

CO SKŁANIA IMIGRANTÓW DO ZAKŁADANIA WŁASNYCH FIRM? ANALIZA PROCESU SAMOZATRUDNIANIA I ROZWIJANIA PRZEDSIĘBIORSTW ETNICZNYCH NA PRZYKŁADZIE SPOŁECZNOŚCI UKRAIŃCÓW W POLSCE¹

KATARZYNA ANDREJUK

Instytut Filozofii i Socjologii PAN

Artykuł prezentuje wyniki badania przedsiębiorców ukraińskich w Polsce, na które złożyło się 31 pogłębionych wywiadów oraz analiza danych urzędowych (z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej oraz z Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej). Ostatnie lata przyniosły dynamiczny wzrost liczby przedsiębiorstw ukraińskich – jednoosobowej działalności gospodarczej – rejestrowanych w Polsce. Artykuł pokazuje, że wiąże się to zarówno z usprawnieniem i uelastycznieniem tej formy prowadzenia biznesu wskutek nowelizacji polskiego prawa, jak też ze specyficznymi uwarunkowaniami społeczności ukraińskiej: wzmoczoną migracją z Ukrainy, a jednocześnie regulacjami ułatwiającymi niektórym kategoriom migrantów osiedlanie się w Polsce (ustawa o Karcie Polaka). Na założenie działalności gospodarczej decydują się przede wszystkim osoby o stabilnym statusie prawnym, osiadające w Polsce na stałe, dobrze zintegrowane, w szczególności znające język polski. Sama Karta Polaka jest często traktowana instrumentalnie, jako przepustka do otrzymania stabilnego statusu prawnego w Polsce – wymagane deklaracje o polskim pochodzeniu składają jednostki, które reprezentują typ wielowymiarowej tożsamości pogranicza, złożonej z elementów polskich, ukraińskich lub białoruskich. Biografie moich rozmówców pokazują, że motywacje do założenia działalności gospodarczej oraz sposoby rozwijania firmy są różnorodne. Niekiedy jest to rejestracja firmy wymuszona przez faktycznego pracodawcę – w takich wypadkach wiele zależy tego, czy jednostka postrzega takie samozatrudnienie jako szansę rozwoju zawodowego czy raczej zagrożenie bezpieczeństwa i stabilności pracy. Samozatrudnienie może też

¹ Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2013/09/D/HS6/03430.

wiązać się z potrzebą niezależności i realizowania własnych pomysłów na biznes (często koncentruje się wówczas na współpracy z kontrahentami z państw b. ZSRR), wykonywania wolnego zawodu lub przekonaniem o niedostępności lub trudnej dostępności zatrudnienia na umowę o pracę. Sama rejestracja spółki może stać się podstawą, po kilku latach, do uzyskania statusu pobyтового, z czego korzystają imigranci ukraińscy samozatrudnieni na stanowisku prezesa zarządu.

Słowa kluczowe: imigranci ukraińscy, samozatrudnienie, działalność gospodarcza, przedsiębiorczość

WHAT INCLINES IMMIGRANTS TO ESTABLISH THEIR OWN COMPANIES?
AN ANALYSIS OF THE PROCESS OF SELF-EMPLOYMENT
AND THE DEVELOPMENT OF ETHNIC ENTERPRISES ON THE EXAMPLE
OF THE COMMUNITY OF UKRAINIANS IN POLAND

The article presents the outcomes of research on Ukrainian self-employed migrants in Poland. The research consisted of 31 in-depth interviews and analysis of official statistical data. The number of Ukrainians registered as self-employed in Poland increased dynamically in the last ten years. It is exposed to be a result, on the one hand, of legal amendments which simplified and facilitated registration and development of business in Poland. On the other hand, the raise in self-employment rates is also a consequence of specific determinants within the Ukrainian migrant community: intensified migration from Ukraine and regulations which facilitate settling down in Poland for certain categories of immigrants from the Soviet Union (act on the Card of Pole). The Card of Pole itself is often treated pragmatically, as a way to achieve a desirable legal status in Poland. Biographies of my respondents reveal that motivations of registering business activities are diversified. Sometimes self-employment is required by an actual employer – in such cases a lot depends on whether an individual perceives this situation as a chance for professional development, or rather as a threat to stability of work. Self-employment may also be associated with a desire for professional independence and realising own ideas for business (in such cases, it often focuses on cooperation with contractors from the former USSR). It may be connected with work as a freelancer, or belief that work in a form of employment contract is hardly achievable.

Keywords: Ukrainian immigrants, self-employment, entrepreneurship

Celem artykułu jest analiza uwarunkowań rozwijania własnych przedsiębiorstw przez Ukraińców w Polsce. Uwarunkowania te obejmują zarówno osobiste motywacje i mechanizmy działań jednostek (poziom mikro), jak też okoliczności instytucjonalne i trendy dostrzegane w zagregowanych danych statystycznych (poziom makro). Tematyka działalności gospodarczej imigrantów jest

rzadko podejmowana w polskiej migrantologii (wyjątkiem jest badanie społeczności azjatyckich – Nestorowicz 2013; Wysieńska 2012, monografia redagowana). Tymczasem odsetek osób samozatrudnionych w populacjach imigranckich jest z reguły dość wysoki. Badania prowadzone w wielu krajach dowodzą, że imigranci są szczególnie skłonni do samozatrudnienia i rozwijania własnych przedsiębiorstw z powodu dyskryminacji, której mogą doświadczać na rynku pracy (np. Clark, Drinkwater 2000). Przejawiać się ona może zarówno w utrudnionym dostępie do zatrudnienia na zasadzie umowy o pracę i dyskryminacji na etapie postępowania kwalifikacyjnego, jak też w gorszych warunkach pracy niż te oferowane ludności nieimigranckiej (zwłaszcza niższe wynagrodzenia). Z drugiej strony, imigranci dysponują kapitałem kulturowym, który umożliwia rozwijanie firm w atrakcyjnych niszach etnicznych oraz zaspokajanie popytu na specyficzne etniczne usługi (np. Bonacich 1973).

Przypadek Ukraińców w Polsce jest specyficzny na tle innych badań nad samozatrudnieniem imigrantów, które koncentrują się często na grupach kulturowo odległych: pochodzących z innego kręgu kulturowego, odmiennych i bardziej tradycjonalistycznych pod względem religijnym niż społeczeństwo przyjmujące (np. Kloosterman, van der Leun, Rath 1999). Poniższa analiza pokazuje, na czym polega przedsiębiorczość etniczna w przypadku grupy imigranckiej, którą dzieli niewielki dystans kulturowy od społeczeństwa przyjmującego. Pojawia się pytanie, czy w takich przypadkach etniczna odrębność jest nadal eksponowana, czy raczej jej znaczenie jest minimalizowane.

Artykuł skupia się na bardzo specyficznej grupie migrantów ukraińskich, rozwijających własne przedsiębiorstwa w Polsce. Jak pokazują dane na temat respondentów biorących udział w wywiadach, są to osoby o stabilnych i trwałych statusach prawnych. Tymczasem dotychczasowe badania pokazują, że duża część (niekiedy uznaje się, że większość) społeczności Ukraińców w Polsce to osoby wybierające migrację krótkoterminową, nieregularną, cyrkulacyjną czy sezonową (por. np. Brunarska 2014; Górny, Kaczmarczyk et al. 2013; Toruńczyk-Ruiz 2014). Z tej przyczyny w badaniach podnosi się często temat zatrudnienia nierejestrowanego Ukraińców, w tym funkcjonowania nieformalnych giełd pracy (Antoniewski 1997; Adamiec 2008) oraz nierejestrowanej pracy imigrantek z zakresu opieki i usług domowych (Kindler 2011). Zwraca się też uwagę na popularność przyjazdów sezonowych na podstawie oświadczenia o zamiarze powierzenia pracy, co doprowadziło do powstania całego „ryнку” oświadczeń pozornych pracodawców (Konieczna-Sałamatin 2009; Górny, Kaczmarczyk et al. 2016). W związku z niezalegalizowaną aktywnością zarobkową migrantów ukraińskich w badaniach podnosi się też kwestię naruszeń praw pracowniczych, mających niekiedy charakter pracy przymusowej (Dąbrowski 2014). Migracja

osiedleńcza z Ukrainy stanowi rzadki przedmiot analiz, które prowadzone są głównie w kontekście małżeństw mieszanych, polsko-ukraińskich (Górny, Kępińska 2004; Kępińska 2001). Jednak niewiele miejsca w literaturze przedmiotu poświęca się sytuacji migrantów osiedleńczych na rynku pracy.

