w 2014 r. aktywnie prowadzi tę samą firmę, choć przedsiębiorcą jest oficjalnie jego żona; żona jest Polką, miejsce zamieszkania respondenta: Warszawa

Rozmówca 10 – mężczyzna, rok urodzenia: 1986, w Polsce od 2003 r., ukończone studia prawnicze w Polsce w 2009 r. (wcześniej uczęszczał do polskiej szkoły na Ukrainie), ponadto studia podyplomowe na Uniwersytecie w Maastricht, założenie działalności gospodarczej: 2011 r. (branża: doradztwo prawne), w latach 2012–2013 był też partnerem w spółce partnerskiej, niezona, obywatelstwo polskie, choć nie zrzekł się ukraińskiego, miejsce zamieszkania: Warszawa

Rozmówca 11 – mężczyzna, urodzony w 1960 r., ukończył technikum na Ukrainie, w Polsce na stałe od 2008 r. (wcześniej w latach dziewięćdziesiątych przyjazdy w celach drobnego handlu), założenie działalności gospodarczej: 2013 r. (branża: handel), obywatelstwo ukraińskie, żona jest Polką, miejsce zamieszkania respondenta: Kraków

Rozmówca 12 – mężczyzna, rok urodzenia: 1985, ukończył studia filologiczne na Ukrainie, w Polsce od 2006 r., założenie działalności gospodarczej w 2014 r. (branża: nauka języków obcych), obywatelstwo ukraińskie, miejsce zamieszkania: Warszawa

Rozmówca 13 – mężczyzna, ukończył studia ekonomiczne na Ukrainie, w Polsce od 2006 r., założenie działalności gospodarczej w 2014 r. (branża: najpierw pośrednictwo pracy, potem budownictwo – w firmie oficjalnie należącej do partnerki; obecnie usługi marketingowe i eksportowe), posiada też firmę na Ukrainie od 2014 r., żona jest Polką, miejsce zamieszkania respondenta: Kraków

Rozmówca 14 – mężczyzna, rok urodzenia: 1981, w Polsce od 1996 r. (z rodzicami; po raz pierwszy na rok przyjechał już w 1993), ukończył studia prawnicze w Polsce, założenie działalności gospodarczej: 2012, obywatelstwo ukraińskie

- posiada zezwolenie na pobyt stały, żona jest Polką, miejsce zamieszkania respondententa: Kraków
- Rozmówca 15 – mężczyzna, ukończył szkołę fryzjerską na Ukrainie, w Polsce od 1999 r., założenie działalności gospodarczej: 2009 (branża fryzjerska), wcześniej posiadał własny salon fryzjerski na Ukrainie, obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt stały, miejsce zamieszkania: Kraków
- Rozmówca 16 – kobieta, wykształcenie średnie zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 1991 r., założenie działalności gospodarczej w 2005 r. (branża: handlowa), obywatelstwo ukraińskie – posiada zezwolenie na stały pobyt, mąż jest Polakiem, miejsce zamieszkania respondentki: Toruń
- Rozmówca 17 – mężczyzna, ukończone studia medyczne na Ukrainie, w Polsce od 2007 r., założenie działalności gospodarczej w 2013 r. (branża medyczna), obywatelstwo ukraińskie – posiada status rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej, żona jest Ukrainką i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania respondententa: Siedlce (*z respondentem przeprowadzono dwa wywiady, drugi odbył się przez Skype*)
- Rozmówca 18 – mężczyzna, ukończone studia wyższe politechniczne na Ukrainie, w 2009 r. założył spółkę z o.o. w Polsce, działalność gospodarcza od 2014 r. (branża handlowa), nieżonaty, obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na stały pobyt w związku z Kartą Polaka, miejsce zamieszkania: Przemyśl (*wywiad przeprowadzono przez Skype*)
- Rozmówca 19 – mężczyzna, rok urodzenia 1970, ukończone studia informatyczne na Ukrainie, w Polsce od 2000 r., założenie działalności gospodarczej: 2007 (branża informatyczna), żona jest Ukrainką i mieszka w Polsce, obywatelstwo polskie, miejsce zamieszkania respondententa: Warszawa
- Rozmówca 20 – mężczyzna, rok urodzenia 1987, ukończone studia prawnicze w Polsce w 2011, w Polsce od roku, założenie działalności gospodarczej: 2011 (branża: rachunkowość, doradztwo podatkowe), obywatelstwo ukraińskie, miejsce zamieszkania: Warszawa
- Rozmówca 21 – mężczyzna, ukończył studia na politechnice na Ukrainie, w Polsce od około 2011 r. (z przerwami), założenie działalności gospodarczej: 2015 (branża: mechanika samochodowa, handel częściami samochodów), obywatelstwo ukraińskie – pobyt stały na podstawie Karty Polaka, żona jest Bułgarką i mieszka na Ukrainie, miejsce zamieszkania respondententa: wcześniej Olecko, podczas wywiadu Warszawa
- Rozmówca 22 – mężczyzna, wykształcenie zawodowe – szkoła gazownicza na Ukrainie, w Polsce od 2005 r., założenie działalności gospodarczej: 2013 (branża budowlana), obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na stały pobyt w związku z Kartą Polaka, żona jest Ukrainką i mieszka na Ukrainie, miejsce zamieszkania respondententa: Warszawa

- Rozmówca 23 – kobieta, w Polsce od około 1997 r., obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt stały od 2008 r., działalność gospodarcza od 2009 r. (branża handlowa), rozwiedziona, były mąż jest Polakiem, miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa
- Rozmówca 24 – mężczyzna, wykształcenie wyższe z zakresu oprogramowania zdobyte na Ukrainie (1995–2000), w Polsce od 2008 r., działalność gospodarcza od 2015 r. (branża: komponowanie, programowanie), żona jest Polką, miejsce zamieszkania respondenta: Kraków (*wywiad przeprowadzono przez Skype*)
- Rozmówca 25 – mężczyzna, w Polsce od 2006 r., wykształcenie wyższe zdobyte w Polsce (studia pierwszego stopnia europeistyka, studia drugiego stopnia ekonomia), działalność gospodarcza od 2015 r., obywatelstwo polskie od 2015 r., nieżonaty – partnerka jest Ukrainką i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania respondenta: Pruszków
- Rozmówca 26 – mężczyzna, w Polsce od 2005 r., ukończył studia turystyczne w Polsce, założenie działalności gospodarczej w 2012 r. (branża turystyczna), zaprzestanie wykonywania działalności w 2012 r. (po pięciu miesiącach), od tego czasu praca na etat, obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt stały, nieżonaty, miejsce zamieszkania: Białystok (*wywiad przeprowadzono przez Skype*)
- Rozmówca 27 – kobieta, urodzona w 1965 r., wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2012 r. (wcześniej na studia do Polski przyjechał jej syn), działalność gospodarcza od 2015 r., zezwolenie na pobyt stały w związku z Kartą Polaka, mąż jest Ukraińcem i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa
- Rozmówca 28 – mężczyzna, rok urodzenia 1985, wykształcenie wyższe – ukończył studia na Ukrainie, w Polsce od 2014 r., działalność gospodarcza od 2015 r. (branża: oprogramowanie informatyczne), żona jest Ukrainką, obywatelstwo ukraińskie – karta stałego pobytu, miejsce zamieszkania: Gdynia (*wywiad przeprowadzono przez Skype*)
- Rozmówca 29 – kobieta, wykształcenie średnie zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2014 r., działalność gospodarcza od 2015 r. (branża kosmetyczna), zezwolenie na stały pobyt w związku z polskim pochodzeniem, mąż jest Ukraińcem i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania respondentki: Biłgoraj (*wywiad przeprowadzono przez Skype*)
- Rozmówca 30 – kobieta, wykształcenie wyższe zdobyte w Polsce, działalność gospodarcza od 2013 r. (obsługa biura, doradztwo w zakresie nieruchomości) – zawieszona w 2014 r., od tego czasu pomaga w firmie partnera życiowego (obywatela Francji), miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa
- Rozmówca 31 – kobieta, rok urodzenia 1978, wykształcenie średnie zawodowe zdobyte na Ukrainie (kolegium nauczycielskie), w Polsce od 2015 r., założenie

spółki 2016 r. (jest prokurentem, w zarządzie spółki są rodzice przebywający jeszcze na Ukrainie: ojciec jako prezes zarządu, matka jako członek zarządu), branża: kosmetyczno-fryzjerska, obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt czasowy na podstawie zatrudnienia, mąż jest Ukraińcem, miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa (*wywiad przeprowadziła Olena Oleksiyenko, język wywiadu: rosyjski*)

Rozmówca 32 – kobieta, rok urodzenia 1972, wykształcenie wyższe ekonomiczne zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2010 r., założenie spółki 2010 r., działalność gospodarcza jako osoba fizyczna od 2012 r. (zamknięta w 2014 r.), spółka w branży budowlanej, działalność gospodarcza w branży gastronomicznej, obywatelstwo ukraińskie – karta stałego pobytu na podstawie polskiego pochodzenia, rozwiedziona, były mąż jest Ukraińcem i mieszka na Ukrainie, miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk, język wywiadu: ukraiński*)

Rozmówca 33 – kobieta, wykształcenie średnie techniczne zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2011 r., założenie działalności gospodarczej w 2013 r. (zakład krawiecki), zamknięta 2015 r., obywatelstwo ukraińskie – karta stałego pobytu na podstawie polskiego pochodzenia, mąż jest Ukraińcem i mieszka na Ukrainie – nie utrzymują kontaktu, miejsce zamieszkania: Wrocław (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk za pośrednictwem Skype, język wywiadu: ukraiński*)

Rozmówca 34 – mężczyzna, wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2015 r., założenie spółki w 2015 r. (branża informatyczna), wcześniej posiadał też własną firmę na Ukrainie, obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt czasowy na podstawie pracy w spółce, żona jest Ukrainką i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania: Kraków (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk za pośrednictwem Skype, język wywiadu: ukraiński*)

Rozmówca 35 – kobieta, rok przyjazdu do Polski 2015, założenie działalności jako osoba fizyczna: 2015 r. (branża gastronomiczna), obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt czasowy na podstawie pracy, posiadaczka Karty Polaka, zamężna (mąż jest obywatelem Ukrainy i mieszka w Polsce, prowadzi firmę wspólnie z respondentką, chociaż jest zarejestrowana na nią), miejsce zamieszkania: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk, język wywiadu: ukraiński*)

Rozmówca 36 (wywiad łączony – z respondentem 37) – kobieta, rok przyjazdu do Polski: 2000, wykształcenie wyższe – studia w Polsce na kierunkach europeistyka i tłumaczenia, rok założenia spółki: 2015 (branża hotelarska), obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt czasowy na podstawie pracy, mąż jest Ukraińcem i wspólnie prowadzą firmę, miejsce zamieszkania: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk, język wywiadu: ukraiński*)

- Rozmówca 37 (wywiad łączony – z respondentem 36) – mężczyzna, rok przyjazdu do Polski 2014, rok założenia spółki: 2015 (branża hotelarska), obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt czasowy, żona jest Ukrainką i wspólnie prowadzi firmę, miejsce zamieszkania: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniyuchuk, język wywiadu: ukraiński*)
- Rozmówca 38 – mężczyzna, rok urodzenia 1965, wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2004 r., rok założenia spółki: 2014 (branża: doradztwo prawne), obywatelstwo polskie oraz ukraińskie, żona jest Ukrainką i mieszka na Ukrainie, miejsce zamieszkania respondenta: Warszawa
- Rozmówca 39 – mężczyzna, rok urodzenia 1978, wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2008 r., rok założenia działalności gospodarczej: 2015 (branża: produkcja wyrobów medycznych), status rezydenta długoterminowego UE, żona jest Ukrainką i mieszka w Polsce (w Polsce jest też ojciec respondenta, respondent zatrudnia go w swojej firmie), miejsce zamieszkania respondenta: Chełmek (mała miejscowość w powiecie oświęcimskim) (*wywiad przeprowadzono przez Skype*)
- Rozmówca 40 – kobieta, rok urodzenia 1978, wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2014 r., prowadzi spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością od 2015 r. (na Ukrainie prowadziła rodzinną firmę w branży turystycznej), obywatelstwo ukraińskie – czeka na rozpatrzenie wniosku o zezwolenie na pobyt czasowy, mąż jest Ukraińcem i mieszka w Polsce, miejsce zamieszkania respondentki: Warszawa (*wywiad przeprowadziła Olena Oleksiyenko, język wywiadu: rosyjski*)
- Rozmówca 41 – mężczyzna, rok urodzenia 1995, rok założenia spółki: 2013, choć *de facto* zaczęła aktywnie działać w 2015 (branża: zarządzanie kliniką stomatologiczną), w Polsce od 2014 r. (w 2015 r. dołączyli do niego rodzice), w trakcie studiów prawnych na polskiej uczelni prywatnej, obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt czasowy na podstawie studiów, jest prezesem zarządu spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (jego rodzice są w zarządzie spółki i przebywają w Polsce na podstawie zezwolenie na pobyt czasowy w związku prowadzeniem działalności gospodarczej, pozostając właścicielami pięciu gabinetów stomatologicznych na Ukrainie), kawaler, miejsce zamieszkania respondenta: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniyuchuk, język wywiadu: rosyjski*)
- Rozmówca 42 – mężczyzna, rok urodzenia: 1988, rok przyjazdu do Polski 2004, rok założenia spółki z o.o.: 2015 (branża gastronomiczna) wykształcenie wyższe niepełne, podwójne obywatelstwo ukraińskie oraz polskie, żonaty – żona jest obywatelką Ukrainy, miasto pochodzenia respondenta: Lwów, miasto zamieszkania respondenta: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniyuchuk, język wywiadu: ukraiński*)

- Rozmówca 43 – kobieta, rok urodzenia: 1985, rok przyjazdu do Polski 2007, rok założenia działalności: 2012, wykształcenie wyższe, zamężna – mąż jest Brytyjczykiem, miasto pochodzenia respondentki: Lwów, miasto zamieszkania: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk, język wywiadu: ukraiński*)
- Rozmówca 44 – kobieta, rok urodzenia: 1987, wykształcenie: wyższe, rok przyjazdu 2016, rok założenia działalności: 2016 (branża: odzieżowa), podstawa pobytu: Karta Polaka, zamężna – mąż jest obywatelem Ukrainy i chwilowo pracuje w USA, miasto pochodzenia: Kijów, miasto zamieszkania respondentki: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk, język wywiadu: ukraiński*)
- Rozmówca 45 (wywiad łączony – z respondentem 46) – kobieta, rok urodzenia 1993, rok przyjazdu do Polski 2014, rok założenia spółki z o.o.: 2016 (gastronomia), wykształcenie: w trakcie odbywania studiów magisterskich, niezamężna, podstawa pobytu: zezwolenie na pobyt czasowy na podstawie studiów, miejsce zamieszkania: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk, język wywiadu: ukraiński*)
- Rozmówca 46 (wywiad łączony – z respondentem 45) – mężczyzna, rok urodzenia 1992, rok przyjazdu do Polski 2014, rok założenia spółki z o.o.: 2016 (gastronomia), wykształcenie: w trakcie odbywania studiów magisterskich, kawaler, podstawa pobytu: zezwolenie na pobyt czasowy na podstawie studiów, miejsce zamieszkania: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniychuk, język wywiadu: ukraiński*)
- Rozmówca 47 – mężczyzna, rok urodzenia 1984, wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2015 r., rok założenia spółki 2015, rok rzeczywistego otwarcia biznesu w Polsce: 2016 (branża: cukiernicza, firma prowadzona wspólnie z bratem, wcześniej działalność gospodarcza w tej samej branży na Ukrainie), obywatelstwo ukraińskie – zezwolenie na pobyt na podstawie samozatrudnienia w spółce, miejsce zamieszkania: Kraków (*wywiad przeprowadziła Olena Oleksiyenko. wywiad przez Skype, język wywiadu: rosyjski*)
- Rozmówca 48 – kobieta, rok urodzenia 1968, wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2014 r., założenie spółki w 2014 r. (branża: kosmetyczna), w spółce tej pracują też jej mąż i córka, wcześniej na Ukrainie również prowadziła własny biznes, obywatelstwo ukraińskie – karta pobytu czasowego w związku z samozatrudnieniem w spółce, miejsce zamieszkania: Kraków (*wywiad przeprowadziła Olena Oleksiyenko, wywiad przez Skype, język wywiadu: rosyjski*)
- Rozmówca 49 – mężczyzna, rok urodzenia: 1990, wykształcenie wyższe zdobyte na Ukrainie, później studia wyższe ukończone również w Polsce, gdzie przebywa od 2014 r.; rok założenia spółki: 2012 *de iure*, 2014 *de facto* (branża fotograficzna), w zarządzie spółki wcześniej respondent, a obecnie jego matka mieszkająca na Ukrainie, obywatelstwo ukraińskie – karta czasowego pobytu na podstawie

pracy, miejsce zamieszkania: Warszawa (*wywiad przeprowadził Andriy Korniy-chuk, język wywiadu: ukraiński, rosyjski*)

Rozmówca 50 – mężczyzna, rok urodzenia: 1972, wykształcenie średnie zdobyte na Ukrainie, rok przyjazdu: 2015, założenie działalności: kwiecień 2015, branża: handel, sklep z zabawkami; sytuacja rodzinna: żonaty, podstawa pobytu w Polsce: żona ma pobyt stały w związku z polskim pochodzeniem, a respondent przebywa w Polsce na podstawie łączenia rodziny, w Polsce przebywa również syn respondenta, miejsce zamieszkania: Kraków (*wywiad przeprowadził Andriy Korniy-chuk, język wywiadu: ukraiński, rosyjski*)

Rozmówca 51 – mężczyzna, rok urodzenia 1982, wykształcenie wyższe techniczne zdobyte na Ukrainie, w Polsce od 2015 r., obywatelstwo ukraińskie – karta pobytu czasowego na podstawie łączenia rodziny, rok założenia spółki: 2014, spółka prowadzona wspólnie z żoną (która posiada Kartę Polaka i kartę stałego pobytu), miejsce zamieszkania respondenta: Rzeszów (*wywiad przez Skype*)

Kursywą zaznaczone są szczegółowe informacje o sposobie przeprowadzenia wywiadu.

W przypadkach, gdy nie zaznaczono inaczej, wywiad został przeprowadzony w języku polskim. Jeśli w opisie wywiadu nie wskazano innego badacza, wywiad przeprowadziła autorka książki. W przypadkach, gdy nie wskazano rozmowy przez Skype, wywiad odbył się w formie spotkania i rozmowy twarzą w twarz. Polskie transkrypcje wywiadów przeprowadzonych w języku ukraińskim i rosyjskim wykonała Olena Oleksiyenko i Andriy Korniy-chuk

Spis tabel i wykresów

- Tabela 1.** Perspektywy badania pobytu i adaptacji migrantów w społeczeństwach przyjmujących [s. 30]
- Tabela 2.** Typologia znaczeń pojęcia „przedsiębiorcy” według Roberta F. Herberta oraz Alberta N. Linka a kontekst podmiotowego sprawstwa [s. 48]
- Diagram 1.** Wielopoziomowe determinanty przedsiębiorczości imigranckiej – zarys koncepcji [s. 105]
- Tabela 3.** Migranci ukraińscy w wybranych krajach przyjmujących – struktura zawodowa oraz czas pobytu (w %) [s. 112]
- Tabela 4.** Typy triangulacji zastosowane w badaniu [s. 133]
- Tabela 5.** Poszerzanie katalogu cudzoziemców uprawnionych do prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce na podstawie ustawy o swobodzie działalności gospodarczej – zmiany art. 6 prawa o działalności gospodarczej (przed 2004 r.) oraz art. 13 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (po 2004 r.) [s. 162]
- Tabela 6.** Cudzoziemcy z poszczególnych krajów w kontekście dostępu do polskiego rynku pracy oraz innych prawnych aspektów integracji [s. 171]
- Tabela 7.** Kraje pochodzenia najliczniejszych społeczności imigranckich w Polsce (bez cudzoziemców przebywających na podstawie oświadczenia o powierzeniu wykonywania pracy) [s. 175]
- Tabela 8.** Sumaryczna liczba imigrantów ukraińskich w poszczególnych latach według typów dokumentów pobytowych [s. 177]
- Tabela 9.** Imigranci ukraińscy w kontekście abolicji [s. 178]
- Tabela 10.** Imigranci ukraińscy wnioskujący o zezwolenie na pobyt stały w Polsce i liczba pozytywnych decyzji (od grudnia 1997 do maja 2014, pod rządami ustawy o cudzoziemcach z 26 września 1997 oraz ustawy o cudzoziemcach z 13 czerwca 2003: zezwolenie na osiedlenie się) [s. 179]

- Tabela 11.** Imigranci ukraińscy wnoszący o status rezydenta długoterminowego UE i liczba pozytywnych decyzji [s. 180]
- Tabela 12.** Naturalizacje w Polsce 2000–2015 [s. 181]
- Tabela 13.** Małżeństwa zawierane w Polsce przez Ukraińców [s. 182]
- Tabela 14.** Karty Polaka wydane w latach 2008–2016 [s. 184]
- Tabela 15.** Podstawy prawne kart stałego pobytu otrzymywanych przez obywateli Ukrainy – od najczęstszych do najrzadszych (pod rządami ustawy o cudzoziemcach z 2003 r. – zezwolenie na osiedlenie się; pod rządami ustawy o cudzoziemcach z 2013 r. – zezwolenie na stały pobyt) [s. 185]
- Tabela 16.** Osoby pracujące w sektorze prywatnym i sektorze publicznym rynku pracy [s. 186]
- Wykres 1.** Liczba samozatrudnionych (wśród wszystkich zatrudnionych) w populacjach państw UE – w grupie osób urodzonych za granicą i osób urodzonych w danym kraju (w %) [s. 187]
- Tabela 17.** Rejestracje jednoosobowej działalności gospodarczej przez Ukraińców w Polsce w latach 2005–2015 [s. 188]
- Tabela 18.** Zezwolenia na pracę w zarządach spółek rejestrowanych przez Ukraińców [s. 189]
- Tabela 19.** Najczęstsze regiony zakładania biznesów w latach 2008–2015 (po nazwie województwa – liczba rejestracji indywidualnej działalności gospodarczej oraz zezwoleń na pracę w spółkach) [s. 191]
- Wykres 2.** Działalność gospodarcza Ukraińców – najpopularniejsze branże [s. 193]
- Wykres 3.** Zezwolenia na pracę Ukraińców w zarządach spółek – najpopularniejsze branże [s. 194]
- Tabela 20.** Konsekwencje migracji Ukraińców z perspektywy państwa wysyłającego [s. 401]
- Tabela 21.** Wielopoziomowe determinanty przedsiębiorczości imigranckiej – na przykładzie Ukraińców w Polsce [s. 406]

Bibliografia

- Acs Zoltan J., David B. Audretsch (2010), *Knowledge Spillover Entrepreneurship* [w:] *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Edward Elgar Publishing, ss. 273–302.
- Adamiec Weronika (2008), *Nieformalna giełda pracy – przypadek instytucji ekonomicznej skupiającej Ukraińców*, [w:] A. Grzymała-Kazłowska (red.), *Między jednością a wielością. Integracja odmiennych grup i kategorii imigrantów w Polsce*, MPiPS Warszawa.
- Alkire Sabina (2005) *Subjective quantitative studies of human agency*, „Social Indicators Research” Volume 74, issue 1, ss. 217–260.
- Allen Tom (2009), *Ukrainian farmers in Canada*, [w:] L.-P. Dana (red.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A co-evolutionary View on Resource Management*, Edward Elgar Publishing, ss. 132–143.
- Albertyn Ruth (2001) *How to Approach and Design a Measuring Exercise*. Paper given at Working Seminar on Methods for Measuring Women’s Empowerment in a Southern African Context.
- Aliaga-Isla Rocío, Alex Rialp (2013), *Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward*, „Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal” Volume 25, 2013 – Issue 9–10, ss. 819–844, DOI: 10.1080/08985626.2013.845694.
- Allport Gordon W. (1954), *The Nature of Prejudice*, Addison-Wesley Publishing Company.
- Andrejuk Katarzyna (2016a), *Co skłania imigrantów do zakładania własnych firm? Analiza procesu samozatrudniania i rozwijania przedsiębiorstw etnicznych na przykładzie społeczności Ukraińców w Polsce*, „Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny” nr 3/2016, ss. 223–253.
- Andrejuk Katarzyna (2016b), *Prawne uwarunkowania tworzenia i rozwijania przedsiębiorstw przez cudzoziemców w Polsce*, „Polityka Społeczna” nr 3/2016, ss. 18–24.
- Andrejuk Katarzyna (2015a), *Czy brak naturalizacji wyklucza nową tożsamość narodową? Konstruowanie tożsamości w narracjach wieloletnich imigrantów bez obywatelstwa polskiego*, „Przegląd Socjologii Jakościowej” nr 4/2015, ss. 146–166.

- Andrejuk Katarzyna (2015b), *Bycie imigrantką jako zasób i jako bariera. Prowadzenie działalności gospodarczej w Polsce w narracjach imigrantek z krajów byłego ZSRR*, „Studia Socjologiczne” nr 1/2015, ss. 229–258.
- Andrejuk Katarzyna (2015c), *Migracja lekarzy czy migracja, aby zostać lekarzem? Kraje pochodzenia i trajektorie kariery cudzoziemskiej kadry medycznej w Polsce*, „Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny” nr 1/2015, ss. 133–160.
- Antoniewski Ruslan (1997), *Przyczynek do badań nad nieformalnym rynkiem pracy cudzoziemców. Funkcjonowanie „giędy pracy” w jednej z podwarszawskich miejscowości*. Instytut Studiów Społecznych UW, Warszawa 1997, seria Prace Migracyjne, nr 3.
- Antonsich Marco (2010), *Searching for Belonging – An Analytical Framework*, „Geography Compass” Volume 4, Issue 6, June 2010, ss. 644–659.
- Anthias Floya, Nishi Mehta (2003), *The Intersection between Gender, the Family and Self-employment: The Family as a Resource*, „International Review of Sociology: Revue Internationale de Sociologie” volume 13, issue 1, ss. 105–116.
- Appleyard Susan (2002), *A Rights-based Approach to Development: What the policy documents of the UN, development cooperation and NGO agencies say*, Office of the United Nations High Commissioner for Human Rights, Asia Pacific, Background Paper for Human Rights Roundtable No.1: „A rights-based approach to development”.
- Archer Margaret (2013), *Człowieczeństwo. Problem sprawstwa*, Nomos, Warszawa.
- Archer Margaret (2013b), *Jak porządek społeczny wpływa na ludzkie sprawstwo? Refleksyjność jako mechanizm pośredniczący między strukturą a sprawstwem* [w:] A. Mrozowicki, O. Nowaczyk, I. Szlachcicowa (red.), *Sprawstwo. Teorie, metody, badania empiryczne w naukach społecznych*, Nomos, Kraków, ss. 19–35.
- Archer Margaret (1995), *Realist Social Theory: The Morphogenetic Approach*, Cambridge University Press.
- Audretsch David B., Roy A. Thurik (2001), *What’s New about the New Economy? Sources of Growth in the Managed and Entrepreneurial Economies*, „Industrial and Corporate Change” Volume 19, ss. 795–821.
- Babiński Grzegorz (1997), *Pogranicze polsko-ukraińskie: etniczność, zróżnicowanie religijne, tożsamość*, Nomos, Kraków.
- Bailey Thomas, Roger Waldinger (1991), *Primary, Secondary, and Enclave Labor Markets: A Training Systems Approach*, „American Sociological Review” Volume 56, No. 4, ss. 432–445.
- Bakewell Oliver (2010) *Some Reflections on Structure and Agency in Migration Theory*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 36, issue 10, ss. 1689–1708, DOI: 10.1080/1369183X.2010.489382
- Barrett Giles A., Trevor P. Jones, David McEvoy, Chris McGoldrick (2002), *The Economic Embeddedness of Immigrant Enterprise in Britain*, „International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research” Volume 8 No. 1/2, ss. 11–31.

- Batliwala Srilatha (1994), *The Meaning of Women's Empowerment: New Concepts from Action*, [w:] G. Sen, A. Germain, L. C. Chen (red.), *Population policies reconsidered: health, empowerment, and rights*, Boston, Massachusetts, Harvard University, Harvard Center for Population and Development Studies, ss. 127–138.
- Bauman Zygmunt (2000), *Liquid Modernity*, Polity Press/ Blackwell Publishing Ltd.
- Betliy Oleksandra (2014), *Migration between the EU, V4 and Eastern Europe: the present situation and the possible future. The perspective of Ukraine*, [w:] M. Jaroszewicz, M. Lesińska (red.), *Forecasting migration between the EU, V4 and Eastern Europe*, Warszawa, Ośrodek Studiów Wschodnich.
- Berger Brigitte (1994), *Współczesna kultura przedsiębiorczości*, [w:] B. Berger (red.), *Kultura przedsiębiorczości*, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa, ss. 23–42.
- Berger Peter L., Thomas Luckmann (1983), *Společne tworzenie rzeczywistości*, PWN, Warszawa.
- Bertelsmann Foundation (2016), *Country Report on Ukraine* [cytowany jako BTI Report 2016], <http://www.bti-project.org/en/reports/country-reports/detail/itc/ukr/>, [dostęp 30 stycznia 2017]
- Berthoud Richard (2000), *Ethnic employment penalties in Britain*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 26, Issue 3, ss. 389–416.
- Bhattacharya Himika (2008), *Empirical Research*, [w:] L. M. Given (red.), *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods*, Volume 1&2, Thousand Oaks, CA, Sage Publications, ss. 253–255.
- Bieniecki Mirosław, Pawlak Mikołaj (2010), *Strategie ukraińskich migrantów zarobkowych wobec polskiej rzeczywistości instytucjonalnej*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Block Joern, Marcus Wagner (2006), *Necessity and Opportunity Entrepreneurs in Germany: Characteristics and Earnings Differentials*, MPRA Paper No. 610, TUM Business School, Technische Universitaet.
- Boden Richard J., Jr., *Flexible Working Hours, Family Responsibilities, and Female Self-Employment: Gender Differences in Self-Employment Selection*, „The American Journal of Economics and Sociology” Volume 58, No. 1 ss. 71–83.
- Boegenhold Dieter (1987), *Der Gruenderboom: Realitaet und Mythos der neuen Selbstaendigkeit*, Campus Verlag, Frankfurt.
- Boenheim Rene, Ulrike Muehlberger, (2006), *Dependent forms of self-employment in the UK: identifying workers on the border between employment and self-employment*, IZA Discussion Paper No. 1963, Institute for the Study of Labour, Bonn.
- Bohle Dotothee, Bela Greskovits (2012), *Capitalist Diversity on Europe's Periphery. Cornell Studies in Political Economy*, Londyn, Cornell University Press.
- Bonacich Edna (1973), *A Theory of Middleman Minorities*, „American Sociological Review” Volume 38, No. 5, ss. 583–594.