Specyficzny (niecyrkulacyjny, stabilny) profil migracyjny przedsiębiorców ukraińskich jest w pewnym sensie wymuszony regulacjami prawnymi dotyczącymi możliwości prowadzenia działalności gospodarczej przez obcokrajowców. Zgodnie z ustawą o swobodzie działalności gospodarczej (usdg) możliwość założenia działalności gospodarczej w Polsce mają przede wszystkim obcokrajowcy o długotrwałych statusach pobytowych. W przypadku imigrantów z Ukrainy największą rolę odgrywają następujące statusy wymienione w art. 13 usdg: zezwolenie na pobyt stały, zezwolenie na pobyt rezydenta długoterminowego Unii Europejskiej, zezwolenie na pobyt czasowy w związku z odbywaniem studiów lub połączeniem z rodziną, zezwolenie na pobyt czasowy w związku z małżeństwem z obywatelem polskim, zezwolenie na pobyt czasowy w celu wykonywania działalności gospodarczej, udzielone ze względu na kontynuowanie prowadzonej już działalności gospodarczej na podstawie wpisu do CEIDG (czyli np. po utracie legitymacji do prowadzenia działalności na podstawie statusu studenta firma może być nadal prowadzona), posiadanie Karty Polaka². Pozostali cudzoziemcy mogą (przebywając za granicą) zakładać i prowadzić spółki: komandytową, komandytowo-akcyjną, z ograniczoną odpowiedzialnością i akcyjną. Jednak jeśli zamierzają przyjechać do Polski na czas dłuższy niż 6 miesięcy w celu wykonywania pracy w zarządzie takiej spółki, muszą posiadać zezwolenie na pracę. Wydawane jest ono wyłącznie w przypadku, gdy spółka spełnia rygorystyczne wymogi dotyczące osiąganych dochodów lub zatrudnia na pełen etat i na czas nieokreślony co najmniej dwóch pracowników (por. art. 142 ustawy o cudzoziemcach).

METODOLOGIA

Artykuł opiera się na analizie dwojakiego rodzaju danych: statystyk urzędowych oraz materiału empirycznego zebranego w badaniu jakościowym (31 wywiadów pogłębionych). Dane urzędowe na temat imigrantów prowadzących działalność gospodarczą pochodzą z Centralnej Ewidencji i Informacji

² Art. 13 usdg wymienia również inne statusy uprawniające do prowadzenia działalności gospodarczej; wiążą się one głównie z ochroną udzielaną uchodźcom lub osobom w podobnej sytuacji prawnej (np. pobyt ze względów humanitarnych, pobyt tolerowany).

o Działalności Gospodarczej, która jest prowadzona przez Ministerstwo Gospodarki. Wyodrębnia ona migrantów na podstawie kryterium obywatelstwa (ale już nie kraju urodzenia). Dane o migrantach rejestrujących spółki pochodzą ze statystyk Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej, również prowadzonych na podstawie kryterium obywatelstwa. Dotyczą tylko osób, które z tytułu zasiadania w zarządzie spółki starają się o zezwolenie na pracę w Polsce (zezwolenie typu B).

Zestawienia dotyczące cudzoziemców rejestrujących samozatrudnienie nie są dostępne publicznie i zostały przekazane na potrzeby projektu badawczego. Zestawienia dotyczące zezwoleń na pracę w charakterze członka zarządu spółek są udostępniane publicznie przez Ministerstwo Pracy i Polityki Socjalnej.

Drugi rodzaj danych to wywiady pogłębione, zebrane podczas badania w latach 2014–2015. Zostały one przeprowadzone w języku polskim, wszyscy badani przedsiębiorcy posługiwali się nim w stopniu pozwalającym na swobodną komunikację. Badanie objęło 10 kobiet i 21 mężczyzn. Osoba o najdłuższym stażu przedsiębiorcy założyła działalność w 2001 roku, a najkrótszy staż mieli respondenci, którzy zarejestrowali firmę w 2015 roku. Większość firm respondentów została założona w latach 2007–2014. Badanie objęło dwie osoby z obywatelstwem polskim, trzy osoby z podwójnym obywatelstwem polsko-ukraińskim oraz 26 osób z obywatelstwem ukraińskim. Dziewięć osób w badanej grupie miało męża Polaka lub żonę Polkę, co potwierdza charakterystyczną cechę migracji osiedleńczej z Ukrainy, jaką jest częstotliwość związków mieszanych (związki niesformalizowane z Polakami były w próbie jeszcze częstsze) (Fihel, Górny, Kaczmarczyk 2008: 56–57). Wśród respondentów znalazły się osoby mieszkające w różnych regionach Polski: Warszawie, Pruszkowie, Krakowie, Białymstoku, Toruniu, Bydgoszczy, Rudawie (małopolskie), Koninie, Przemyślu (działalność zarejestrowana w Medyce), Gdańsku, Siedlcach.

Respondenci byli szukani przede wszystkim przez Centralną Ewidencję i Informację o Działalności Gospodarczej. Osobom zarejestrowanym w CEIDG, które udostępniły swój email, wysyłane były wiadomości z zaproszeniem na wywiad. W pojedynczych przypadkach respondenci zostali uczestnikami badania dzięki poleceniu przez wcześniejszych rozmówców (metoda kuli śnieżnej) lub przez osoby trzecie. Pytania wywiadu dotyczyły motywacji do migracji, aktywności zarobkowej w kraju pochodzenia oraz po przyjeździe do Polski (ewentualnie również w krajach trzecich), przyczyn założenia działalności gospodarczej, rozwoju własnego biznesu, wad i zalet prowadzenia własnej firmy, a także planów na przyszłość.

DYNAMIKA REJESTRACJI FIRM UKRAIŃCÓW W POLSCE – CO TLUMACZY POPULARNOŚĆ SAMOZATRUDNIENIA?

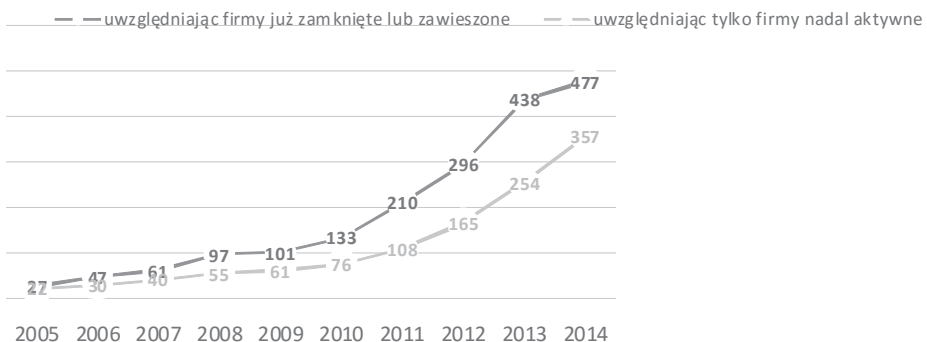
Analizując dane na temat działalności gospodarczej osób fizycznych i działalności gospodarczej spółek, należy podkreślić odmiennosć sposobu gromadzenia danych przez instytucje państwowe. Odnośnie do danych z CEIDG zaznaczyć należy, że podanie obywatelstwa podczas rejestracji firmy jest obowiązkowe zgodnie z przepisami ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (art. 25 ust. 1 w związku z art. 27 ustawy o swobodzie działalności gospodarczej). Z kolei dane urzędowe o spółkach rejestrowanych przez obcokrajowców dotyczą jedynie osób, które starają się o zezwolenie na pracę w zarządzie spółek. Pomijają zatem imigrantów, którzy ze względu na swój status (np. kartę stałego pobytu, bycie rezydentem długoterminowym) nie muszą starać się o zezwolenie na pracę, nawet gdy zakładają własną spółkę. Pomijają również osoby, które są właścicielami spółek, np. jako akcjonariusze lub udziałowcy, ale nie pracują w zarządzie i w związku z tym nie muszą mieszkać w Polsce ani starać się o zezwolenie na pracę. Dane dotyczące spółek obejmują jedynie bardzo wąską kategorię cudzoziemców starających się o zezwolenie na pracę w spółkach i z dużym prawdopodobieństwem nie obejmują większości spółek rozwijanych przez cudzoziemców o stabilnych statusach prawnych. Mimo wskazanych ograniczeń oba typy danych są bardzo cenne: przede wszystkim w wyrazisty sposób pokazują silne trendy w zakresie samozatrudnienia Ukraińców (rozpowszechnienie zakładania jednoosobowej działalności gospodarczej) oraz ich zależność od przemian prawnych i instytucjonalnych w Polsce. Dane dobitnie pokazują również tendencję do skupiania się biznesów imigrantów ukraińskich w pewnych charakterystycznych branżach oraz lokalizacjach geograficznych.