- Boutillier Sophie, Dimitri Uzunidis (2014), *The theory of the entrepreneur: from heroic to socialised entrepreneurship*, „Journal of Innovation Economics & Management” Volume 2, No. 14, ss. 9–40.
- Brettell Caroline B., Kristoffer E. Alstatt (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” Volume 63, No. 3 (Fall, 2007), ss. 383–397.
- Brock William A., David Evans (1989), *Small Business Economics*, „Small Business Economics” Volume 1, ss. 7–20.
- Brubaker William (1989), *Membership without Citizenship: The Economic and Social Rights of Noncitizens*, [w:] W. Brubaker (red.), *Immigration and the Politics of Citizenship in Europe and North America*, ss. 145–162.
- Brunarska Zuzanna (2014), *Ukraińscy migranci zarobkowi w Polsce – dlaczego tak trudno ich policzyć?*, „Studia BAS” Numer 4(40), ss. 155–174.
- Buckley Peter J., Mark Casson (1976), *The future of the multinational enterprise*, Palgrave Macmillan.
- Den Butter, Frank A. G., Enno Masarel, Robert H.J. Mosch (2007), *The economics of co-ethnic employment: incentives, welfare effects and policy options*, [w:] L.-P. Dana (red.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary View on Resource Management*, Edward Elgar Publishing, ss. 42–60.
- Bucholc Marta (2007), *Ryzyko przeszczepu kultury gospodarczej*, [w:] J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody (red.), *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, ISP Warszawa, ss. 59–80.
- Bygnes Susanne, Marta Bivand Erdal (2017), *Liquid migration, grounded lives: considerations about future mobility and settlement among Polish and Spanish migrants in Norway*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 43, Issue 1, ss. 102–118, DOI: 10.1080/1369183X.2016.1211004
- Byrska-Szkłarczyk Marta (2010), *Granica jest po to, żeby chodzić” – krajobraz kulturowy Mrówek z Medyki*, [w:] M. Zowczak (red.), *Na pograniczu „nowej Europy”. Polsko-ukraińskie sąsiedztwo*, Wydawnictwo DIG, Warszawa, ss. 181–203.
- Calhoun Craig (2003), *Belonging in the Cosmopolitan Imaginary*, „Ethnicities” Volume 3, Issue 4, ss. 531–553.
- Casson Mark (2013), *Entrepreneurship, Business Culture and the Theory of the Firm*, [w:] Z. J. Acs, D. Audretsch (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Springer, ss. 249–272.
- CBOS (2016), *Stosunek do innych narodów*, Komunikat z badań nr 53/2016, Warszawa, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2016/K_053_16.PDF [dostęp 28 sierpnia 2016].
- CBOS (2015), *Stosunek do innych narodów*. Komunikat z badań 14/2015, Warszawa, http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2015/K_014_15.PDF [dostęp 28 sierpnia 2016].

- CBOS (2010), *Polacy o prowadzeniu biznesu. Komunikat z badań*, Warszawa. http://www.cbos.pl/SPISKOM.POL/2010/K_158_10.PDF [dostęp 23 grudnia 2016].
- CBOS (2014), *Polacy o gospodarce wolnorynkowej. Komunikat z badań*, Warszawa, http://cbos.pl/SPISKOM.POL/2014/K_031_14.PDF [dostęp 23 grudnia 2016].
- Chan Janet, Yuet-wah Cheung (1985), *Ethnic Resources and Business Enterprise: A Study of Chinese Businesses in Toronto*, „Human Organization” Volume 44, No. 2, ss. 142–154.
- Chen Wenhong, Justin Tan (2009), *Understanding Transnational Entrepreneurship Through a Network Lens: Theoretical and Methodological Considerations*, „Entrepreneurship Theory and Practice” Volume 33, Issue 5, ss. 1079–1091, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00335.x
- Chmielewska Iza, Grzegorz Dobroczyk, Jan Puzyńkiewicz (2016), *Obywatele Ukrainy pracujący w Polsce – raport z badania. Badanie zrealizowane w 2015 r.*, NBP, Warszawa.
- Chmielewski Krzysztof, Skarżyńska Krystyna (1999), *Polscy przedsiębiorcy 1997: psychologiczne uwarunkowania sukcesu*, [w:] E. Jaźwińska, A. Żuk-Iwanowska (red.), *Przedsiębiorcy jako grupa społeczna*, Wydawnictwo Polskiej Fundacji Promocji i Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw, Warszawa.
- Cieślak Jerzy, Eugeniusz Kąciak (2012), *Internacjonalizacja polskich małych i średnich przedsiębiorstw w warunkach transformacji ustrojowej*, [w:] Witold Morawski (red.), *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa.
- Clark, K., Drinkwater, S. (2000), *Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales*, „Labour Economics” Volume 7, Issue 5, ss. 603–628.
- Cloward Richard A. (1959), *Illegitimate means, anomie, and deviant behaviour*, „American Sociological Review” Volume 24(2), ss. 164–176.
- Coase Ronald H. (1937), *The Nature of the Firm*, „Economica, New Series” Volume 4, No. 16, ss. 386–405.
- Comaroff John L., Jean Comaroff (2011), *Etniczność sp. z o.o.*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Constant Amelie, Klaus Zimmermann (2006), *The making of entrepreneurs in Germany: Are native men and immigrants alike?*, „Small Business Economics” Volume 26, Issue 3, ss. 279–300.
- Corbin Juliet, Strauss Anselm (1990), *Grounded Theory Research: Procedures, Canons, and Evaluative Criteria*, „Qualitative Sociology” Volume 13(1), ss. 3–21.
- Coupé Tom, Hanna Vakhitova (2013), *Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and the Eastern Partnership Partner Countries – Country Report: Ukraine* (September 2013), CASE Network Studies and Analyses No. 464. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2323407> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2323407>.

- Cumming Douglas, Grant Fleming, Armin Schwienbacher (2009), *Corporate Relocation in Venture Capital Finance*, „Entrepreneurship Theory and Practice” Volume 33, Issue 5, ss. 1121–1155, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00337.
- Dahinden Janine (2012), *Transnational Belonging, Non-ethnic Forms of Identification and Diverse Mobilities: Rethinking Migrant Integration?*, [w:] M. Messer, R. Schroeder, R. Wodak (red.), *Migration: Interdisciplinary Perspectives*, Wien, Springer, ss. 117–128.
- Dąbrowski Paweł (2014), *Praca przymusowa cudzoziemców w Polsce. Analiza zjawiska w wybranych grupach imigranckich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.
- Denzin Norman K. (1970), *The Research Act: A Theoretical Introduction to Sociological Methods*, New York, McGraw-Hill.
- Dietrich Hans (1999), „Scheinselbständige’ oder ‘Quasi-Firmen’? – Zwei Seiten einer Medaille”, [w:] Boegenhold, D., Schmidt, D. (red.), *Eine neue Gruenderzeit? Die Wiederentdeckung kleiner Unternehmen in Theorie und Praxis*, Fakultas, Amsterdam, ss. 71–98.
- DiMaggio Paul (1988), *Interest and agency in institutional theory*, [w:] L. Zucker (red.), *Institutional patterns and organizations*, Cambridge, MA, Ballinger, ss. 3–22.
- DiMaggio, Paul, Sharon Zukin (1990), *Structures of Capital. The Social Organization of the Economy*, Cambridge University Press.
- Długosz Piotr (2015), *Zjawisko edukacji transgranicznej na przykładzie Ukraińskich studentów na Podkarpaciu*, [w:] С. Шудло, П. Длугош, *Молодіжна політика: проблеми і перспективи*, Drohobych–Rzeszów 2015, ss. 147–160.
- Domański Henryk (2012), *Polska klasa średnia*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Domecka Markieta (2013), *Dualność czy dualizm? Relacje pomiędzy strukturą i podmiotowym sprawstwem we współczesnych debatach teoretycznych*, [w:] A. Mrozowicki, O. Nowaczyk, I. Szlachcicowa (red.), *Sprawstwo. Teorie, metody, badania empiryczne w naukach społecznych*, Nomos, Kraków, ss. 103–115.
- Domecka Markieta, Mrozowicki Adam (2008), *Robotnicy i ludzie biznesu. Wzory karier zawodowych a zmiana społeczna w Polsce*, „Przegląd Socjologii Jakościowej” tom IV, nr 1, ss. 136–155.
- Drabek Agata (2016), *Komentarz do art. 87*, [w:] Z. Góral (red.), *Ustawa o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy. Komentarz*, wyd. II, Wolters Kluwer.
- Drori Israel, Benson Honig, Mike Wright (2009), *Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field of Study*, „Entrepreneurship Theory and Practice” Volume 33, Issue 5, ss. 1001–1022.
- Drori Israel, Benson Honig (red.) (2010), *Transnational and Immigrant Entrepreneurship in a Globalized World*, University of Toronto Press.
- Dudek Michał (2011), *Przedsiębiorczość w perspektywie koncepcji zakorzenienia*, „Studia Socjologiczne” 4 (203), ss. 155–175.

- Dunn Elizabeth (2008), *Prywatyzując Polskę*, Wydawnictwo Krytyka Polityczna, Warszawa.
- Duszczak Maciej (2014), *Ewolucja polskiej polityki migracyjnej w zakresie migracji zarobkowych po 1 maja 2004 r.*, „Studia BAS” numer 4(40), ss. 37–54.
- Duszczak Maciej (2016), „Kryzys ukraiński” – czy konieczność redefinicji polskiej polityki imigracyjnej?, „Politeja” nr 2(41), ss. 37–56.
- Düvell Franck (2006), *Ukraine – Europe’s Mexico?*, COMPAS Research Resources Report 1/3, University of Oxford.
- Edin Per-Anders, Peter Fredriksson, Olof Aslund (2003), *Ethnic Enclaves and the Economic Success of Immigrants – Evidence from a Natural Experiment*, „The Quarterly Journal of Economics” Volume 118 (1), ss. 329–357.
- Emirbayer Mustafa, Ann Mische (1998), *What Is Agency?*, „American Journal of Sociology” Volume 103, No. 4, ss. 962–1023.
- Engbersen Godfried (2012), *Migration transitions in an era of liquid migration. Reflections on Fassmann and Reeger*, [w:] M. Okólski (red.), *European Migrations. Trends, Structures and Policy Implications*, IMISCOE Research Series, Amsterdam University Press, ss. 91–106.
- Etel Maciej (2012), *Pojęcie przedsiębiorcy w prawie polskim i prawie. Unii Europejskiej oraz w orzecznictwie sądowym*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- EUROSTAT (2016), *Residence permits statistics*, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Residence_permits_statistics.
- Federowicz Michał (2004), *Różnorodność kapitalizmu. Instytucjonalizm i doświadczenie zmiany ustrojowej po komunizmie*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Fedyuk, Olena, Kindler, Marta (red.) (2016), *Ukrainian Migration to the European Union. Lessons from Migration Studies*, IMISCOE Research Series, Springer.
- Fedyuk, Olena (2016), *The Gender Perspective in Ukrainian Migration*, [w:] O. Fedyuk, M. Kindler (red.), *Ukrainian Migration to the European Union. Lessons from Migration Studies*, IMISCOE Research Series, Springer, ss. 73–89.
- Fihel Agnieszka, Agata Górny, Paweł Kaczmarczyk (2008), *Rynek pracy a integracja cudzoziemców z Ukrainy i z Wietnamu posiadających zezwolenie na osiedlenie się w Polsce*, [w:] A. Grzymała-Kazłowska (red.), *Między jednością a wielością. Integracja odmiennych grup i kategorii imigrantów w Polsce*, MPiPS, Warszawa, s. 53–80.
- Fomina Joanna, Konieczna-Salamatin Joanna, Kucharczyk Jacek, Wenerski Łukasz (2013), *Polska – Ukraina, Polacy – Ukraińcy. Spojrzenie przez granicę*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Friedman Thomas L. (2005), *The World is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, New York, Farrar, Strauss and Giroux.
- Fuchs Stephan (2001), *Beyond Agency*, „Sociological Theory” Volume 19, No. 1, ss. 24–40.

- Fundacja Wolność i Demokracja, *Placówki oświatowe na Ukrainie*. Informator, Warszawa 2015, <http://wid.org.pl/wp-content/uploads/Informator-Placówki-oświatowe-na-Ukrainie.pdf> [dostęp 15 czerwca 2016].
- Galbraith, Craig S., Carlos L. Rodriguez, Curt H. Stiles (2007), *Ethnic Economies, Social Capital and the Economic Theory of Clubs*, [w:] L.-P. Dana (red.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A Co-evolutionary View on Resource Management*, Edward Elgar Publishing, ss. 13–29.
- Garapich Michał (2011), *Of alcohol and men – survival, masculinities and anti-institutionalism of Polish homeless men in a global city*, „Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny” nr 1.
- Gardawski Juliusz (2001), *Powracająca klasa. Sektor prywatny w III Rzeczypospolitej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Gardawski Juliusz (2013a), *Spółeczna genealogia klasy przedsiębiorców prywatnych w III Rzeczypospolitej*, [w:] J. Gardawski (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa, ss. 32–64.
- Gardawski Juliusz (2013b), *Kapitał społeczny biznesu w społeczeństwie o niskim kapitale społecznym*, [w:] J. Gardawski (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa, ss. 167–212.
- Gardawski Juliusz (2013c), *Sylwetki przedsiębiorców*, [w:] J. Gardawski (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa, ss. 126–166.
- Gardawski Juliusz (red.) (2013), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa.
- Garud Raghu, Cynthia Hardy, Steve Maguire (2007), *Institutional Entrepreneurship as Embedded Agency: An Introduction to the Special Issue*, „Organization Studies” Volume 28, ss. 957–969.
- Geddes Andrew, Favell Adrian (1999), *The Politics of Belonging: Migrants and Minorities in Contemporary Europe*, Ashgate, Aldershot.
- Giddens Anthony (2003), *Stanowienie społeczeństwa*, Zysk i s-ka, Poznań.
- Gierko Vadim (2015), „Ukrainizacja” polskich uczelni na tle umiędzynarodowienia kształcenia na poziomie wyższym w Polsce, „Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska” vol 40, nr 2.
- Glick Schiller Nina, Linda Basch, Cristina Szanton Blanc (1995), *From Immigrant to Transmigrant: Theorizing Transnational Migration*, „Anthropological Quarterly” Volume 68, No. 1 (Jan., 1995), ss. 48–63.
- Glick Schiller Nina, Linda Basch, Cristina Szanton Blanc (1992), *Transnationalism: A New Analytic Framework for Understanding Migration*, „Annals New York Academy of Sciences” Volume 645 no 6, ss. 1–24.
- Glinka Beata (2008), *Kulturowe uwarunkowania przedsiębiorczości w Polsce*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

- Główny Urząd Statystyczny (2017), *Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju w 2016 roku*, Warszawa [cytowany jako „GUS 2017”].
- Główny Urząd Statystyczny (2016), *Szkolnictwo wyższe, stan w dniu 30.XI. 2015 r. – dane wstępne*. <http://stat.gov.pl/obszary-tematyczne/edukacja/edukacja/szkolnictwo-wyzsze-stan-w-dniu-30-xi-2015-r-dane-wstepne,8,3.html> [dostęp 1 czerwca 2016] [cytowany jako „GUS 2016”].
- Główny Urząd Statystyczny (2016), *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2015 r.*, Warszawa [cytowany jako: GUS „Kapitał zagraniczny” 2016].
- Gniewek Edward (2011), *Komentarz do art. 43(1) Kodeksu cywilnego*, [w:] E. Gniewek (red.), *Kodeks Cywilny. Komentarz*, Wydawnictwo Beck, Warszawa.
- Gołębiewski Jakub (2010), *Drobny handel wahałdłowy na pograniczu polsko-ukraińskim w ujęciu antropologicznym*, [w:] M. Zowczak (red.), *Na pograniczu „nowej Europy”. Polsko-ukraińskie sąsiedztwo*, Wydawnictwo DIG, Warszawa, ss. 171–180.
- Gordon Milton (1964), *Assimilation in American Life: The role of race, religion and national origins*, Oxford University Press, New York.
- Goodman Sara Wallace (2010), *Integration requirements for integration's sake? Identifying, categorising and comparing civic integration policies*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 36, Issue 5, ss. 753–772.
- Goss Jon, Bruce Lindquist (1995), *Conceptualizing International Labor Migration: A Structuration Perspective*, „The International Migration Review” Volume 29, No. 2, ss. 317–351
- Górny Agata (2017), *All circular but different: Variation in patterns of Ukraine-to-Poland migration*, „Population, Space and Place”, online first, DOI: 10.1002/psp.2074.
- Górny Agata (2016), *Tymczasowość w migracji*, [w:] A. Górny, P. Kaczmarczyk, M. Lesińska (red.), *Transformacje. Przewodnik po zmianach społeczno-ekonomicznych w Polsce*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa, ss. 126–134.
- Górny Agata, Paweł Kaczmarczyk, Kamila Fiałkowska, Maria Piechowska, Monika Szulecka (2016), *Imigranci z Ukrainy w Polsce. Raport z badania*, Fundacja Ośrodka Badań nad Migracjami, Warszawa.
- Górny Agata, Paweł Kaczmarczyk, Joanna Napierała, Sabina Toruńczyk-Ruiz (2013), *Raport z badania imigrantów w Polsce*, Fundacja Ośrodka Badań nad Migracjami, Warszawa.
- Grabowska-Lusińska Izabela (2012), *Migrantów ścieżki zawodowe bez granic*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa.
- Grabowska Izabela (2016), *Movers and Stayers: Social Mobility, Migration and Skills*, Peter Lang, Frankfurt am Main.
- Granovetter Mark (1985), *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” Volume 91, No. 3, ss. 481–510.

- Granovetter Mark (1994) *Business Groups*, [w:] N. Smelser, R. Swedberg (red.), *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Princeton, NJ, ss. 453–475.
- Granovetter Mark (1976), *Strength of weak ties*, „American Journal of Sociology” Volume 78, Issue 6, ss. 1360–1380.
- Grootaert Christiaan (2005), *Assessing Empowerment at the National Level in Eastern Europe and Central Asia*, [w:] D. Narayan (red.), *Measuring Empowerment: Cross-Disciplinary Perspectives*, The World Bank, Washington.
- Grzymała-Kazłowska Aleksandra (2013), *Zarys koncepcji społecznego zakotwiczenia. Inne spojrzenie na tożsamość, adaptację i integrację imigrantów*, „Kultura i Społeczeństwo” 2013, nr 3, ss. 45–60.
- Grzymała-Kazłowska Aleksandra, Aneta Piekut (2007), *Społeczno-przestrzenne wzory osiedlania się i funkcjonowania imigrantów w metropolii warszawskiej*, [w:] A. Fihel, A. Górny, A. Grzymała-Kazłowska, E. Kępińska, A. Piekut, *Od zbiorowości do społeczności: rola migrantów osiedleńczych w tworzeniu się społeczności imigranckich w Polsce*, CMR Working Papers, Nr 27/(85), Warszawa.
- Grzymała-Kazłowska Aleksandra (red.) (2008), *Między jednością a wielością. Integracja odmiennych grup i kategorii imigrantów w Polsce*, Ośrodek Badań nad Migracjami WNE UW, Warszawa.
- Hakala A. (2006), „Yritta ”jyys ei ole aina vapaaehtoinen valinta”, Uutispaiva ” Demari, 18 May.
- Hammar Tomas (1990), *Democracy and the nation state: aliens, denizens, and citizens in a world of international migration*, Avebury, Aldershot.
- Hannerz Ulf (2006), *Powiązania transnarodowe. Kultura, ludzie, miejsca*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków.
- Harpaz Yossi (2015), *Ancestry into Opportunity: How Global Inequality Drives Demand for Long-distance European Union Citizenship*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 41 (13), ss. 2081–2104.
- Hartnell Helen E. (2006), *Belonging: Citizenship and Migration in the European Union and in Germany*, „Berkeley Journal of International Law” t. 24, ss. 330–400.
- Harvey Mark (2001), *Undermining Construction: The Corrosive Effects of False Self-employment*, Institute of Employment Rights, London.
- Hebert Robert F., Albert N. Link (2006), *Historical Perspectives on the Entrepreneur*, „Foundations and Trends in Entrepreneurship” Volume 2, No. 4, ss. 261–408. <http://dx.doi.org/10.1561/03000000008>.
- Hensel Przemysław, Beata Glinka (2012), *Urzednicy i przedsiębiorcy. Kulturowe bariery współpracy*, Wydawnictwo Poltext, Warszawa.
- Hofmann Martin, David Reichel (2011), *Ukrainian Migration: An analysis of migration movements to, through and from Ukraine*, International Centre for Migration Policy Development.
- Hondagneu-Sotelo Pierrette (1994), *Gendered Transitions. Mexican Experiences of Immigration*, University of California Press, Berkeley/Los Angeles/London.

- Hughes Karen (2006), *Exploring motivations and success among Canadian women entrepreneurs*, „Journal of Small Business and Entrepreneurship” Volume 19, No. 2, ss. 107–120.
- Hnatiuk Ola (2003), *Pożegnanie z imperium. Ukraińskie dyskusje o tożsamości*, Wydawnictwo UMCS, Lublin.
- Hnatiuk Aleksandra (2016), *Pożegnanie i pojednanie. Ukraina w procesie redefinicji*, „Więź” 2016, nr 1.
- Hochschild Arlie R. (2001), *Global care chain and emotional surplus value*, [w:] W. Hutton, A. Giddens (red.), *Global capitalism*, The New Press, New York.
- Ibrahim Solava, Alkire Sabina (2007), *Agency and Empowerment: A Proposal for Internationally Comparable Indicators*, „Oxford Development Studies” Volume 35(4), ss. 379–403.
- Iglicka Krystyna (2001), *Shuttling from the former Soviet Union to Poland: From ,primitive mobility’ to migration*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 27, issue 3, ss. 505–518, DOI: 10.1080/136918301200266202.
- Inglehart Ronald (1977), *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles Among Western Publics*, Princeton University Press, Princeton.
- Inglis Christine (2011), *The Incorporation of Australian Youth in a Multicultural and Transnational World*, [w:] J. Jupp, M. Clyne (red.), *Multiculturalism and Integration: A Harmonious Relationship*, Australian National University Press.
- Ip David (2001), *A Decade of Taiwanese Migrant Settlement in Australia: Comparisons with Mainland Chinese and Hong Kong Settlers*, „Journal of Population Studies” No. 23, ss. 113–145.
- Jagielski Jacek (2016), *Obywatelstwo polskie. Komentarz do ustawy* [Komentarz do art. 30], Wolters Kluwer.
- Jaroszewicz Marta (2016), *Migracje z Ukrainy do Unii Europejskiej z perspektywy ryzyka*, „Politeja – Pismo Wydziału Studiów Międzynarodowych i Politycznych Uniwersytetu Jagiellońskiego” nr 13(41), ss. 15–35.
- Jaroszewicz Marta, Tomasz Piechal (2016), *Ukrainian migration to Poland after the „Revolution of Dignity”: old trends or new exodus?*, [w:] D. Drbohlav, M. Jaroszewicz (red.), *Ukrainian Migration in Times of Crisis: Forced and Labour Mobility*, Charles University Faculty of Science, Prague.
- Jaroszewicz Marta, Magdalena Lesińska (red.), (2014), *Forecasting migration between the EU, V4 and Eastern Europe*, Ośrodek Studiów Wschodnich, Warszawa.
- Jaroszewicz Marta, Piotr Kaźmierkiewicz (2014), *Does Ukraine Have a Policy on Emigration? Transcending the State-Centered Approach*, „Central and Eastern European Migration Review” Volume 3, No. 1.
- Jasiecki Krzysztof (2013), *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Jasiecki Krzysztof (2002), *Elita biznesu w Polsce. Drugie narodziny kapitalizmu*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.

- Jerschina Jan (1999), *Postawy etatyzmu ekonomicznego, autorytaryzmu, nacjonalizmu i orientacje na przedsiębiorczość w Polsce na tle krajów Europy Środkowej i Wschodniej. Elity i społeczeństwa*, [w:] P. Sztompka (red.), *Imponderabilia wielkiej zmiany. Mentalność, wartości i więzi społeczne czasów transformacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Kraków, ss. 95–199.
- Jones Trevor, Monder Ram, Paul Edwards, Alex Kiselinchev, Lovemore Muchenje (2014), *Mixed embeddedness and new migrant enterprise in the UK*, „Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal” Volume 26, Issue 5–6, 2014, ss. 500–520.
- Joona Pernilla Andersson (2014), *Female Self-Employment and Children: The Case of Sweden*, IZA Discussion Paper No. 8486, Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Joppke Christian (2007), *Beyond national models: Civic integration policies for immigrants in Western Europe*, „West European Politics” Volume 30, Issue 1, ss. 1–22.
- Junankar Pramod N. (Raja), Stéphane Mahuteau (2004), *Do Migrants Get Good Jobs? New Migrant Settlement in Australia*, Discussion Paper No. 1434, IZA, Bonn.
- Kabaj Mieczysław (2009), *Praca nierejestrowana we współczesnej literaturze ekonomicznej*, „Polityka Społeczna” nr 10, ss. 3–10.
- Kabeer Naila (1999), *Resources, Agency, Achievements: Reflections on the Measurement of Women’s Empowerment*, „Development and Change” Volume 30, Issue 3, ss. 435–464.
- Kaczmarczyk Paweł (2015), *Burden or Relief? Fiscal Impacts of Recent Ukrainian Migration to Poland*, IZA Discussion Paper No. 8779, Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor, Bonn.
- Kałuża-Kopias Dorota (2016), *Imigranci na polskim rynku pracy według statystyk MPiPS*, „Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach” nr 258, ss. 17–28.
- Karnaukh Alla (2015), *Pomiędzy ukraińskością a sowieckością. Ukraińcy, Rosjanie i Bułgarzy na Zaporozżu*, Nomos, Kraków.
- Kautonen Teemu, Simon Down, Friederike Welter, Pekka Vainio, Jenni Palmroos, Kai Althoff, Susanne Kolb (2010), *„Involuntary self-employment” as a public policy issue: a cross-country European review*, „International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research” Volume 16, No. 2, ss. 112–129.
- Kelley Donna, Slavica Singer, Mike Herrington (2016), *Global Entrepreneurship Monitor. 2015/2016 Global Report*, <http://gemconsortium.org/report/49812>.
- Kępińska Ewa (2007), *Sytuacja rodzinna i wzór migracji Ukraińców i Wietnamczyków w woj. mazowieckim*, [w:] A. Fihel, A. Górny, A. Grzymała-Kazłowska, E. Kępińska, A. Piekut, *Od zbiorowości do społeczności: rola migrantów osiedleńczych w tworzeniu się społeczności imigranckich w Polsce*, CMR Working Papers, Nr 27/(85), Warszawa.

- Kępińska Ewa (2005), *Recent Trends in International Migration. The 2005 SOPEMI Report for Poland*, CMR Working Papers, Seria Prace Migracyjne, 2/60, Warszawa, Uniwersytet Warszawski.
- Khwaja Asim Ijaz (2005), *Measuring empowerment at the community level: an economist's perspective*, [w:] D. Narayan (red.) *Measuring Empowerment: Cross-disciplinary Perspectives*, The World Bank, Washington, ss. 267–284.
- Kibria Nazli (1994), *Household structure and family ideologies: The dynamics of immigrant economic adaptation among Vietnamese refugees*, „Social Problems” Volume 41, Issue 1, ss. 81–96.
- Kindler Marta (2011), *A 'Risky' Business? Ukrainian Migrant Women in Warsaw's Domestic Work Sector*, IMISCOE Dissertation Series, Amsterdam University Press.
- Kirzner Israel M. (1997), *Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach*, „Journal of Economic Literature” Volume 35, No. 1, ss. 60–85.
- Kisielewicz Andrzej (2000), *Zatrudnianie cudzoziemców w Polsce*, „Prawo Pracy” nr 2(3).
- Klimek Dariusz (2015), *Funkcja ekonomiczna migracji z Ukrainy do Polski*, Wydawnictwo Politechniki Łódzkiej, Łódź.
- Kloosterman Robert, Joanne van der Leun, Jan Rath (1999), *Mixed embeddedness. (In)formal economic activities and immigrant business in the Netherlands*, „International Journal of Urban and Regional Research” Volume 23(2), ss. 253–267.
- Kloosterman Robert, Jan Rath (2001), *Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored*, „Journal of Ethnic and Migration studies” Volume 27 (2), ss. 189–201.
- Kloosterman Robert C. (2010), *Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective*, „Entrepreneurship & Regional Development” Volume 22, Issue 1, ss. 25–45, DOI: 10.1080/08985620903220488.
- Kloosterman Robert C., Katja Rusinovic, David Yeboah (2016), *Superdiverse migrants – similar trajectories? Ghanaian entrepreneurship in the Netherlands seen from a Mixed Embeddedness perspective*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 42, Issue 6, ss. 913–932, DOI: 10.1080/1369183X.2015.1126091.
- Knight Gary A., S. Tamar Cavusgil (2004), *Innovation, Organizational Capabilities, and the Born-Global Firm*, „Journal of International Business Studies” Volume 35, No. 2, ss. 124–141.
- Kolarska-Bobińska Lena, Olga Pucek (2004), *Polski kapitalizm po piętnastu latach – społeczna ocena funkcjonowania systemu gospodarczego*, [w:] L. Kolarska-Bobińska (red.), *Świadomość ekonomiczna społeczeństwa i wizerunek biznesu*, ISP, Warszawa, ss. 11–36.
- Konecki Krzysztof Tomasz (2000), *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Konecki Krzysztof Tomasz (2007), *Działanie przedsiębiorcze. Auto-praca nad tożsamością a społeczny proces konstruowania motywacji do działania przedsiębiorczego*, [w:] J. Leoński, U. Kozłowska (red.), *W kręgu socjologii interpretatywnej. Badania jakościowe nad tożsamością*, Wydawnictwo Economicus, Szczecin.
- Korczyńska Joanna (2003), *Sezonowe wyjazdy zarobkowe Polaków do Niemiec*, FES, Scholar, Warszawa.
- Korczyńska Joanna, Piotr Kaźmierkiewicz (2005), *Regulacja migracji zarobkowej – wyzwania dla Ukrainy w kontekście polskich doświadczeń. Doświadczenia Polski po roku 1989 jako kraju wysyłającego i przyjmującego pracowników: lekcje dla polityki Ukrainy*, ISP, Warszawa.
- Kornychuk Andriy, Łukasz Wenerski (2016), *Zaangażowanie społeczno-obywatelskie Ukraińców w Polsce*, [w:] A. Łada, K. Boettger (red.), *#EngagEUkraine Zaangażowanie społeczne Ukraińców w Polsce i w Niemczech*, Fundacja Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, ss. 35–86.
- Koźmiński Andrzej, Krzysztof Zagórski (2011), *Wyobraźnia ekonomiczna w Polsce*, „Studia Socjologiczne” Volume 2 (201), ss. 55–84.
- Koźmiński Andrzej (1982), *Po wielkim szoku*, PWE, Warszawa.
- Krasowska Agata, Olga Nowaczyk (2013), *Skąd się bierze refleksyjność? Rzecz o związkach refleksyjności ze sprawstwem*, [w:] A. Mrozowicki, O. Nowaczyk, I. Szlachcicowa (red.), *Sprawstwo: teorie, metody, badania empiryczne w naukach społecznych*, NOMOS, Kraków, s. 129–144.
- Kreckel Reinhard (1980), *Unequal opportunity structure and labour market segmentation*, „Sociology” Volume 14(4), ss. 525–550.
- Kupets Olga (2016), *Economic Aspects of Ukrainian Migration to EU Countries*, [w:] O. Fedyuk, M. Kindler (red.), *Ukrainian Migration to the European Union. Lessons from Migration Studies*, IMISCOE Research Series, Springer, ss. 35–50.
- Lapshyna Iryna (2014), *Corruption as a Driver of Migration Aspirations: the Case of Ukraine*, „Economics and Sociology” Volume 7, No 4, ss. 113–127. DOI: 10.14254/2071-789X.2014/7-4/8.
- Landolt Patricia, Lilian Autler, Sonia Baires (1999), *From Hermano Lejano to Hermano Mayor: The Dialectics of Salvadoran Transnationalism*, „Ethnic and Racial Studies” Volume 22 (2), ss. 290–315.
- Lavoie Don (1994), *Odkrywanie i postrzeganie szansy gospodarczej: kultura i Kirznerowski model przedsiębiorczości*, [w:] B. Berger (red.), *Kultura przedsiębiorczości*, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa, ss. 43–62.
- Lewicka-Strzałecka Anna (2007), *Korupcja i zaufanie*, „Annales. Etyka w życiu gospodarczym” tom 10, nr 1, ss. 211–220.
- Leech Nancy L., Onwuegbuzie Anthony J. (2008), *Field data*, [w:] L. M. Given (red.), *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods*, Volume 1&2, Sage Publications, Thousand Oaks, CA, s. 340.