Dane na temat liczby rejestracji jednoosobowej działalności gospodarczej pokazują, że w ciągu ostatnich dziesięciu lat wzrasta popularność tej formy aktywności biznesowej. Każdego roku odnotowuje się coraz więcej zakładanych firm: w 2005 roku 27 imigrantów z Ukrainy zarejestrowało własną działalność (w tym 22 firmy są nadal aktywne), w 2010 roku było ich już sześć razy więcej – 133 osoby, a w 2014 roku liczba była czterokrotnie większa niż cztery lata wcześniej – 477 Ukraińców zarejestrowało swoją firmę w Polsce. Jednak porównanie liczby firm zarejestrowanych i nadal aktywnych oraz tych, które od czasu rejestracji zawieszono lub zamknięto, pokazuje, że spory odsetek przedsiębiorstw nie utrzymuje się na rynku. Łatwość zakładania działalności gospodarczej i początkowe niskie koszty jej prowadzenia oznaczają również, że rejestrują ją osoby bez przemyślanej strategii biznesowej czy możliwości inwestycji w firmę. W latach 2010–2013 nieco ponad połowa firm ukraińskich

zarejestrowanych w latach 2010–2013 utrzymała się na rynku (57% założonych w 2013 jest nadal aktywnych; dla lat 2012, 2011 oraz 2010 ten odsetek wynosi odpowiednio 55%, 51% oraz 57%). Z kolei dla firm założonych w latach 2006–2009 odsetek „przetrwania” jest z reguły wyższy i wynosi ponad 60% (60% założonych w 2009 jest nadal aktywnych; dla lat 2008, 2007 i 2006 ten odsetek wynosi odpowiednio 56%, 65% oraz 63%). Różnicę należy tłumaczyć faktem, że przed 2010 rokiem założenie firmy było trudniejsze i decydowali się na nie lepiej przygotowani migranci, którzy posiadali odpowiednie zasoby i determinację, aby utrzymać swój biznes na rynku. Natomiast dane dotyczące 2014 roku pokazują, że 74% wówczas założonych firm jest nadal aktywnych; wynika to jednak z faktu, że od rejestracji upłynął krótki czas i nie wszystkie firmy, które znikną z rynku po pierwszym okresie działalności, zostały już przez właścicieli faktycznie zawieszane lub zamknięte.

Wykres 1.

Rejestracje działalności gospodarczej przez Ukraińców w Polsce w latach 2005–2014
(osoby fizyczne wykonujące działalność gospodarczą)



Źródło: opracowanie własne na podst. danych z Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.

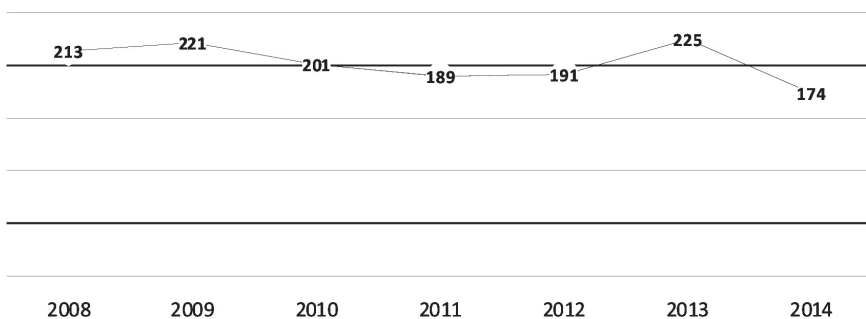
Jednocześnie dane na temat spółek handlowych pokazują, że liczba migrantów ukraińskich starających się o zezwolenie na pracę w zarządach spółek utrzymuje się na stałym poziomie bądź lekko spada (dostępne dane dotyczą lat 2008–2014). Wykres 2. obejmuje dane o osobach pełniących funkcje w zarządach osób prawnych (2008–2009) oraz o osobach mających zezwolenie na pracę typu B, czyli dotyczące osób pełniących funkcje w zarządach osób prawnych, a także spółek w organizacji niemających jeszcze osobowości prawnej (2010–2014). Przede wszystkim należy podkreślić, że obie formy prowadzenia biznesu: działalność

jako osoba fizyczna oraz spółki są do pewnego stopnia wymienne i rozwiązania prawno-instytucjonalne dotyczące każdej z tych form można uznać w pewnym sensie za konkurencyjne. W momencie kiedy rejestracja i prowadzenie działalności gospodarczej jako osoba fizyczna stało się łatwiejsze, prowadzenie spółek mogło dla wielu imigrantów stracić na atrakcyjności. Dzieje się tak, ponieważ spółki są trudniejszą formą prowadzenia biznesu, wymagają więcej inwestycji na etapie początkowym (np. umowy spółek w formie aktu notarialnego, konieczność posiadania kapitału początkowego – w wysokości 5000 złotych w spółce z o.o., w wysokości 100 000 złotych w spółce akcyjnej).

Spółki są przeznaczone przede wszystkim do prowadzenia bardziej rozbudowanych i zaawansowanych form biznesowych, dlatego łatwiejsza dostępność jednosobowej działalności gospodarczej mogła zmniejszyć zainteresowanie ich rejestracją. Dotyczy to zwłaszcza początków prowadzenia biznesu; dane pokazują imigrantów, którzy starają się o pobyt w Polsce na podstawie pracy w założonej przez siebie spółce. Zestawienia statystyczne z Wykresu 2. nie pokazują natomiast Ukraińców, którzy przebywając legalnie w Polsce, decydują się w pewnym momencie na rejestrację spółki, np. kontynuując w ten sposób założoną wcześniej działalność jednoosobową w związku z rozwojem przedsiębiorstwa. Liczba zakładanych w tej grupie spółek niekoniecznie zmalała po wprowadzeniu przepisów ułatwiających działalność na własny rachunek; przeciwnie, umożliwienie dostępu do prostszej formy biznesowej na początkowym etapie prowadzenia firmy może zwiększać szanse, że biznes się powiedzie i zostanie później rozbudowany w formie spółki.

Wykres 2.

Pozwolenia na pracę w zarządach spółek rejestrowanych przez Ukraińców



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej

Na poziomie makro rosnącą powszechność jednoosobowej działalności gospodarczej jako strategii obecności imigrantów na rynku pracy można wyjaśniać dwojako. Pierwszy rodzaj wyjaśnień odnosi się do uwarunkowań ogólnokrajowych, czyli związanych z generalną popularyzacją działalności gospodarczej w Polsce, a drugi typ dotyczy specyficznie społeczności imigranckich, a zwłaszcza społeczności ukraińskiej.

W Polsce rośnie popularność aktywności zawodowej w formie jednoosobowej działalności gospodarczej. Wiąże się to ze stopniowym upraszczaniem oraz uelastycznianiem procedury zakładania i prowadzenia własnej firmy. Doprowadziły do tego następujące po sobie nowelizacje ustawy o swobodzie działalności gospodarczej (usdg). Przede wszystkim w 2005 roku 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 dwa początkowe lata swojej aktywności może opłacać niższe składki ZUS (od kwoty 30% minimalnego wynagrodzenia za pracę). Następnie 20 września 2008 roku 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 uiszcza 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 roku 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 roku 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.

Jednak ogólnopolski kontekst rosnącej popularności samozatrudnienia nie sprowadza się tylko do prawnych ułatwień, jakie zaistniały w ciągu ostatnich lat. Wraz ze wzrostem niepewności na rynku pracy oraz w związku z wysokimi kosztami zatrudnienia etatowego wielu pracodawców skłania się do uelastycznienia procesu zatrudniania i preferuje współpracę z osobami pracującymi na własny rachunek. W takich przypadkach pozorne samozatrudnienie jest w rzeczywistości umową o pracę, a „przedsiębiorca” faktycznym pracownikiem świadczącym usługi na rzecz

jednego podmiotu i pod jego kierownictwem. Jednocześnie ta forma współpracy ma charakter prekaryjny, ponieważ samozatrudniony nie ma stabilnej pozycji ani gwarancji trwałej współpracy z quasi-pracodawcą. Pozbawiony jest też uprawnień przewidzianych w kodeksie pracy: prawa do minimalnego wynagrodzenia, urlopów czy ochrony przed nieuzasadnionym zwolnieniem. Problem niedobrowolnego samozatrudnienia obecny jest w wielu krajach europejskich; przy czym subiektywne postrzeganie sytuacji takiego samozatrudnienia przez quasi-pracowników może być bardzo zróżnicowane, nie musi być jednoznacznie negatywne (por. Kautonen et al. 2010). Wątek samozatrudnienia wymuszonego przez pracodawcę pojawiał się w przeprowadzonych wywiadach, jednak wielu rozmówców starało się podkreślić jego pozytywne aspekty, wskazując np., że umowa o pracę zawierana jest często w sposób umożliwiający szybkie zwolnienie bez konieczności jego uzasadniania (na czas określony) i nie zapewnia większego poczucia bezpieczeństwa.