- Light Ivan (2007), *Global entrepreneurship and transnationalism*, [w:] L.-P. Dana (red.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A co-evolutionary view on resource management*, Edward Elgar Publishing, ss. 3–15.
- Light Ivan, Gold Steven J. (2000), *Ethnic Economies*, Academic Press, San Diego.
- Lo Iacono Valeria, Paul Symonds, David H.K. Brown (2016), *Skype as a Tool for Qualitative Research Interviews*, „Sociological Research Online” Volume 21, Issue 2.
- Lombard Karen V. (2001), *Female self-employment and demand for flexible, non-standard work schedules*, „Economic Inquiry” Volume 39, Issue 2, ss. 214–237.
- Lopez Luis E., Kundu Sumit K., Ciravegna Luciano (2009), *Born global or born regional? Evidence from an exploratory study in the Costa Rican software industry*, „Journal of International Business Studies” 40, ss. 1228–1238.
- Lutz Helma, Ewa Palenga-Möllnbeck (2012), *Care workers, care drain, and care chains: Reflections on care, migration, and citizenship*, „Social Politics: International Studies in Gender, State & Society” 19 (1), ss. 15–37.
- Łapiński Jacek, Melania Nieć, Grzegorz Rzeźnik, Dorota Węclawska, Robert Zakrzewski (2016), *Przedsiębiorczość w Polsce – stan obecny i zmiany w czasie*, [w:] Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, *Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce* [cytowany jako raport PARP 2016], Warszawa, https://www.parp.gov.pl/images/PARP_publications/pdf/2016_raport_msp_pl_clik.pdf [dostęp 30 marca 2017].
- Łodziński Sławomir, Szonert Marek (2016), „Niepolityczna polityka”? *Kształowanie się polityki migracyjnej w Polsce w latach 1989–2016 (kwiecień)*, Centre of Migration Research Working Papers 90/148, Warszawa.
- Malynowska Olena (2006a), *Caught Between East and West, Ukraine Struggles with Its Migration Policy*, Migration Policy Institute 2006, <http://www.migrationpolicy.org/article/caught-between-east-and-west-ukraine-struggles-its-migration-policy> [dostęp 23 XII 2016].
- Malynowska Olena A. (2006b), *Trans-border Migration of the Population of the Ukrainian Western Frontier Areas in the Context EU Enlargement (based on the survey's results in Volyn, Zakarpattya and Lviv oblasts)*, Center for International Relations Reports & Analyses 06/2006, Warszawa.
- Marcinkowski Aleksander S. (1996b), *Drobny przedsiębiorca i horyzonty kultury organizacyjnej*, [w:] A. Marcinowski (red.), *Kapitalizm po Polsku. Przedsiębiorca, kultura, organizacja*, Księgarnia Akademicka, Kraków, ss. 91–149.
- Markov Ihor, Justyn Bojko, Oksana Ivankova-Stetsyuk, Hryhorij Seleshchuk (2009), *Na rozdorizhzhii: anallitychnyj material kompleksnoho doslidzhenja*, Papuha: Lviv.
- Marody Mirosława, Kochanowicz Jacek (2007), *Pojęcie „kultury ekonomicznej” w wyjaśnianiu polskich przemian*, [w:] J. Kochanowicz, S. Mandes, M. Marody (red.), *Kulturowe aspekty transformacji ekonomicznej*, Warszawa, ss. 13–42.
- Marques Jose Carlos, Góis Pedro (2007), *Ukrainian migration to Portugal. From non-existence to the top three immigrant groups*, Multicultural Center Prague,

- migrationonline.cz. Dostępne na: http://aa.ecn.cz/img_upload/3bfc4ddc48d13ae0415c78ceae108bf5/JCMarquesPGois_UkrainiansinPortugal.pdf [dostęp 1 maja 2017].
- Massey Douglas S. (1987), *Understanding Mexican Migration to the United States*, „American Journal of Sociology” Volume 92, No. 6, ss. 1372–1403.
- Marcinkowski Aleksander S. (1996a), *Przedsiębiorca w zwyczaju językowym, teorii i badaniach empirycznych*, [w:] A. Marcinowski (red.), *Kapitalizm po polsku. Przedsiębiorca, kultura, organizacja*, Księgarnia Akademicka, Kraków, ss. 67–88.
- McAnulla Stuart D. (2002), *Structure and Agency*, [w:] D. Marsh, G. Stoker (red.), *Theory and methods in political science*, Palgrave Macmillan, ss. 271–291.
- Merton Robert K. (1996), *On Social Structure*, University of Chicago Press, Chicago.
- Merton Robert K. (1959), *Social Conformity, Deviation, and Opportunity Structures: A Comment on the Contributions of Dubin and Cloward*, „American Sociological Review” Volume 24(2), ss. 177–189.
- Męcina Jacek (2013), *Postawy przedsiębiorców wobec prawa i ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej*, [w:] Gardawski Juliusz (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa, ss. 241–287.
- Mikosik Stanisław (1993), *Teoria rozwoju gospodarczego Josepha A. Schumpetera*, PWN, Warszawa.
- Ministerstwo Gospodarki (2015), *Przedsiębiorczość w Polsce*, Warszawa.
- Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej (2015), *Wytyczne dla Powiatowych Urzędów Pracy w związku z rejestracją oświadczeń o zamiarze powierzenia wykonywania pracy cudzoziemcom*, Warszawa.
- Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Departament Polityki Migracyjnej, Wydział Analiz Migracyjnych (2012), *Ocena skutków abolicji dla cudzoziemców z 2003 roku*, Warszawa.
- Ministerstwo Spraw Wewnętrznych i Administracji, Departament Polityki Migracyjnej, Wydział Analiz Migracyjnych (2014), *Ocena skutków abolicji dla cudzoziemców z 2007 roku*, Warszawa.
- Moen Øystein (2002), *The born globals, A new generation of small European exporters*, „International Marketing Review” Volume 19 (2–3), ss. 156–175.
- Mole Kevin, Miranda Mole (2010), *Entrepreneurship as the structuration of individual and opportunity: a response using a critical realist perspective: comment on Sarason, Dean and Dillard*, „Journal of Business Venturing” Volume 25 (2), ss. 230–237.
- Molodikova Irina (2008), *Trends in the Field of Social Policies and Welfare Reforms in Ukraine and Moldavia*, Centro Studi di Politica Internazionale, Background Report 3/2008
- Morawska Ewa (2001) *Structuring migration: the case of Polish income-seeking travelers to the West*, „Theory and Society” Volume 30, Issue 1, ss. 47–80.

- Morawska Ewa (2011), *Studying international migration in the long(er) and short(er) durée. Contesting some and reconciling other disagreements between the structuration and morphogenesis approaches*, Working Paper 44, International Migration Institute, Oxford.
- Morawski Witold (2001), *Socjologia ekonomiczna*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Morawski Witold, *Współzależności i powiązania zewnętrzne jako uwarunkowania modernizacji w Polsce*, [w:] W. Morawski (red.), *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa, ss. 9–34.
- Morawski Witold (red.) (2012), *Powiązania zewnętrzne. Modernizacja Polski*, Wydawnictwo Wolters Kluwer, Warszawa.
- Morris Michael, Minet Schindehutte (2005), *Entrepreneurial Values and the Ethnic Enterprise: An Examination of Six Subcultures*, „Journal of Small Business Management” Volume 43, Issue 4, ss. 453–479.
- Mrozowicki Adam (2013), *Człowieczeństwo: struktura i sprawstwo w teorii socjologicznej Margaret S. Archer*, [w:] M. Archer, *Człowieczeństwo. Problem sprawstwa*, Nomos, Warszawa.
- Mutch Alistair (2007), *Reflexivity and the Institutional Entrepreneur: A Historical Exploration*, „Organization Studies” Volume 28(7), ss. 1123–1140, DOI: 10.1177/0170840607078118
- Nawojczyk Maria (2009), *Przedsiębiorczość. O trudnościach w aplikacji teorii*, Nomos, Kraków.
- Nestorowicz Joanna (2013), *Do Networks Do the Works? Towards Recognising (and Solving) a Migration-Entrepreneurship Conundrum*, „Central and Eastern European Migration Review” Volume 2, No. 2, ss.5–19.
- Nestorowicz Joanna (2012), *Immigrant Self-employment: Definitions, Concepts and Methods*, „Central and Eastern European Migration Review” Volume 1, No. 1, ss. 37–55.
- Niedźwiedzki Dariusz (2010), *Migracje i tożsamość. Od teorii do analizy przypadku*, Nomos, Kraków.
- OECD (2010), *Open for Business: Migrant Entrepreneurship in OECD Countries*, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264095830-en>.
- Okólski Marek (1997), *Najnowszy ruch wędrowniczy z Ukrainy do Polski*, Working Paper Instytutu Studiów Społecznych UW, Seria: Prace Migracyjne, nr 14.
- Okólski Marek (2001), *Incomplete Migration: a New Form of Mobility in Central and Eastern Europe. The Case of Polish and Ukrainian Migrants*, [w:] C. Wallace, D. Stola (red.), *Patterns of Migration in Central Europe*, Palgrave Macmillan, ss.105–128.
- Okólski Marek (2001b), *Mobilność przestrzenna z perspektywy koncepcji migracji niepełnej*, [w:] M. Okólski, E. Jaźwińska (red.), *Ludzie na huśtawce. Migracje między peryferiami Polski i Zachodu*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa, ss. 31–61.

- Oliveira Catarina Reis (2007), *Understanding the diversity of immigrant entrepreneurial strategies*, [w:] Leo-Paul Dana (red.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A co-evolutionary view on resource management*, Edward Elgar Publishing, ss. 61–82.
- O'Reilly Kate, Michaela Benson (2009). *Lifestyle Migration: Escaping to the Good Life?*, [w:] Benson M., O'Reilly K. (red.), *Lifestyle Migration. Expectations, Aspirations and Experiences*, Ashgate, Farnham.
- Osborn Elisabeth, Kazimierz M. Słomczyński (2005), *Open for business. The persistent entrepreneurial class in Poland*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Otto Work Force (2017), *Raport: Opinia pracowników z Ukrainy na temat pracy w Polsce 2017*, <https://www.ottoworkforce.pl/opinia-pracownikow-z-ukrainy-na-temat-pracy-w-polsce-raport-2017/> [dostęp 1 maja 2017].
- Oviatt Benjamin, McDougall Patricia (1994), *Toward a theory of international new ventures*, „Journal of International Business Studies” Volume 25(1), ss. 45–64.
- Patel Pankaj C., Betty Conklin (2009), *The Balancing Act: The Role of Transnational Habitus and Social Networks in Balancing Transnational Entrepreneurial Activities*, „Entrepreneurship Theory and Practice” Volume 33, Issue 5, ss. 1045–1078, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00334.
- Państwowa Inspekcja Pracy (2017), *Sprawozdanie z działalności Państwowej Inspekcji Pracy w 2016 roku*, Warszawa [cytowany jako: PIP 2017].
- Parkhomenko Nataliya (2006), „Brain Drain” *From Ukraine: Current Situation and Future Challenges*, http://www.ea-ua.info/main.php?parts_id=5&news_id=199&news_show_type=1& [dostęp 28 XII 2016].
- Pawlak Mikołaj (2013), *Imitacja w tworzeniu polskiej polityki integracji cudzoziemców*, „Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny” nr 3(2013), ss. 97–121.
- Penninx Rinus (2007), *Integration Processes of Migrants: Research Findings and Policy Challenges*, „Migration and Ethnic Themes” Volume 23, No. 1–2, ss. 7–32.
- Perulli, A. (2003), *Economically Dependent / Quasi-subordinate (Parasubordinate) Employment: Legal, Social and Economic Aspects, Study for the European Commission*, Committee on Employment and Social Affairs, Brussels.
- Piecuch Teresa (2013), *Przedsiębiorczość. Podstawy teoretyczne*, CH Beck, Warszawa.
- Piętka-Nykaza Emilia, Derek McGhee (2017), *EU post-accession Polish migrants trajectories and their settlement practices in Scotland*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 43, Issue 9, ss. 1417–1433.
- Piotrowska Katarzyna (2015), *Ekonomiczna niepewność a stosunek do prowadzenia działalności gospodarczej*, [w:] K. Zagórski, A. K. Koźmiński, W. Morawski, K. Piotrowska, G. Rae, M. Strumińska-Kutra, *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2002–2014*, Scholar, Warszawa, ss. 200–242.
- Pirozhkov Sergei I. (1996), *Trends in Ukrainian Migration and Short-term Work Trips*, [w:] J. R. Azrael, E. A. Payin (red.), *Cooperation and Conflict in the Former*