Po drugie, do popularyzacji samozatrudniania przyczyniają się specyficzne uwarunkowania społeczności imigranckich, a imigrantów ukraińskich w szczególności. Na wzrost powszechności prowadzenia własnego biznesu wpływa zwiększony napływ migrantów ukraińskich do Polski: coraz więcej osób przyjeżdża do pracy, ale też ucieka przed groźbą działań wojennych. Ukraińsko-rosyjski kryzys polityczny przekłada się na złą sytuację gospodarczą państwa wysyłającego, co również stanowi czynnik „wypychający” potencjalnych migrantów. Wątkiem obecnym w wywiadach kobiet był strach przed powołaniem do służby wojskowej męża lub syna w przypadku niepodjęcia migracji lub powrotu na Ukrainę. Co ciekawe, wątek ten nie pojawiał się w wywiadach z mężczyznami; zapewne związane jest to z niechęcią rozmówców do kwestionowania ról społecznych i stereotypów kulturowych związanych z męskością.

Ważnym kontekstem dla prowadzenia działalności gospodarczej przez Ukraińców jest poprawa ich sytuacji prawnej w Polsce oraz otwarcie nowych możliwości w zakresie stałego pobytu i prowadzenia działalności gospodarczej. Duże znaczenie miało tu przystąpienie Polski do Unii Europejskiej w 2004 roku, chociaż Ukraina nie jest państwem członkowskim, a migranci ukraińscy mieszczą się w unijnej kategorii TCN (*third country nationals* – obywatele państw trzecich). Europeizacja polityki migracyjnej doprowadziła m.in. do jednolitego uregulowania sytuacji migrantów z państw trzecich w Unii. Zasadnicze znaczenie miała Dyrektywa Rady 2003/109/WE z 25 listopada 2003 roku dotycząca statusu obywateli państw trzecich będących rezydentami długoterminowymi. Zagwarantowała ona każdemu imigrantowi możliwość otrzymania statusu rezydenta długoterminowego po pięciu latach trwałego i nieprzerwanego pobytu w Polsce. Dodatkowo, w 2008 roku weszła w życie Ustawa z dnia 7 września 2007 roku o Karcie Polaka. Umożliwiła ona dostęp do polskiego rynku pracy (zarówno

zatrudnienia etatowego, jak i samozatrudnienia) osobom, które pochodzą z państw byłego ZSRR, znają język polski oraz potrafią dowieść polskiego pochodzenia lub aktywnego zaangażowania na rzecz kultury polskiej. Obecnie osoby, które uzyskają na Ukrainie Kartę Polaka, mogą również otrzymać kartę stałego pobytu w Polsce, jeśli zamierzają się osiedlić tu na stałe – bez spełniania dodatkowych wymogów dotyczących np. okresu zamieszkania w państwie przyjmującym.

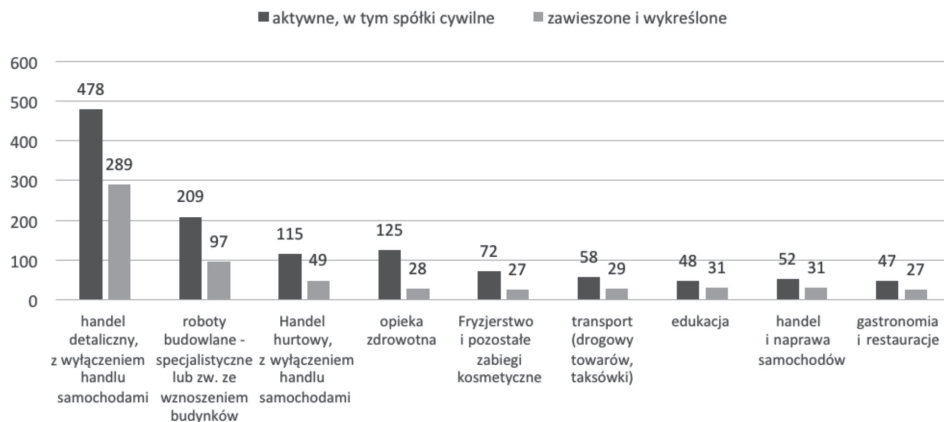
BRANŻE WYBIERANE PRZEZ IMIGRANTÓW UKRAIŃSKICH. JAK WPISUJĄ SIĘ W TRENDY OGÓLNOPOLSKIE?

Najbardziej rozpowszechnioną branżą wśród imigrantów z badanej społeczności prowadzących działalność gospodarczą jako osoby fizyczne jest handel detaliczny (Wykres 3.). Sam 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 odsetek przedsiębiorstw zawieszonych i wykreślonych wynosi 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.

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 jako jedna dziedzina (Wykres 4.). W badanym okresie 2010–2014 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, przynajmniej na 3 lata i wymaga przedłużania.

Wykres 3.

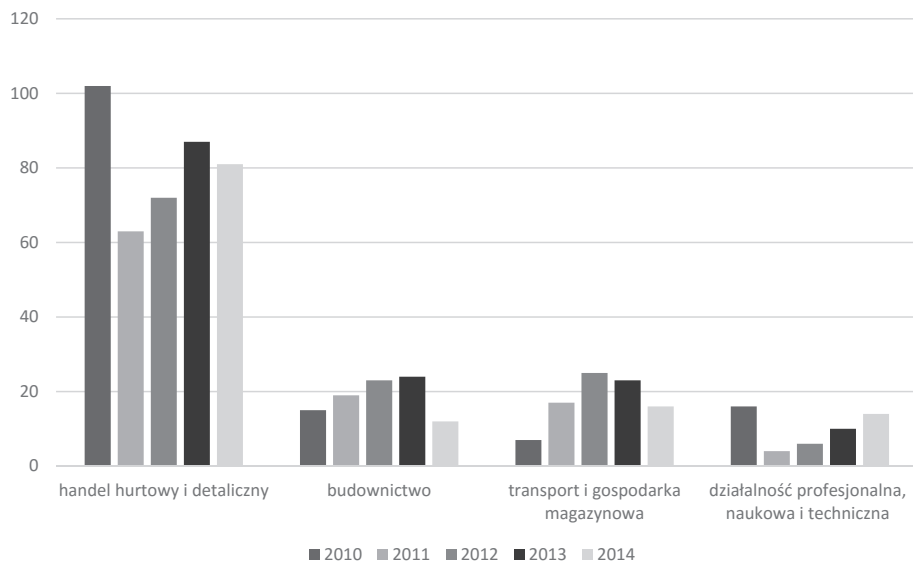
Działalność gospodarcza Ukraińców (osoby fizyczne wykonujące działalność gospodarczą) – najpopularniejsze branże



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej.

Wykres 4.

Zezwolenia na pracę Ukraińców w zarządach spółek – najpopularniejsze branże



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Pracy i Polityki Społecznej.

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 miejsca wśród najczęściej wybieranych sektorów 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).

Najwięcej aktywnych przedsiębiorstw ukraińskich działa w województwie mazowieckim (546), dolnośląskim (181), małopolskim (155), lubelskim (138) i podkarpackim (100). W tych regionach znajduje się również najwięcej przedsiębiorstw zawieszonych lub zamkniętych: w mazowieckim jest to 214 jednostek, w dolnośląskim 100 jednostek, w małopolskim 84 jednostki, w lubelskim 88 jednostek i w podkarpackim 68 jednostek. Wyjaśnieniem takiego zagęszczenia firm imigranckich jest rozkład populacji ukraińskiej, która koncentruje się w dużych miastach (zwłaszcza aglomeracji warszawskiej, Wrocławiu i Krakowie). Są to również miejsca szczególnie atrakcyjne dla przedsiębiorców, gdzie rozwijanie własnej firmy jest najbardziej opłacalne z uwagi na możliwość znalezienia kontrahentów i przyciągnięcia klientów. Drugim wyraźnym trendem jest popularność województw przygranicznych: lubelskiego i podkarpackiego. Zwłaszcza województwo podkarpackie zwracało uwagę jako obszar aktywności przedsiębiorców ukraińskich; stanowi to do pewnego stopnia zaprzeczenie trendów ogólnopolskich, pokazujących, że najmniej przedsiębiorstw zakłada się w najbiedniejszych rejonach kraju.

WYNIKI BADANIA JAKOŚCIOWEGO

Do rzadkości należy zakładanie własnego biznesu w momencie rozpoczynania aktywności na polskim rynku pracy – jeśli już się zdarza, to jest to rejestracja spółki (którą można założyć jeszcze będąc za granicą), a nie indywidualnej działalności. Wśród badanych osób prowadzenie jednoosobowej działalności gospodarczej nigdy nie było pierwszą formą aktywności zawodowej na polskim rynku pracy. Nawet w przypadkach respondentów, którzy rejestrowali samozatrudnienie od razu po ukończeniu studiów w Polsce, było ono poprzedzone doświadczeniami prac dorywczych, studenckich, głównie w formie umów cywilnoprawnych. Respondenci deklarowali, że przed podjęciem działalności gospodarczej posiadali już doświadczenia zatrudnienia na umowę zlecenie lub dzieło, czasem bez umowy lub w formie umowy o pracę. Dlatego analizy poniżej

skoncentrują się na opisie pełnych trajektorii zawodowych respondentów oraz znaczeniu samozatrudnienia jako pewnego etapu kariery zawodowej.

Za największą wadę prowadzenia biznesu w Polsce respondenci najczęściej uznawali wysokie podatki oraz koszty prowadzenia działalności, w tym składki ZUS. Innym problematycznym aspektem była zawilóść polskiego prawa i konieczność orientowania się w meandrach przepisów. Stanowi to odzwierciedlenie poglądów przedsiębiorców polskich, którzy, jak wynika z badań, za największe trudności i bariery w rozwijaniu firmy uznają nadmierne obciążenia podatkowe (związane z daninami publicznymi) oraz dużą liczbę aktów prawnych i skomplikowanie prawa (Męcina 2013: 246–247). Problem ten, według deklaracji moich rozmówców, pogłębiała niewystarczająca znajomość języka, utrudniająca zrozumienie żargonu prawniczego. Specyficznym problemem, związanym z postrzeganiem Ukraińców w Polsce, było też oczekiwanie potencjalnych kontrahentów, że firmy ukraińskie będą pracować za niższe stawki niż firmy polskie:

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].

Z kolei wśród zalet podkreślano brak korupcji i przejrzystość, przeciwstawiając tę sytuację skorumpowanej sferze publicznej w państwie wysyłającym. Dość często wskazywano również na łatwość założenia i prowadzenia działalności gospodarczej w Polsce, możliwość rejestracji firmy przez Internet, jednoznaczne zasady funkcjonowania urzędów państwowych i związane z tym poczucie bezpieczeństwa (jedna z respondentek zilustrowała to opowieścią o dużej nadpłacie podatkowej, którą wykonała z powodu błędnego zrozumienia przepisów, a następnie zwrocie nadpłaty przez urząd skarbowy – komentując, że na Ukrainie nigdy nie zwrócono by jej pieniędzy). Narracje wyrażające przekonanie, że imigranci oceniają zalety i wady prowadzenia biznesu w Polsce, odnosząc się do kontekstu społeczno-instytucjonalnego kraju pochodzenia. Ukraińcy przykładowo podkreślają brak korupcji i obecność jednoznacznych, niearbitralnych reguł w Polsce, jednocześnie deklarując, że przeciwny stan rzeczy na Ukrainie utrudnia prowadzenie tam działalności gospodarczej.

W kolejnej części artykułu skupię się na pogłębionej analizie czterech wybranych wywiadów z ukraińskimi przedsiębiorcami. W przypadku selekcji pojedynczych wywiadów z bardziej obszernego materiału badawczego celem może

być np. przedstawienie różnych typów narracji i sposobów negocjowania swojej tożsamości (Wylegała 2010) lub analizowanie biografii szczególnie wyraziście ilustrujących dany aspekt zjawiska (Urbańska 2015). W poniższym studium opis konkretnych przypadków pełni funkcję uzupełnienia analizy głównych trendów zjawiska w skali makro, które zostały opisane za pośrednictwem danych urzędowych. Nacisk został zatem położony na pogłębiony wgląd w sferę doświadczeń jednostek. Celem analizy jakościowej było przedstawienie narracji opisujących zróżnicowane doświadczenia migracyjne, a przez to analiza heterogeniczności badanego zjawiska. Respondenci reprezentują odmienne trajektorie zawodowe i podejścia do przedsiębiorczości w kraju przyjmującym. Różnią się miejscem uzyskania edukacji, środowiskiem życia w Polsce, pierwszymi doświadczeniami zawodowymi, a także motywacjami prowadzącymi do rejestracji własnej działalności gospodarczej oraz przebiegiem samozatrudnienia w Polsce. Taki dobór wywiadów do szczegółowej analizy umożliwił ukazanie zróżnicowania społeczności imigranckich przedsiębiorców i pokazanie wielości doświadczeń, subiektywnych opinii i ocen, jakie wiążą się ze statusem osoby samozatrudnionej. Jednocześnie starałam się wybrać narracje najbardziej typowe, zawierające motywy, które powtarzały się w innych wywiadach. Analiza wielu wątków z każdego pojedynczego wywiadu pomaga w ukazaniu badanego zjawiska w kontekście trajektorii życiowych (Treichel, Schwelling 2003). To pozwala w pełniejszy sposób oddać wymiar indywidualny, kulturowy i instytucjonalny opisywanego zjawiska.

PRZYPADEK 1. OD TRANSNARODOWEJ SPÓŁKI DO DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ JAKO OSOBA FIZYCZNA

Rozmówca, absolwent Politechniki Lwowskiej, pochodził z miejscowości Równe na Ukrainie Wschodniej. Miał własną spółkę na Ukrainie, zajmującą się handlem, zarejestrowaną jeszcze podczas studiów. W celu wsparcia działalności tej spółki w 2009 roku została założona spółka w Polsce. Działalność okazała się nieodporna na koniunkturę gospodarczą i kryzys polityczny (związany z dostawami gazu) między Ukrainą a Rosją:

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 przelożyły na firmę polską.

Spółka nie przetrwała na rynku, ale jej istnienie zostało wykorzystane do uzyskania zezwolenia na pobyt (pracę w zarządzie spółki) w Polsce. Opowieść o spółce i jej aktywności odzwierciedla typowe uwarunkowania i motywacje, które prowadzą Ukraińców do zarejestrowania tej formy biznesu w Polsce. Wiąże się to często z niedostępnością lub trudniejszą dostępnością jednoosobowej działalności gospodarczej, która wymaga posiadania już ustabilizowanego statusu w Polsce. Jeśli spółka zakładana jest faktycznie „zamiast” działalności jednosobowej, wówczas przy braku inwestycji oraz zasobów finansowych i czasowych koniecznych do rozwinięcia tej formuły ryzyko porażki i konieczności zamknięcia firmy znacznie rośnie. Ponadto na założenie spółki w Polsce decydują się często osoby, które mają analogiczne doświadczenia biznesowe na Ukrainie, oczekując, że doświadczenie zawodowe korzystnie zaprocentuje. Wydaje się jednak, że kompetencje wymagane w tym obszarze w obu krajach są nieprzekładalne. Na Ukrainie, jak podkreślano w wielu narracjach, dotyczą znajomości nieformalnych praktyk i układów oraz umiejętności obchodzenia „pułapek” zastawionych przez urzędy państwowe. W Polsce z kolei dotyczą szczegółowej znajomości przepisów podatkowych i przestrzegania szczegółowo zdefiniowanych obowiązków w zakresie np. księgowości i raportowania. W praktyce konieczne jest uczenie się prowadzenia firmy od nowa, na innych zasadach.

Narracja 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 dziesięciorgiem pracowników, do pracownika fizycznego (montera wanien).

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 wanien dla rodziny, stwierdziłem dlaczego nie, superstart, zaczął to robić, zobaczymy, co z tego będzie. No i właśnie to był moment dla mnie życiowy, bo miałem doświadczenie prowadzenia biznesu, miałem powiedzmy 10 osób zatrudnionych, pracowników biurowych, czułem się w całkiem innym talerzu, który normalnie musi przychodzić z wiertarką, nakładać swój materiał, to było takie – było jednej strony ciekawe, z drugiej strony znajomi patrzyli że Jarek nie patrzy, zwariował w ogóle.

Szukając uzasadnienia dla swojej decyzji o pozostaniu na emigracji mimo obniżenia statusu społecznego, rozmówca odwołuje się głównie do czynników związanych z jakością życia oraz poczuciem bezpieczeństwa, a nie do czynników ekonomicznych, finansowych:

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 Ukraińca, nieważne od tego, ile on zarabia, gdzie pracuje – ale moim zdaniem duże różnice właśnie tego komfortu życiowego.

Pozycja wyjściowa, czyli samodzielnego biznesmena (już w Polsce), została odzyskana po początkowym okresie adaptacji językowej i kulturowej. Rozmówca uczył się języka, nawiązywał znajomości i uzyskiwał wiedzę potrzebną do funkcjonowania na rynku pracy w Polsce. Przepustką do ponownej pracy w roli samodzielnego przedsiębiorcy był odpowiedni status prawny, w tym wypadku – Karta Polaka.