- Soviet Union Implications for Migration*, RAND Center for Russian and Eurasian Studies, Center for Ethnopolitical and Regional Research, Washington.
- Polityka migracyjna Polski – stan obecny i postulowane działania* (2012). Dokument przyjęty przez Radę Ministrów w dniu 31 lipca 2012 r., <http://bip.msw.gov.pl/bip/polityka-migracyjna-po/19529,Polityka-migracyjna-Polski.html> [dostęp 24 X 2015].
- Polityka migracyjna Polski – stan obecny i postulowane działania – Plan wdrażania* (2014). Dokument przyjęty przez Zespół uchwał z dnia 28 maja 2014 r., <http://bip.msw.gov.pl/bip/polityka-migracyjna-po/19529,Polityka-migracyjna-Polski.html> [dostęp 24 X 2015].
- Popiołek Wojciech (2008), *Komentarz do art. 43(1) kodeksu cywilnego*, [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. Tom I. Komentarz do art. 1–449(11)*, Wydawnictwo Beck, Warszawa.
- Portes Alejandro, Ruben G. Rumbaut (1990), *Immigrant America: A Portrait*, Berkeley, University of California Press.
- Portes Alejandro, Min Zhou (1993), *The New Second Generation: Segmented Assimilation and Its Variants*, „Annals of the American Academy of Political and Social Science” Volume 530, *Interminority Affairs in the U. S.: Pluralism at the Crossroads*, ss. 74–96.
- Portes Alejandro, Luis Eduardo Guarnizo, William J. Haller (2002), *Transnational Entrepreneurs: An Alternative Form of Immigrant Economic Adaptation*, „American Sociological Review” Volume 67, No. 2, ss. 278–298.
- Portes, Alejandro (1981), *Modes of structural incorporation and theories of labor immigration*, [w:] Mary M. Kritz, Charles B. Keely, Silvan M. Tomasi (red.), *Global Trends in Migration, Theory and Research on International Population Movements*, Center for Migration Studies, New York, ss. 279–297.
- Portes Alejandro, Julia Sensenbrenner (1993), *Embeddedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action Source*, „The American Journal of Sociology” Volume 98, No. 6, ss. 1320–1350.
- Powęska Halina (2011) *Struktura towarowa handlu przygranicznego na pograniczu polsko-ukraińskim*, „Roczniki Naukowe Stowarzyszenia Ekonomistów Rolnictwa i Agrobiznesu” t. XIII, z. 2, ss. 371–376.
- Redding Gordon (1994), *Kultura i przedsiębiorczość imigrantów chińskich*, [w:] Brigitte Berger (red.), *Kultura przedsiębiorczości*, Oficyna Literatów „Rój”, Warszawa, ss. 141–160.
- Rennie Michael W. (1993), *Born global*, „McKinsey Quarterly” Volume 4, ss. 45–52.
- Reynolds, Paul D. (1997), *New and small firms in expanding markets*, „Small Business Economics” Volume 9(1), ss. 78–84.
- Riabchuk Mykola (2012), *Ukraine’s ‘muddling through’: National identity and post-communist transition*, „Communist and Post-Communist Studies” Volume 45, Issues 3–4, ss. 439–446.

- Ricketts Martin (2008), *Theories of Entrepreneurship: Historical Development and Critical Assessment*, [w:] A. Basu, M. Casson, N. Wadeson, B. Yeung (red.), *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, ss. 33–58.
- Ritzer George (1996), *Sociological theory*, McGraw-Hill Companies.
- Roberts Ken (1968), *The Entry Into Employment: An Approach Towards a General Theory*, „Sociological Review” Volume 16(2), ss. 165–182.
- Rothbauer Paulette M. (2008), *Triangulation*, [w:] L. M. Given (red.), *The Sage Encyclopedia of Qualitative Research Methods*, Volume 1&2, Sage Publications, Thousand Oaks, CA, ss. 892–894.
- Rowlands, Jo (1997), *Questioning Empowerment, Working with Women in Honduras*, Oxfam, Oxford.
- Rumbaut, Rubén G. (2012), *Generation 1.5, Educational Experiences Of*, [w:] J. A. Banks (red.), *Encyclopedia of Diversity in Education*, Sage Publications.
- Rządowa Rada Ludnościowa (2013), „Sytuacja Demograficzna Polski. Raport 2012–2013”, http://bip.stat.gov.pl/files/gfx/bip/pl/defaultstronaopisowa/461/1/1/raport_rrl_2012-2013.pdf, Warszawa.
- Safin Krzysztof (2007), *Przedsiębiorstwa rodzinne – istota i zachowania strategiczne*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław.
- Sanders Jimmy M., Victor Nee (1996), *Immigrant Self-Employment: The Family as Social Capital and the Value of Human Capital*, „American Sociological Review” Volume 61, No. 2, ss. 231–249.
- Sarason Yolanda, Thomas Dean, Jesse F. Dillard (2006), *Entrepreneurship as the nexus of individual and opportunity: A structuration view*, „Journal of Business Venturing” Volume 21 (3), ss. 286–305.
- Schumpeter Joseph (1947), *The Creative Response in Economic History*, „The Journal of Economic History” Volume 7, Issue 2, ss. 149–159.
- Schumpeter Joseph (1960), *Teoria rozwoju gospodarczego*, PWN, Warszawa.
- Servent Ariadna, Trauner Florian (2014), *Do supranational EU institutions make a difference? EU asylum law before and after ‘communitarization’*, „Journal of European Public Policy” Volume 21:8, ss. 1142–1162, DOI: 10.1080/13501763.2014.906905.
- Sequeira Jennifer M., Jon C. Carr, Abdul A. Rasheed (2009), *Transnational Entrepreneurship: Determinants of Firm Type and Owner Attributions of Success*, „Entrepreneurship Theory and Practice” Volume 33, Issue 5, ss. 1023–1044, DOI: 10.1111/j.1540-6520.2009.00333.
- Skala Agnieszka, Eliza Kruczkowska (2016), *Raport Polskie Startupy 2016*, Fundacja Startup Poland, Warszawa.
- Skąpska Grażyna (2002a), *O zasobach indywidualnych, społecznych oraz kulturowych w procesie tworzenia kapitalistycznej gospodarki*, [w:] G. Skąpska (red.), *Buddenbrokowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, Wydawnictwo Universitas, Kraków, ss. 13–34.

- Skąpska Grażyna (2002b), *Sześć pytań związanych z wyzwaniem, przed którymi stoją polscy przedsiębiorcy – podsumowanie badań*, [w:] G. Skąpska (red.), *Buddenbrokowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, Wydawnictwo Universitas, Kraków, ss. 227–234.
- Skąpska Grażyna (2002c), *Kultura prawna w procesie tworzenia wolnej gospodarki*, [w:] G. Skąpska (red.), *Buddenbrokowie czy piraci. Polscy przedsiębiorcy okresu głębokich przemian*, Wydawnictwo Universitas, Kraków, ss. 97–128.
- Skąpska Grażyna (1998), *Źródła kultury antylegalizmu*, [w:] M. Kocoł, W. Lang (red.), *Teoria prawa. Filozofia prawa. Współczesne prawo i prawoznawstwo*, Wydawnictwo UMK, Toruń.
- Skowrońska-Bocian Elżbieta (2008), *Komentarz do art. 55(1) kodeksu cywilnego*, [w:] K. Pietrzykowski (red.), *Kodeks cywilny. Tom I. Komentarz do art. 1–449(11)*, Wydawnictwo Beck, Warszawa.
- Smoczyński, Rafał (2015), *The impact of the entrepreneurs' Catholic religiosity upon shadow economy activities in Poland after 1989. Approaching the moral community perspective*, Wydawnictwo IFiS PAN, Warszawa.
- Sobel Russell S. (2007), *Entrepreneurship* [w:] David R. Henderson (red.), *Concise Encyclopedia of Economics*, online: <http://www.econlib.org/library/Enc/Entrepreneurship.html> [dostęp 5 XI 2016].
- Solari Cinzia (2010), *Resource Drain vs. Constitutive Circularity: Comparing the Gendered Effects of Post-Soviet Migration Patterns in Ukraine*, „Anthropology of East Europe Review” Volume 28(1), ss. 215–238.
- Solari Cinzia (2014), *'Prostitutes' and 'Defectors': How the Ukrainian State Constructs Women Emigrants to Italy and the USA*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” Volume 40, Issue 11, ss. 1817–1835, DOI: 10.1080/1369183X.2014.897600.
- Sprawozdanie z realizacji Planu wdrażania dla dokumentu „Polityka migracyjna Polski – stan obecny i postulowane działania” w II kwartale 2015*, <http://bip.msw.gov.pl/bip/polityka-migracyjna-po/19529,Polityka-migracyjna-Polski.html> [dostęp 24 X 2015].
- Spreitzer Gretchen M. (1995), *Psychological Empowerment In The Workplace: Dimensions, Measurement, And Validation*, „Academy of Management Journal” Volume 38(5), ss. 1442–1465, doi: 10.2307/256865.
- Stakanov, R. (2011). *Trudova emigratsiya do ta pislya svitovoyi kryzy: perspektyvy ta naslidky dlya ekonomiky Ukrayiny*, [w:] O. Malynovska (red.), *Sotsialno-ekonomichni ta etnokulturni naslidki migratsiyi dlya Ukrayiny*; zb. materialiv nauk.-prakt. Konferentsiyi, National Institute for Strategic Studies, Kijów, ss. 72–82.
- Stola Dariusz (1997), *Mechanizmy i uwarunkowania migracji zarobkowych do Polski: w świetle wywiadów pogłębionych z przybyszami z b. ZSRR*, ISS Working Papers, Uniwersytet Warszawski.
- Swedberg Richard (1997), *New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?*, „Acta Sociologia” Volume 40(2), ss. 161–182.

- Sword Keith (1999), *Cross-Border „Suitcase Trade” and the Role of Foreigners in Polish Informal Markets*, [w:] K. Iglicka, K. Sword (red.), *The Challenge of East-West Migration for Poland*, Macmillan Press, London.
- Szlachcicowa Irena, Olga Nowaczyk, Adam Mrozowicki (2013), *Sprawstwo a dylematy współczesnych nauk społecznych. Wprowadzenie*, [w:] A. Mrozowicki, O. Nowaczyk, I. Szlachcicowa (red.), *Sprawstwo. Teorie, metody, badania empiryczne w naukach społecznych*, Nomos, Kraków, ss. 7–18.
- Szlachcicowa Irena (2013), *Konwersacja wewnętrzna a sprawstwo w perspektywie metodologii refleksyjnej*, [w:] A. Mrozowicki, O. Nowaczyk, I. Szlachcicowa (red.), *Sprawstwo. Teorie, metody, badania empiryczne w naukach społecznych*, Nomos, Kraków, ss. 175–188.
- Terjesen Siri A., Zoltan Acs, David B. Audretsch (2010), *International Business, Entrepreneurship and the Global Economy*, [w:] Z. J. Acs, D. B. Audretsch (red.), *Handbook of Entrepreneurship Research. An Interdisciplinary Survey and Introduction*, Springer, ss. 431–456.
- Terjesen Siri, Amanda Elam (2009), *Transnational Entrepreneurs’ Venture Internationalization Strategies: A Practice Theory Approach*, „Entrepreneurship Theory and Practice” Volume 33, Issue 5, ss.1093–1120.
- Tolstokarova Alissa (2012), *State Policy on Emigration and Diasporas in Ukraine*, CARIM-East Explanatory Note 12/29, European University Institute, Florence.
- Tolstokarova Alissa (2010), *Bitter Berries of Better Life: Socio-Demographic Costs of Labour Migration for the Ukrainian society*, „Enquire” 3(1), ss. 58–80.
- Tonoyan Vartuhi (2005), *The Bright and Dark Sides of Trust: Corruption and Entrepreneurship – A Cross-Cultural Comparison of Emerging vs. Mature Market Economies*, [w:] H.-H. Hohmann, F. Welter (red.), *Trust And Entrepreneurship: A West-East Perspective*, Edward Elgar, Cheltenham, United Kingdom.
- Torkington Kate (2012), *Place and Lifestyle Migration: The Discursive Construction of ‘Glocal’ Place-Identity*, „Mobilities” Volume 7, Issue 1, ss. 71–92.
- Toruńczyk-Ruiz Sabina (2014), *Neighbourhood Ties and Migrant Networks: The Case of Circular Ukrainian Migrants in Warsaw, Poland*, „Central and Eastern European Migration Review” Volume 3, No. 1, ss. 41–62.
- Trąbka Agnieszka (2016), *Wybór, kontrola i refleksja. Kategoria sprawstwa w badaniach migracyjnych*, „Studia Migracyjne – Przegląd Polonijny” z. 3 (161), ss. 81–102.
- Triandafyllidou Anna (2011), *Circular Migration and Integration. A Short Guide for Policy Makers*, Robert Schuman Centre for Advanced Studies, EUI, Florence.
- United Nations (2013), *International Migration Policies. Government Views and Priorities*, UN Department Of Economic And Social Affairs Population Division, New York 2013, http://www.un.org/en/development/desa/population/publications/pdf/policy/InternationalMigrationPolicies2013/Report%20PDFs/z_International%20Migration%20Policies%20Full%20Report.pdf [dostęp 5 stycznia 2017].

- Vertovec Steven (2009), *Transnationalism*, Routledge, London and New York.
- Vianello Francesca Alice (2009), *Migrando sole. Legami transnazionalitra Ucraina e Italia*, Franco Angeli, Milano.
- Vianello Francesca Alice (2011), *Suspended migrants. Return migration to Ukraine*, [w:] M. Nowak, M. Nowosielski (red.), *(Post)trans-formational migration*, Peter Lang, Berlin, ss. 251–274.
- Volery Thierry (2007), *Ethnic entrepreneurship: A theoretical framework*, [w:] L.-P. Dana (red.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A co-evolutionary view on resource management*, Edward Elgar Publishing, ss. 30–41.
- Vollmer Bastian (2016), *Ukrainian migration and the European Union: dynamics, subjectivity, and politics*, Palgrave Macmillan, New York.
- Vollmer Bastian, Malynovska Olena (2016), *Ukrainian Migration Research Before and Since 1991*, [w:] O. Fedyuk, M. Kindler (red.), *Ukrainian Migration to the European Union. Lessons from Migration Studies*, IMISCOE Research Series, Springer, ss. 17–33.
- Volodko Viktoriya (2011), *Family Practices of Ukrainian Female Labour Migrants in Poland*, [w:] J. Isański, P. Luczys (red.), *Selling One's Favourite Piano to Emigrate: Mobility Patterns in Central Europe at the Beginning of the 21st Century*, Cambridge Scholars Publishing, Newcastle upon Tyne, ss. 105–118.
- Waldinger Roger David, Howard Aldrich, Robin Ward and Associates (Jochen Blashke, Jeremy Boissevain, William Bradford, Gavin Chen, Hanneke Grottenbreg, Isaac Joseph, Hermann Korte, Ivan Light, David McEvoy, Mirjana Morokvasic, Annie Phizacklea, Marlene Sway, Pnina Werbner, Peter Wilson) (1990), *Ethnic entrepreneurs: immigrant business in industrial societies*, Sage Publications.
- Weinar Agnieszka (2006), *Europeizacja polskiej polityki wobec cudzoziemców 1990–2003*, Wydawnictwo Scholar, Warszawa.
- Welch Lawrence S., Luostarinen, Reijo (1988), *'Internationalisation: Evolution of a Concept'*, „Journal of General Management” Volume 14, No. 2, ss. 34–55.
- Wellington Alison J. (2006), *Self-employment: the new solution for balancing family and career?*, „Labour Economics” Volume 13(3), ss. 357–386.
- Weber Max (1994), *Etyka protestancka a duch kapitalizmu*, Wydawnictwo TEST, Lublin.
- Westwood Sallie, Parminder Bhachu (2004), *Introduction*, [w:] S. Westwood, B. Parminder (red.), *Enterprising Women: Ethnicity, Economy and Gender Relations*, Taylor & Francis, ss. 1–15.
- Wilson Kenneth L., Alejandro Portes (1980), *Immigrant enclaves: An analysis of the labor market experiences of Cubans in Miami*, „American Journal of Sociology” Volume 86(2), ss. 295–319.
- Wojakowski Dariusz (2002), *Polacy i Ukraińcy. Rzecz o pluralizmie i tożsamości na pograniczu*, Nomos, Kraków.