Pragmatycznie wykorzystanie Karty Polaka jest wątkiem charakterystycznym i powtarzającym się również w innych narracjach. Umożliwia ona uzyskanie karty stałego pobytu w Polsce, a tym samym – swobodny (bez konieczności uzyskiwania zezwoleń) dostęp do pracy etatowej oraz prowadzenia własnej działalności gospodarczej. Karta Polaka przysługuje osobom z państw byłego ZSRR, które udowodnią swoje polskie pochodzenie. W pewnym sensie stanowią więc odgórną próbę wpisania bogatej, wielowymiarowej tożsamości pogranicza polsko-ukraińsko-białoruskiego w narzucone narodowościowe kategorie. W kontekście obszarów tzw. Kresów Wschodnich, zamieszkałych przez ludność z kilku grup etnicznych, takie podziały narodowe i przypisywanie tożsamości jednostki do jednej konkretnej narodowości można uznać za uproszczenie. Bywa, że rozmówcy podkreślają wybrany aspekt tej wielonarodowej tożsamości w celu poprawy swojej sytuacji prawnej. Z taką strategią mamy do czynienia w przypadku osób wywodzących się z terenów pogranicza i wnioskujących o Kartę Polaka:

W moim przypadku poszło sprawnie, bo cała moja rodzina pochodziła tak jak wymienilem 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.

Obecnie rozmówca mieszka na Podkarpaciu, które stanowi region intensywnej wymiany handlowej polsko-ukraińskiej. Od początku jego własna działalność gospodarcza opiera się właśnie przede wszystkim na handlu między Polską a Ukrainą. Początkowo główna aktywność firmy polegała na współpracy z firmą meblarską z Polski oraz odsprzedawaniu jej towarów klientom na Ukrainie. Po zakończeniu tej współpracy rozmówca rozpoczął planowanie handlu detalicznego różnymi towarami polskimi na Ukrainie. Jednocześnie (prawdopodobnie ze względu na najbardziej ekonomiczny charakter takiego rozwiązania) do współpracy zatrudniane są mieszkanki Ukrainy, pracujące zdalnie, z którymi firma rozlicza się na zasadzie umów cywilnoprawnych.

Chcemy rozwinąć własną detaliczną sprzedaż w Ukrainie. Czyli jako firma polska po prostu przez stronę internetową sprzedawać Ukrainie, ale przyjmować wszelkie płatności normalnie na konto w Polsce. Taki jest nasz pomysł. Jeśli chodzi o zatrudnianie osób, to oprócz tego pracują jakby dwie osoby, Ukrainki, które zajmują się stroną internetową (...).

Podsumowując, omówiony tu przypadek respondenta zawiera szereg charakterystycznych wątków związanych z samozatrudnieniem, obecnych również w wielu innych imigranckich biografiach. Po pierwsze, pojawia się motyw spółki jako jedynej dostępnej formy prowadzenia biznesu dla imigrantów, którzy nie posiadają stabilnego statusu pobytowego w Polsce. Dość typowe jest również doświadczenie niepowodzenia w związku z aktywnością w formie spółki: jest to rozbudowany i skomplikowany byt prawny przeznaczony do prowadzenia dużych przedsięwzięć biznesowych, podczas gdy wielu Ukraińców rozwija przedsiębiorczość (na pierwszym etapie) na stosunkowo niewielką skalę. Zwraca uwagę również nieprzekładalność doświadczeń bycia przedsiębiorcą na Ukrainie i w Polsce; wymaga to zupełnie odmiennych kompetencji oraz nawyków. Szczególnie ważnym wątkiem jest też kwestia starań o uzyskanie Karty Polaka, która umożliwia szybkie uzyskanie karty stałego pobytu w Polsce. Powyższa narracja pokazuje w szczególności wyrazisty sposób to, co zostało powiedziane mniej lub bardziej wprost w wielu innych wywiadach: migranci z obszaru tzw. Kresów Wschodnich (Ukrainy Zachodniej) to często osoby o tożsamości charakterystycznej dla regionów pogranicza, zawierającej elementy polskie, ukraińskie i białoruskie. Szczególne akcentowanie tożsamości polskiej może mieć charakter instrumentalny, związany z potrzebą uzyskania Karty Polaka.

PRZYPADEK 2. OD WYMUSZONEGO SAMOZATRUDNIENIA DO WIELOBRANŻOWEJ FIRMY ETNICZNEJ

Kolejna respondentka urodziła się w Petersburgu, ale po rozpadzie ZSRR mieszkała na Ukrainie i miała ukraińskie obywatelstwo. Tam również ukończyła studia nauczycielskie. Do Polski przyjechała w roku 1998, a w 2001 roku założyła działalność gospodarczą. Jej mąż jest Polakiem. Otrzymała w 2012 roku polskie obywatelstwo; zachowała również obywatelstwo ukraińskie. (Mimo że konstytucja Ukrainy nie dopuszcza możliwości podwójnego obywatelstwa, niektórzy imigranci, z którymi rozmawiałam, decydowali się na podwójną przynależność państwową, ponieważ konstytucyjny zakaz nie jest w ukraińskim prawie obwarowany żadnymi sankcjami).

W tej narracji bardzo silnie zaznaczony jest wątek „kary za pochodzenie” (*ethnic penalty*, por. np. Berthoud 2000), która w tym przypadku sprowadza się do pracy poniżej kwalifikacji we wtórnym segmencie rynku podczas pierwszych dwóch lat pobytu w Polsce. Respondentka postrzega ten okres jako przejściowy, tłumaczy konieczność podjęcia prostych prac w Polsce faktem, że jej kompetencje językowe były zbyt niskie:

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, zaprosiło Polskę rzucili na głęboką wodę, jak sobie człowiek poradził tak poradził praktycznie. Po 2 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.

Działalność gospodarcza została założona po trzech latach pobytu w Polsce. Wiązała się z podjęciem bardziej prestiżowej pracy w sektorze wymagającym wysokich kwalifikacji. Jednocześnie jednak nowy pracodawca zlecał zadania jednoosobowym „przedsiębiorcom”, było to zatem samozatrudnienie wymuszone. Respondentka zdecydowała się na nie, ponieważ nie miała możliwości podjęcia pracy na etat. Narracja pokazuje, że ocena takiego samozatrudnienia i jego długofalowe rezultaty zależą od subiektywnych odczuć i indywidualnych uwarunkowań jednostki samozatrudnionej oraz jej strategii radzenia sobie z taką formą aktywności. W przypadku tej rozmówczyni rejestracja działalności gospodarczej została zinterpretowana jako szansa rozwoju zawodowego, doprowadziła do rozpoczęcia aktywności w innych branżach (nauka języka rosyjskiego i ukraińskiego, a później również tłumaczenia).

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 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.

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 ZSRR. Wraz ze stabilizacją finansową, która towarzyszyła odniesionemu sukcesowi ekonomicznemu, imigrantka sprowadziła do Polski rodzinę (jednego z braci, wcześniej mieszkała w Polsce z córką). Założona spółka, jak sama podkreśla, ma charakter „rodzinny”. Rozmówczyni ma też drugą współniczkę, będącą Polką. Taka struktura założonego przedsiębiorstwa umożliwia płynne poruszanie się między zróżnicowanymi kulturowo obszarami, sprawną komunikację z rekrutującymi polskimi pracodawcami oraz rekrutowanymi pracownikami z państw byłego ZSRR i aktywność w różnych krajach ze zrozumieniem ich kontekstu społeczno-politycznego. Jednocześnie „rodzinny” charakter spółki sprawia, że jej funkcjonowanie opierać się może w większej mierze na zaufaniu:

Natomiast spółkę z o.o. założyliśmy około trzech lat temu, czyli to jest taki świeży twór; no ale niemniej dosyć duży, bo przerósł tą moją działalność gospodarczą. (...) Jest to firma, spółka bardziej rodzinna. Rodzinna. Nie do końca rodzinna, ponieważ moja koleżanka jest miejscowa, powiedzmy sobie. Ona się u nas zajmuję kadrami, placami, ona mi po prostu pomaga, a brat bardziej po prostu współpracą ze Wschodem rzeczywistą, czyli rekrutacją pracowników, opracowaniem towarów handlowych, też takim konsultingiem praktycznym, powiedzmy.

Narracja pokazuje, jak dynamiczny wzrost migracji zarobkowych do Polski z Ukrainy czy Białorusi oraz duże zainteresowanie takimi pracownikami po stronie polskich pracodawców doprowadziły do rozwoju agencji zatrudnienia wyspecjalizowanych w werbowaniu pracowników z tzw. Wschodu. Rozmówczyni konsekwentnie

używa właśnie określenia „Wschód”, co ilustruje odczuwane przez nią podobieństwo między migrantami z różnych krajów byłego ZSRR. Sama imigrantka nie ma jednoznacznie ukraińskiej tożsamości; chociaż przed przyjazdem do Polski mieszkała na Ukrainie oraz miała wyłącznie ukraińskie obywatelstwo, na jej tożsamość wpływa również pochodzenie z dwunarodowej rodziny (ojciec Rosjanin, matka Ukrainka).

Aktualnie świadczymy usługi związane ze znajomością języka, tłumaczeniowe, dokumentacyjne, związane ze sprowadzaniem wielu firm rosyjskich, ukraińskich, polskich na Wschodzie. Obsługuję wszystkie instytucje państwowe [nazwa województwa] – czyli zaczynając od prokuratury, sądów, policji, kończąc na urzędzie wojewódzkim. Wiele przedsiębiorstw na miejscu, nie chwaląc 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 świadczy 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.

Kryzys polityczny i gospodarczy na Ukrainie stał się zatem impulsem do rozwoju niszy etnicznej w Polsce (rekrutacja pracowników). Jednak migracja do Polski związana z konfliktem rosyjsko-ukraińskim jest postrzegana przez respondentkę nie tylko jako szansa rozwoju określonej branży, ale również jako obowiązek niesienia bezpłatnej pomocy innym migrantom. W kilku miejscach narracji zaznacza się wątek poczucia obowiązku, jaki rozmówczyni, odniósłszy duży sukces zawodowy w kraju przyjmującym, w swoim przekonaniu ma wobec innych migrantów. Respondentka angażuje się w działalność różnych organizacji ukraińskich, wyrażając swoją aktywność solidarnością etniczną, a także koniecznością „oddania” pomocy, którą otrzymała na pierwszym etapie pobytu w Polsce:

Może dlatego jestem z pochodzenia i Ukrainką i Rosjanką i teraz patrząc na to, co się dzieje na Wschodzie... i po prostu zawsze uważałam, że ludzie powinni mieć wsparcie na miejscu, bo często są rzućeni sami na siebie. (...) Ostatnio założyliśmy w [mieście zamieszkania] 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 3–4 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 przesłałam. 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.

Kilka aspektów tej narracji można uznać za kluczowe, znajdujące odzwierciedlenie również w innych historiach imigranckich przedsiębiorców. Przede wszystkim jest to wątek pracy poniżej kwalifikacji w pierwszym okresie pobytu w Polsce – etap ten traktowany jest jako tymczasowy, a jego rolą ma być nabycie lepszych kompetencji językowych i kulturowych. Interesującym wątkiem jest kwestia wymuszonego samozatrudnienia. Z jednej strony, w badanym przypadku towarzyszy ono przejściu rozmówcy z wtórnego do pierwotnego segmentu rynku pracy (a zatem wiąże się z awansem). Z drugiej strony, świadczenie usług dla jednego podmiotu na zasadzie własnej działalności gospodarczej nie zapewnia bezpieczeństwa socjalnego i bytowego związanego ze statusem pracownika. Wywiad pokazuje, że niektórzy imigranci mają zaradne i kreatywne podejście do wymuszonego samozatrudnienia. W analizowanym przypadku szukanie nowych branż i dziedzin aktywności przyniosło rezultaty na tyle korzystne biznesowo, że powrót do umowy o pracę przestał być atrakcyjną opcją.

PRZYPADEK 3. OD MIGRACJI RODZINNEJ I STUDIÓW W POLSCE DO ZAŁOŻENIA FIRMY W PRESTIŻOWEJ BRANŻY

Trzeci omawiany przypadek przedstawia zupełnie inną trajektorię zawodową, związaną z bardziej pogłębioną integracją ze społeczeństwem przyjmującym od najmłodszych lat. Badany pochodzi z rodziny o polskich korzeniach, przed przyjazdem uczęszczał do polskiej szkoły we Lwowie. Przyjechał do Polski wraz z rodzicami, najpierw w wieku 12 lat (na rok), a później już na stałe w wieku 16 lat. Ukończył również studia w Polsce – prawo na Uniwersytecie Jagiellońskim (w latach 1999–2004). Jego żona jest Polką, rozmówca posiada kartę stałego pobytu i zamierza starać się o polskie obywatelstwo.

Cała narracja biograficzna bardzo dobitnie pokazuje, że ukończenie studiów w państwie przyjmującym i związane z tym wcześniejsze wejście na rynek pracy umożliwiają ominięcie imigranckiej pułapki zatrudnienia poniżej kwalifikacji. Chociaż studia dla cudzoziemców są odpłatne, respondent uzyskał stypendium – pokrycie kosztów czesnego. To pozwoliło mu ukończyć naukę na jednej z najlepszych uczelni, na obleganym kierunku (wydział prawa):

Ja na studia prawnicze na początku tak jakbym miał iść tak jak prywatnie, no ale zgłosiłem się do fundacji i oni pokrywali koszty nauki w ten sposób, że ja nie miałem stypendium, ale nie musiałem płacić też za studia – taki wariant pośredni, nazwijmy to. No i tak.

Rozmówca zaznaczył, że jego pierwsza praca znaleziona po studiach była pracą biurową zgodną z posiadanymi kwalifikacjami. Pominięcie jakichkolwiek aktywności zawodowych podczas studiów może jednak wynikać z niechęci opowiadania o pracach sezonowych, tymczasowych, podejmowanych jedynie z uwagi na zarobek. Wydaje się prawdopodobne, że respondenci, którzy mają ustabilizowaną pozycję zawodową, mogą omijać w wypowiedziach pierwsze doświadczenia na rynku pracy z uwagi na ich dorywczy lub nieznaczący w ocenie badanych charakter oraz ze względu na to, że nie wpisują się one w zaplanowaną karierę zawodową i nie wiążą się z rozwojem tej kariery. Natomiast z innych narracji ukraińskich absolwentów polskich uczelni (zebranych w tym badaniu) wynika, że takie prace – o charakterze sezonowym lub chwilowym – są z reguły podejmowane podczas odbywania studiów: są to np. prace kelnerskie w restauracji. Brak opisu takiej studenckiej pracy w narracji cytowanego rozmówcy niekoniecznie odzwierciedla rzeczywisty brak doświadczeń zawodowych podczas nauki na uniwersytecie. Może wiązać się z dążeniem do kontroli narracji oraz niezakłócania autoprezentacji w roli przedsiębiorcy o wysokich kwalifikacjach.

Natomiast opowieść o pierwszej pracy po uzyskaniu wykształcenia na polskiej uczelni pokrywa się z podobnymi narracjami innych ukraińskich migrantów edukacyjnych: nawet jeśli skromnie wynagradzana lub związana z prekaryjną umową, odpowiada ona już kwalifikacjom imigranta. Pierwszą pracę po studiach rozmówca otrzymał zaraz po obronie pracy magisterskiej; była to praca etatowa zgodna z jego prawniczym wykształceniem. Pracował tak siedem lat, do momentu uzyskania tytułu radcy prawnego. Równolegle z zatrudnieniem etatowym wykonywał prace dorywcze – tłumaczenia z języka rosyjskiego i ukraińskiego. Zarówno te tymczasowe zlecenia, jak i główna aktywność zawodowa były związane z kapitalizowaniem pochodzenia kulturowego – w firmie pracodawcy respondent zajmował się kontrahentami z państw byłego ZSRR.

No i zajmowałem się też sprawami wschodnimi, obsługiwałem spółkę, biznes, znaczy mają spółki zależne w Rosji, na Ukrainie, no też pewne kontrakty w Kazachstanie. Oczywiście też robiłem inne kontrakty, ponieważ znam angielski język, no to związane z Wielką Brytanią troszeczkę tam, Francja, Szwajcaria, takie tam umowy. No i cóż? No i tutaj akurat nie mogę powiedzieć, żeby moje życie jakoś się różniło od życia Polaka w tym zakresie. No może tylko, że wykorzystywałem języki, ale z punktu widzenia jakby pracy, to tu nigdy nie doświadczyłem, nie wiem, jakiejś, jakichś takich negatywnych ze strony ludzi takich animozji czy czegoś, co mógłbym odebrać osobiście, że jestem z Ukrainy.