- World Bank (2016), *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*, World Bank, Washington, DC. DOI: 10.1596/978-1-4648-0667-4 <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>.
- World Bank (2015), *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency*, World Bank, Washington, DC, <http://www.doingbusiness.org/~media/WBG/DoingBusiness/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>.
- World Bank, *World Development Indicators*, <http://wdi.worldbank.org/table/2.5> [dostęp 5 stycznia 2017].
- World Bank (2002), *Empowerment and Poverty Reduction: A Sourcebook*, <http://siteresources.worldbank.org/INTEMPowerment/Resources/486312-1095094954594/draft.pdf> [dostęp 5 stycznia 2017].
- Wróbel Izabela (2008), *Wspólnotowe prawo imigracyjne*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Wróbel Izabela (2007), *Status prawny obywatela państwa trzeciego w Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Wydział Analiz Migracyjnych Departamentu Polityki Migracyjnej Ministerstwa Spraw Wewnętrznych, *Polityka migracyjna Polski w odniesieniu do obywateli Republiki Białorusi, Ukrainy i Federacji Rosyjskiej*, Warszawa https://emn.gov.pl/ftp/esm/Analiza_blok_wschodni_wersja_ostateczna__1_.pdf.
- Wylegała Anna (2014), *Przesiedlenia a pamięć. Studium (nie)pamięci społecznej na przykładzie ukraińskiej Galicji i polskich „ziem odzyskanych”*, Wydawnictwo Naukowe UMK, Toruń.
- Wysieńska Kinga, Anna Piłat (2012), *Ekonomiczna adaptacja chińskich i wietnamskich imigrantów zarobkowych*, [w:] K. Wysieńska (red.), *Sprzedawać, gotować, budować? Plany i strategie Chińczyków i Wietnamczyków w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, ss. 99–118.
- Wysieńska Kinga (2010), *Testy dyskryminacyjne – metoda i zastosowania*, ISP, Warszawa.
- Wysieńska Kinga (red.) (2012), *Sprzedawać, gotować, budować? Plany i strategie Chińczyków i Wietnamczyków w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Zagórski Krzysztof (2015), *Stosunek do demokracji i gospodarki rynkowej*, [w:] K. Zagórski, A. K. Koźmiński, W. Morawski, K. Piotrowska, G. Rae, M. Strumińska-Kutra, *Postawy ekonomiczne w czasach niepewności. Ekonomiczna wyobraźnia Polaków 2002–2014*, Scholar, Warszawa, ss. 243–263.
- Zhou Min (1997), *Segmented Assimilation: Issues, Controversies, and Recent Research on the New Second Generation*, „International Migration Review” Volume 31, No. 4, Special Issue: Immigrant Adaptation and Native-Born Responses in the Making of Americans, ss. 975–1008.

Akty prawne polskie:

- ustawa z 2 lipca 2004 o swobodzie działalności gospodarczej (skrót: usdg), Dziennik Ustaw 2004 nr 173 poz. 1807 z późniejszymi zmianami
- ustawa z dnia 12 grudnia 2013 r. o cudzoziemcach, Dz.U. 2013 poz. 1650 z późn. zm.
- ustawa z dnia 13 czerwca 2003 r. o cudzoziemcach [akt archiwalny], Dz.U. 2003 nr 128 poz. 1175 z późn. zm.
- ustawa o z 19 listopada 1999 r. – Prawo działalności gospodarczej [akt archiwalny], Dz.U. 1999 nr 101 poz. 1178 z późn. zm.
- ustawa z 7 września 2007 o Karcie Polaka, Dz.U. 2007 nr 180 poz. 1280 z późn. zm.
- ustawa z 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (skrót: pziirp), Dz.U. 2004 nr 99 poz. 1001 z późn. zm.
- ustawa z 15 czerwca 2012 r. o skutkach powierzania wykonywania pracy cudzoziemcom przebywającym wbrew przepisom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, Dz.U. 2012 poz. 769
- ustawa z dnia 14 lipca 2006 r. o wjeździe na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, pobycie oraz wyjeździe z tego terytorium obywateli państw członkowskich Unii Europejskiej i członków ich rodzin, Dz.U. 2006 nr 144 poz. 1043 z późn. zm.
- ustawa z 13 czerwca 2003 r. o udzielaniu cudzoziemcom ochrony na terytorium RP, Dz.U. 2003 nr 128 poz. 1176 z późn. zm.
- ustawa z dnia 15 września 2000 r. kodeks spółek handlowych, Dz.U. 2000 nr 94 poz. 1037 z późn. zm.
- ustawa z 29 września 1994 r. o rachunkowości, Dz.U. 1994 nr 121 poz. 591 z późn. zm.
- ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. kodeks karny, Dz.U. 1997 nr 88 poz. 553 z późn. zm.
- ustawa z 9 listopada 2000 r. o repatriacji, Dz.U. 2000 nr 106 poz. 1118 z późn. zm.
- ustawa z 23 grudnia 1988 o działalności gospodarczej [akt archiwalny], Dz.U. 1988 nr 41 poz. 324
- ustawa z 29 grudnia 1989 r. o zatrudnieniu [akt archiwalny], Dz.U. z 1989 r. nr 75, poz. 446
- ustawa z 16 października 1991 r. o zatrudnieniu i bezrobociu [akt archiwalny], Dz.U. 1991 nr 106 poz. 457
- ustawa z 14 grudnia 1994 r. o zatrudnieniu i przeciwdziałaniu bezrobociu [akt archiwalny], Dz.U. 1995 nr 1 poz. 1
- Rozporządzenie Ministra Pracy i Polityki Społecznej z dnia 21 kwietnia 2015 r. w sprawie przypadków, w których powierzenie wykonywania pracy cudzoziemcowi na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej jest dopuszczalne bez konieczności uzyskania zezwolenia na pracę, Dz.U. 2015 poz. 588

Orzeczenia sądów i trybunałów RP:

- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z dnia 20 lipca 2005 r., sygn. II SA/Wa 736/05, LEX nr 179669;
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 12 listopada 2007 r., sygn. II SA/Wa 1293/07, LEX nr 501626;
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 16 maja 2008 r., sygn. V SA/Wa 784/08, LEX nr 489231;
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Opolu z dnia 10 czerwca 2009 r., sygn. akt I SA/Op 164/09, LEX nr 510684;
- Wyrok NSA w Warszawie, 25 lipca 2007, sygn. II OSK 1162/06, LEX nr 364689;
- Wyroku Trybunału Konstytucyjnego z 18 stycznia 2012 r., sygn. KP 5/09, OTK-A 2012/1/5;
- Wyrok Wojewódzkiego Sądu Administracyjnego w Warszawie z 20 kwietnia 2016 r., sygn. III SA/Wa 1562/15, LEX nr 2137638.

Akty prawne i dokumenty polityczne UE:

- Commission Staff Working Document Impact Assessment Accompanying the document Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of highly skilled employment and repealing Directive 2009/50/EC <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A52016SC0193>
- Dyrektywa Rady 2009/50/WE z 25 maja 2009 – warunki wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu podjęcia pracy w zawodzie wymagającym wysokich kwalifikacji <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=URISERV%3A114573>
- Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2014/36/UE z 26 lutego 2014 r. - warunki wjazdu i pobytu obywateli państw trzecich w celu zatrudnienia w charakterze pracownika sezonowego <https://publications.europa.eu/pl/publication-detail/-/publication/02b98f32-b654-11e3-86f9-01aa75ed71a1/language-pl>
- Komisja Europejska (2016), Action Plan on the integration of third country nationals. Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions, COM(2016) 377. https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/proposal-implementation-package/docs/20160607/communication_action_plan_integration_third-country_nationals_en.pdf
- Komisja Europejska (2016b), Evaluation and Analysis of Good Practices in Promoting and Supporting Migrant Entrepreneurship. Guide Book, Directorate-General for Internal Market, Industry, Entrepreneurship and SMEs <https://>

- ec.europa.eu/easme/sites/easme-site/files/documents/guide_book_promoting_and_supporting_migrant_entrepreneurship.pdf
- Komisja Europejska (2012), Entrepreneurship 2020 Action Plan: Reigniting the entrepreneurial spirit in Europe. Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A52012DC0795>
- Komisja Europejska (2011), European Agenda for the Integration of Third-Country Nationals. Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions {SEC(2011) 957 final} <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2011:0455:FIN:EN:PDF>
- Komisja Europejska (2011), The Global Approach to Migration and Mobility (GAMM). Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52011DC0743>
- Komisja Europejska (2005) – Plan polityki w dziedzinie legalnej migracji {SEC(2005) 1680} <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:52005DC0669>
- Komisja Europejska (2005), Zielona Księga w sprawie podejścia UE do zarządzania migracją ekonomiczną (2005), [http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com\(2004\)0811_/com_com\(2004\)0811_pl.pdf](http://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2004_2009/documents/com/com_com(2004)0811_/com_com(2004)0811_pl.pdf)
- Proposal for a Council Directive on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purpose of paid employment and self-employed economic activities <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=COM:2001:0386:FIN>
- Rada Unii Europejskiej, Program Haski: wzmacnianie wolności, bezpieczeństwa i sprawiedliwości w Unii Europejskiej (2005), [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A52005XG0303\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX%3A52005XG0303(01))
- Rada Europejska, Program sztokholmski – Otwarta i bezpieczna Europa dla dobra i ochrony obywateli (2010), [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:52010XG0504\(01\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/ALL/?uri=CELEX:52010XG0504(01))
- Proposal for a Directive of the European Parliament and the Council on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of highly skilled employment and repealing Directive 2009/50/EC https://ec.europa.eu/home-affairs/sites/homeaffairs/files/what-we-do/policies/european-agenda-migration/proposal-implementation-package/docs/20160607/directive_conditions_entry_residence_third-country_nationals_highly_skilled_employment_en.pdf

Bibliografia

- Council Resolution of 30 November 1994 relating to the limitations on the admission of third-country nationals to the territory of the Member States for the purpose of pursuing activities as self-employed persons [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31996Y0919\(03\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:31996Y0919(03)) [rezolucja Rady UE z 30 listopada 1994 dotycząca ograniczeń w przyjmowaniu obywateli państw trzecich na terytorium państw członkowskich w celu podjęcia samozatrudniania]
- Council Resolution of 20 June 1994 on limitation on admission of third-country nationals to the territory of the Member States for employment [http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A31996Y0919\(02\)](http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A31996Y0919(02)) [rezolucja Rady z 20 czerwca 1994 r. w sprawie ograniczeń w dopuszczaniu obywateli państw trzecich na terytorium państw członkowskich w celu podjęcia zatrudnienia]

Summary

Ukrainian Entrepreneurs in Poland. Structure and Agency in the Settlement Process

Immigrant self-employment is a relatively new phenomenon in Poland. The issues of entrepreneurship in Poland have appeared regularly as a subject of research for about three decades. The growing role of entrepreneurship is a result of systemic transformation and transition to a market economy. At the same time, another phenomenon gains increasing significance: immigration to Poland, especially international labour migration and student migration of foreigners from post-Soviet states. The biggest immigrant group in Poland are currently Ukrainians, and this community underwent rapid changes in the recent years. These transformations can be explained by the dichotomy of permanent and temporary (or circular) migration, registered and unregistered migration, migration connected with legal economic activity or activity in the grey zone. The changing forms of participation in the labour market may be a reflection of deeper alterations in the immigrant community. In the book, immigrant entrepreneurship is examined based on a migrant group which is particularly active in the Polish labour market. The Ukrainian community is a fascinating topic of research also because of its importance for consolidating the new phenomenon of Polish multiculturalism.

Studying social aspects of development of immigrant firms also means studying the process of settlement in the new country. International mobility is becoming increasingly easier, but this does not eliminate the need for stability which is a rather universal element of human condition. Although contemporary research on migration focuses on the opportunities of living in transnational spaces, the equally important aspect of immigrants' life is the

need to settle, that is to find a permanent place of stay which would become the centre of individual's vital interests. Professional stabilisation, achieving satisfactory position on the labour market and the sense of economic safety may determine a desire to stay permanently in a host country.

The research questions studied in this book regard the issue of self-employment in a broader perspective of immigrants' professional careers and the process of stabilisation of stay in the host country. These issues can be divided into three fundamental groups: self-employment in the context of immigrants' activity on the labour market; self-employment in the context of cultural origins of entrepreneurs; and self-employment in the context of the settlement process. These three issues are interrelated: the presence of entrepreneurs on the Polish labour market cannot be studied in isolation from their immigrant roots; the process of settlement in Poland can be influenced by both the determinants of labour market activity and by cultural origins of immigrants. The study demonstrates the connections among these areas.

The chapters following the introductory part have the following order. Chapters one to four constitute the first part of the book ("Theoretical and methodological approaches"). The first chapter presents definitions of entrepreneurship which are formulated in social sciences (sociology, but also similar disciplines such as economy or management). The development of the concept of entrepreneurship is presented in a historical perspective. Classical approaches to entrepreneurship, understood as taking risk and innovativeness, are discussed, as well as other competitive or complementary theoretical proposals. The similarity between the notion of entrepreneurs (as innovative, risk-taking individuals demonstrating self-determination and initiative) and the concept of individual agency, understood as active influence on social environment and ability to transform it, is emphasised.

The second chapter presents the phenomenon of business activity from selected theoretical perspectives. The specificity of Polish capitalism, understood as a model imposed from the outside and not having (at least at the beginning) cultural embeddedness in Poland is described. The Polish market economy is portrayed in the context of the theory of diversity of capitalism, which indicates the "half peripheral" character of the country and a high share of foreign capital in the market. In the context of these analyses, the development of entrepreneurship in Poland is described and social roots of the entrepreneurial class are indicated. The chapter also presents the main concepts of immigrant entrepreneurship. The author proposes her theoretical perspective: the concept of multilevel determinants of immigrant entrepreneurship. It reflects the necessity to include the structure/agency nexus in the analyses, as the two forces which shape immigrant entrepreneurship.

The third chapter discusses previous research on Ukrainian immigrants in Poland in the context of the general trends of international mobility from Ukraine. Studies on Ukrainians in Poland concentrate predominantly on the issues of short-term and circular migration. The phenomenon of entrepreneurship is usually analysed in relation to cross-border trade which is connected with circular mobility. Settlement migration is not a frequent research topic, it is typically examined in the context of binational marriages. The presentation of existing academic research exposes a gap in migration studies, which justifies the need to undertake the topic of business activities of Ukrainian migrants from the perspective of settlement tendencies.

The fourth chapter discusses the research methods and explains the triangulation of data. The concept of multilevel determinants of immigrant entrepreneurship requires triangulation of data in order to analyse the “hard” structural aspects, “soft” structural aspects and the agency of individuals. The crucial element of the presented analyses are in-depth interviews conducted with immigrants who develop their own firms. The research also encompasses an analysis of legal acts concerning entrepreneurship and official statistics about settlement immigration and migrant self-employment in Poland.

The fifth chapter opens the part about macro-sociological perspective. The chapter presents legal aspects of immigrant self-employment in Poland. According to the concept of multilevel determinants of migrant entrepreneurship, they are an element of the “hard” structure, which as a rule cannot be transformed by migrants and their agency. The chapter contains an analysis of Polish legal regulations, which are presented in a broader context of the state integration and immigration policies as well as entrepreneurship support policies on the EU level. Both levels – state and the EU – have a crucial significance for shaping the opportunity structure of self-employed third country nationals. Two types of business activities are examined: companies (distinct legal persons) and individual business activities, especially suitable for micro-enterprises. In the last dozen years gradual but significant liberalisation of regulations concerning the possibilities of individual economic activity of immigrants could be observed. More categories of immigrants (students, foreigners with Polish origins) were given the legal possibility to set up their own firms. An overview of statuses which entitle foreigners to register and develop own business activities indicates that such legal possibilities are given mostly to immigrants who have stable legal statuses (permanent stay, long-term EU residents). Similar liberalisation of legal provisions was not observed in the case of companies. Foreigners may register companies and then apply for a work permit as the company’s manager in Poland. Such a legal framework of activities in companies leads to

the emergence of certain specific migration strategies of Ukrainians, which will be discussed in further chapters.

The sixth chapter is devoted to the analysis of official statistical data about settlement migration and self-employed migrants. The popularity of legal statuses such as permanent residency card, long-term EU residency status, and naturalisation is an indicator of settlement tendencies. The number of applications for permanent residency and long-term EU residency were also examined, because (independently from the ultimate positive or negative result of the application) it is a reflection of settlement trends among immigrants. The official data indicate that in the recent years the number of Ukrainians who have stable residency status has significantly increased. The number of applications for such statuses is growing, too. However, this clear tendency may have been unnoticed by academic research in Poland, because in the same time the number of short-term immigrants from Ukraine grew even more dynamically, especially due to the popularity of the system of statements of intent to employ a foreigner. Records from the last years indicate “Ukrainisation” of the settlement migration to Poland. The recent data demonstrate that the Ukrainians constitute more than a half of migrants who obtain the permanent residency card, one third of migrants who obtain the long-term EU resident status and ca. 40% of all the naturalised foreigners. Along with the growing popularity of settlement migration, the number of registrations of individual business activities has been increasing. The data about companies show the fluctuation (increase or decrease in consecutive years) of the number of permits to work in management boards. To some extent, individual business activities and companies are substitutive forms, and facilitations of access to the first type of activity can cause decreasing interest in the second form. Moreover, the possession of stable residency statuses enables work in a management board without being obliged to obtain a work permit, which in turn signifies that settled migrants who work in their own companies become invisible in the statistics.

The next part of the book is devoted to the results of qualitative research which was conducted between 2014 and 2017 among Ukrainians who develop business activities in Poland. The seventh chapter presents the reasons behind migration decisions and the respondents’ first experiences in the Polish labour market. It demonstrates how individual reflexivity and agency preceded by, evaluation of the situation in the home and host country, and assessment of individual possibilities, lead to the institutionalisation of certain migration structures (mechanisms and patterns of mobility) between Poland and Ukraine. Ukrainians who eventually choose self-employment come to Poland most frequently as labour immigrants or as students enrolled at Polish universities.

Apart from educational and economic reasons, there are also other important motivations and circumstances, which lead to the choice of Poland as a destination country. There are factors connected with the war in Ukraine, which results in both political and economic crises; factors connected with lifestyle and possibility of self-realisation; factors connected with the presence of a huge Ukrainian community, extensive migration networks, geographical and cultural closeness of the two countries; or determinants of Polish immigration policy which constituted preferential conditions of stay for immigrants with Polish origins. Some respondents develop their own business since the beginning of their stay in Poland (it concerns especially individuals who treat companies as a strategy of acquisition of residency rights). However, most of the respondents had earlier experiences in the labour market. The latter encompass performing low-skilled jobs, often below qualifications, unregistered business activities in the grey zone, and in some cases – employment in the sector consistent with migrant's qualifications.

The next chapter examines the transformations of migrants' identities. It studies social relations inside the Ukrainian community and divisions within it. It emphasises the significance of the political conflict with Russia for the identity formation of Ukrainian migrants in Poland. It also studies the narratives about Poles' attitudes towards Ukrainians. The narratives indicated the transformations of individual sense of belonging. They do not always translate into the decisions to naturalise, because many Ukrainian permanent residents in Poland remain non-citizens holding an intermediary status (long-term residency). Pursuant to the concept of multilevel determinants of immigrant entrepreneurship, the construction of a migrant identity is determined by social factors and by individual factors. Individuals, in a process of reflexive assessment, aim at balancing the adaptation with the host society and maintaining the cultural identity. The latter one can be a valuable resource in their business activities.

The ninth chapter presents a typology of business activities of Ukrainian migrants in Poland, which demonstrate various ways of engaging individual agency to counteract structural limitations, develop individual career projects, or enable vertical social mobility. The first type discussed is business activity as a strategy of acquisition of residency rights in Poland. The next type is "hidden employment", a form of cooperation imposed by the actual employer. It is a consequence of the growing precarisation of the labour market and shifting some costs on the employees (who are formally self-employed persons). Immigrants are especially prone to be the victims of various discriminatory practices, i.a. limiting access to standard employment. However, some of the firms under study, which were set up this way – on employer's demand, transgressed the

“forced” phase and developed further, thanks to productivity, innovativeness and readiness to take risk demonstrated by the self-employed Ukrainians. Third type were business activities of freelancers and those developed in addition to regular employment. The popularity of this last type is a result of a huge inflow of Ukrainians with high vocational qualifications, for example medical doctors. The fourth type was self-employment as empowerment and a strategy of leaving the secondary segment of the labour market. The fifth type, which was rarely observed in the sample, is business activity as branches of foreign firms (it may be a form which has a greater significance for the sector of medium and large enterprises).

The tenth chapter presents how individual agency is reflected in various forms of capitalising the fact of belonging to an immigrant community during business activities. It may have a form of offering “Ukrainian” services or goods (for example translations, teaching languages, ethnic cuisine). Second, it may also have a form of addressing the offer to foreign customers or cooperation with business partners from the post-Soviet countries. Third, immigrant networks may be used in the process of employing workers. However, the mechanisms of engaging entrepreneurs’ cultural origins in their business activities are diversified. On the one hand, business offers (for customers and business partners) are addressed to groups from various post-Soviet states. On the other hand, employment practices (hiring foreign workers) encompass first and foremost migrants from Ukraine. This is a result of capitalising different aspects of cultural origins in the said business activities. During the contacts with customers and contractors cultural competences are capitalised, while in the process of employment the intra-group trust and ethnic solidarity are of crucial significance. The immigrant firms under study were often family endeavours, which is a consequence of the family character of mobility observed among entrepreneurs. The assistance provided by family members may have various forms: it may be permanent or temporary, paid or unpaid. Various forms of capitalising immigrant origins may appear even within a single enterprise. Individual agency, reflected in such activities, allows to counteract the potential discrimination which threatens the members of immigrant and minority groups.

The eleventh chapter focuses on the advantages and disadvantages of conducting business activities in Poland, as perceived and declared by immigrants. It also describes structural limitations and obstacles experienced in the process of developing one’s own firm. An important advantage of having a firm in Poland is independence and sense of agency connected with this type of economic activity. When it comes to the declared obstacles, some of

them are of universal importance, and similar disadvantages are declared by Polish entrepreneurs (as proven in the literature). These include huge welfare contributions, high taxes, and frequently changing legal regulations. Other disadvantages are the consequence of specific problems experienced by immigrants (barriers in employing foreigners, who constitute a significant share of workers in Ukrainian firms; language and bureaucratic difficulties; untranslatability of competences in the area of business conduct acquired in the home country and required in the host country). Immigrants evaluate their experiences of business activities in Poland from the perspective of earlier experiences in the Ukrainian labour market, which encompassed corruptive behaviour and hostile attitude of the state administration. An ambivalence can be observed: on the one hand, firm owners are very critical when they describe the omnipresent corruption in Ukraine. On the other hand, violations of Polish provisions during business activities and the conviction that more corruption would lead to accelerated administrative procedures is a reiterated motive. The most important aspect is that obstacles in entrepreneurship development in Ukraine influenced respondents' migration aspirations. The structural limitations shape the patterns of using individual agency in life and business strategies. From the perspective of the sending country, a mass outflow of entrepreneurial individuals and the fact that the most innovative individuals remain abroad has the character of an entrepreneurship drain. This phenomenon is parallel to the brains and care drains from Ukraine.

The last chapter is a conclusion of the analyses. In addition to summarising the role of structure and agency in the settlement process, the final chapter discusses the dynamics of immigrant entrepreneurship which were observed during research. The chapter presents the main phases of development of Ukrainian entrepreneurship in Poland, which is a phenomenon undergoing significant changes in the recent decades. Several key stages, which reflect the changing determinants and circumstances of business conduct in the sending and receiving countries, are distinguished. These phases demonstrate how the changes on the macro-level (modification of legal norms, reorientation of state policies) translate into changes of individual practices and institutionalisation of new migration patterns and entrepreneurship of Ukrainian migrants. The first phase started after the collapse of the communist system in Poland and the USSR. Entrepreneurship of Ukrainians in Poland in the 1990s was connected mostly with circular mobility and economic activities on bazaars, especially petty trade which was either unregistered or "half-legal" (registered business, unregistered income). It was also a period of clarification of the principles of business activities in Poland, the period of institutionalisation of a new

economic order, which in the initial phase had taken the form of “risky and adventurous trade capitalism” (Skąpska 2002). The significance of the bazaar trade gradually decreased after the introduction of the visa regime between Poland and Ukraine (2003).

The next phase can be described as entrepreneurship of settled migrants (permanent migrants). It was the result of the stabilisation of the legal framework of entrepreneurial activities. The turning point was the year 2001, when the law on business activities drafted in 1999 came into force. The legal act enabled immigrants with permanent legal statuses to establish their own firms. The introduction of the visa regime in 2003, which limited trade in borderland regions, was also significant in shaping and consolidating this change. The act on freedom of business activities of 2004 with further amendments liberalising access to entrepreneurship for third country nationals, was also a factor. Ukrainians who resided in Poland permanently and who were well integrated with the Polish society started to develop their own firms. In case of some Ukrainian entrepreneurs, permanent legal status and formal self-employment were preceded by experiences of petty trade on bazaars and entrepreneurial activities in the grey zone in the 1990s. It was also during this phase, that another category of entrepreneurs emerged: young people who were less burdened with the cultural and social heritage of the Soviet period. These young people were often educated in Poland, they were educational migrants – turned-labour migrants, graduates of Polish universities.

The third phase started in 2014. The phenomenon of self-employment of immigrants with permanent statuses did not disappear in this phase, but it is accompanied by another type of migrant business activity. The third stage distinguished in the book is connected with the political crisis and war which started in Eastern Ukraine in 2014. Another significant change was the DCFTA agreement (Deep and Comprehensive Free Trade Agreement) between Ukraine and the EU which came into force in January 2016. Because of these events, the Russian market started to be less attractive for Ukrainian goods, and the scale of trade between Ukraine and Russia decreased. The worsening economic situation and political instability caused Ukrainians who previously developed business activities in Ukraine to establish firms in Poland. Business activities focused on Russia are substituted by business activities focused on the European Union countries. This change often takes the form of a transfer of business activities (the business is closed in Ukraine and it is re-established from the scratch in Poland), but in several cases I also observed parallel development of firms in Ukraine and in Poland. Today, the political crisis remains unsolved and many Ukrainians feel that their personal security can be threatened.

Therefore, the third phase (just like the second one) is also characterised by settlement migration. Firms are formally registered and they operate pursuant to legal regulations. They are often family firms, because mobility encompasses whole families. The newest “wave” of entrepreneurship encompasses people who have permanent residency statuses (these can be obtained if one is entitled for example to the Card of the Pole), but it also encompasses people who have temporary residency permits, who are entitled to register companies. The business strategies (investments, employment of workers) and family character of mobility of individuals holding temporary residency permits suggest, however, that these migrants also have the intention of permanent stay in the host country. Moreover, increasing numbers of Ukrainians with permanent residency statuses may be observed, and such individuals are a potential resource of entrepreneurs who may register their businesses. These processes are manifestation of a progressing “entrepreneurship drain” from Ukraine, that is a permanent outflow of the most entrepreneurial, innovative and diligent individuals who choose to develop their business activities in the host country.



Dr Katarzyna Andrejuk jest adiunktem w Instytucie Filozofii i Socjologii Polskiej Akademii Nauk. Współpracuje też z Ośrodkiem Badań nad Migracjami Uniwersytetu Warszawskiego. Socjolog i prawnik, specjalizujący się w badaniach jakościowych. Publikowała m.in. w „Journal of Ethnic and Migration Studies”, „Asian and Pacific Migration Journal”, „Studiach Socjologicznych”, „Przeglądzie Socjologicznym”, „Studiach Migracyjnych-Przeglądzie Polonijnym”.

Książka stanowi istotny wkład naukowy zarówno do studiów migracyjnych, jak i do socjologii odnoszącej się do rynku pracy. Monografia zawiera bardzo bogatą bibliografię źródłową i porusza ważne aspekty dotyczące uczestnictwa największej grupy migranckiej – Ukraińców w polskim rynku pracy. Jest to pierwsze tego typu wszechstronne i kompleksowe opracowanie naukowe dokumentujące prowadzenie własnych firm, głównie mikroprzedsiębiorstw, przez Ukraińców w Polsce.

(z recenzji prof. Izabeli Grabowskiej)

Autorka bardzo dobrze zrekonstruowała na podstawie solidnych badań empirycznych i przy szerokim odniesieniu teoretycznym jedno z wyzwań, przed którymi stoi Europa, a w niej Polska – zjawisko imigracji. Przedmiotem pracy jest ukraińska imigracja do Polski, przybierająca obecnie charakter szeroko rozlewającego się strumienia. Łatwo przewidzieć, że w przypadku ograniczenia dostępu Ukraińców do rynków krajów starej demokracji i przy utrzymującym się kryzysie ekonomicznym na Ukrainie skala zjawiska przekroczy zapewne skalę polskiej emigracji do Wielkiej Brytanii. Autorka wzięła wprawdzie na warsztat jeden z nurtów imigracji – osoby osiągające w Polsce status samozatrudnienia, jednak czytelnik może wyrobić sobie zdanie o wielu innych aspektach imigracji, zwłaszcza kulturowych. Szczególnie interesujące jest pod tym względem postrzeganie przez przybyszów społeczeństwa przyjmującego. Zagadnienie samozatrudnienia przybyszy z Ukrainy zostało poddane głębokiej analizie socjologicznej, socjoekonomicznej, antropologicznej i prawnej.

(z recenzji prof. Juliusza Gardawskiego)



ISBN 978-83-7683-153-4



9 788376 831534