Podczas wywiadu respondent podkreślał, że nie czuje się przedsiębiorcą „etnicznym”, a pochodzenie z Ukrainy nie ma wpływu ani żadnego przełożenia na prowadzoną działalność biznesową. Pokazuje to prawdopodobnie ukryte założenie z jego strony, że badanie działalności gospodarczej migrantów jest pośrednio pytaniem o doświadczenia dyskryminacji, doznanych utrudnień czy pracy poniżej kwalifikacji. Rozmówca deklaruował, że w zasadzie nie była jego udziałem żadna z tych sytuacji. Jednocześnie w opowiadanej historii pojawia się wątek przedsiębiorczości „transnarodowej”, nieustannego wykorzystywania w pracy kompetencji wielokulturowych, np. znajomości języków wschodnich. Skłania to do wniosku, że w trajektoriach zawodowych imigrantów dobrze zintegrowanych i od dawna osiedlonych w Polsce pochodzenie z innego kraju jest nie tyle ograniczeniem, ile zasobem, dającym większy potencjał zyskiwania kontrahentów z niektórych regionów bądź w ogóle rozwoju w niektórych branżach.

Opowieść o założeniu własnej firmy również odbiega od narracji prezentowanych wcześniej – nie jest to samozatrudnienie wymuszone przez faktycznego pracodawcę. Jednak rynek prawników opisany jest jako nasycony i nadpodaż osób po aplikacji radcowskiej jest wymieniona jako jedna z przyczyn podjęcia decyzji o rozwijaniu własnej kancelarii.

Zastanawiam się, to było prawie rok, jeszcze pracowałem, ponieważ no nie było tak, nie tak łatwo jest znaleźć, rynek prawny jest bardzo naszczony prawnikami, za dużo ich wszędzie. I ja nie chciałem wynosić się z Krakowa, no i nie mogłem generalnie znaleźć jakiejś pracy. Ale no zaryzykowałem, tylko też trzeba psychicznie się przygotować po tylu latach, żeby zaryzykować też na swoim i – tfu, tfu – ani przez chwilę, nigdy nie żalowałem decyzji, więc rozkręciłem biznes i jestem zadowolony. No i... Otwieranie było, no tak jak mówię, z mojego punktu widzenia u mnie biznes, moje życie w Polsce nie różni się, że tak powiem, od życia Polaka, bo ja tutaj nie doświadczam jakichś rzeczy. No, pomijając oczywiście tam kartę, gdzieś trzeba tam, pobytu tam jakąś dostać. Nie, no nawet nie warto mówić. To są takie rzeczy już zupełnie takie naturalne, jakieś tam formalno-prawne. Ale tak poza tym, moja historia nie jest ciekawa, że tak powiem, z punktu widzenia

pani badań, bo nie jest, ona przedstawia osobę, która w latach dziewięćdziesiątych przeniosła się do Polski. O, właśnie – może o takich osobach to, co mogą powiedzieć, o tych ludziach, którzy przenieśli się w latach dziewięćdziesiątych do Polski, i którzy tutaj mieszkają – ich życie wygląda jak życie Polaków. Tak mogą powiedzieć w sensie, mocne jest takie, nazwijmy to, zasymilowanie. Niektórzy odmawiają nawet rozmawiania ze mną w języku ukraińskim, rosyjskim.

Kancelaria jest ukierunkowana na współpracę z klientami z państw byłego ZSRR, ze względu na specyficzne kompetencje partnerów (oprócz rozmówcy – Ukrainka, jedną ze współwłaścicielkę firmy jest Łotyszka). Pracownicy są zatrudniani na umowę o pracę lub – zwłaszcza na początkowym etapie współpracy – na umowę cywilnoprawną, np. zlecenia. W różnych miejscach wywiadu pada różna liczba pracowników, co prawdopodobnie wiąże się z uwzględnianiem lub niewliczaniem osób zatrudnionych dorywczo, tymczasowo. O sukcesie kancelarii świadczy również najem dodatkowych powierzchni użytkowych, ponieważ dotychczasowe biuro przestało wystarczać:

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... Są cztery osoby rosyjskojęzyczne generalnie już. (...) Z Ukrainy tylko jestem ja, moja partnerka jest z Łotwy i dwóch pracowników Polaków, którzy po prostu znają język, są prawnikami. (...) Znaczący potrzeba czasu, tylko że my dosyć dynamicznie zaczęliśmy się rozwijać. Bo na początku mieliśmy w sumie dwóch pracowników i asystentkę jedną. Teraz mamy już... siedem osób, tak. To tak, czyli właśnie od marca będą kolejne osoby, będziemy zatrudniać już. Właśnie wynajęliśmy dzisiaj, uzgodniliśmy warunki podnajmu dodatkowych 55 metrów, no bo się nie mieścimy tutaj już – tutaj mamy mniej niż 100, nie wiem, gdzieś koło 90 metrów.

Powyższa biografia bardzo różni się od wcześniejszych dwóch narracji, ponieważ rozmówca ukończył studia w Polsce i cały etap rozpoczynania kariery zawodowej przebiegał w jego przypadku już w kraju przyjmującym. Przekłada się to na świetne posługiwanie się językiem polskim, doskonałą znajomość uwarunkowań prawnych prowadzenia działalności, a także codziennego *know-how*: sposobu prowadzenia firmy w Polsce i rozwiązywania bieżących problemów. W wielu fragmentach wywiadu rozmówca wskazywał jednocześnie, że rozumie sposób działania w biznesie swoich klientów z państw byłego ZSRR, porównując ich strategię aktywności biznesowej do tych charakterystycznych dla przedsiębiorców polskich. W wywiadzie tym ponownie pojawia się motyw biznesu nastawionego na klientów z państw byłego ZSRR. Podobnie jak w drugim analizowanym wywiadzie,

są oni traktowani jako jedna zbiorowość: uznaje się, że osoba pochodząca z Ukrainy będzie potrafiła spełnić oczekiwania biznesowe kontrahentów np. z Białorusi czy Rosji i może występować w roli „tłumacza” kultury polskiej dla tych grup.

Ukraińscy absolwenci polskich uczelni są w lepszej sytuacji na rynku pracy niż osoby, które migrują do Polski po odbyciu studiów. Jak pokazują niektóre narracje, wynika to po części z faktu, że etap wykonywania prac mało ambitnych, dorywczych i niskopłacanych, poza branżą zgodną z kierunkiem edukacji, dotyczy w ich przypadku okresu studiów (nie są to oczywiście aktywności przypisywane tylko imigrantom, lecz typowe prace studenckie). Natomiast po uzyskaniu dyplomu tacy imigranci koncentrują się już na branży, w której uzyskali wyższe wykształcenie.

PRZYPADEK 4. PRZYCZYNY REZYGNACJI Z PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

Kolejna respondentka przyjechała do Polski na studia w 2010 roku. Podczas studiów, odbywanych w trybie zaocznym, wykonywała dorywcze prace m.in. jako kelnerka. Po ukończeniu studiów podjęła współpracę, w formie umów cywilnoprawnych, z firmą z branży nieruchomości. W późniejszym okresie współpracy (2013) założyła działalność gospodarczą, aby za pomocą faktur VAT rozliczać się z tym samym *quasi*-pracodawcą. Niektóre wątki wywiadu (wymuszony charakter samozatrudnienia, otrzymanie Karty Polaka w celu poszerzenia możliwości na polskim rynku pracy) stanowią powtórzenie wcześniejszych narracji. W przeciwieństwie jednak do poprzednich rozmówców, respondentka zdecydowała się na zawieszenie działalności gospodarczej – jej narracja daje wgląd w przyczyny prowadzące do rezygnacji z prowadzenia własnej firmy.

Działalność została zawieszona w 2014 r., po niespełna rocznej aktywności. Bezpośrednią przyczyną było rozstanie z dotychczasowym *quasi*-pracodawcą. Z całej narracji można wywnioskować, że decydujące znaczenie miał brak wcześniejszych poważnych doświadczeń zawodowych (rozmówczyni założyła działalność wkrótce po ukończeniu studiów) oraz brak sieci powiązań, czyli kapitału społecznego w wybranej branży zawodowej. Uniemożliwiło to samodzielne zdobywanie nowych klientów. Ponadto respondentka nie zdecydowała się na wykorzystanie z kapitału kulturowego w prowadzonej działalności – mimo wpisania do CEIDG branż dodatkowych nie podjęła się ani wykonywania tłumaczeń, ani nauczania języków.

Jako szczególnie uciążliwy element samozatrudnienia kobieta podała przytłaczające obowiązki z zakresu księgowości, związane z rozliczaniem ZUS i podatków. Mimo wymuszonego charakteru samozatrudnienia, firma, dla której wykonywała prace, nie udzielała jej w tym zakresie wsparcia:

zawieszając tą pracę, rzucając tą pracę, bo 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 znalazłam. Dzwoniąc do urzędu na przykład, do urzędu, to mi pani odpowiadała, że proszę przeczytać jakiś tam artykuł z ustawy; ja mówię, że ja nie rozumiem, o co chodzi w tym artykule, a ona mówi, że proszę przeczytać, wtedy porozmawiamy. Ja otwieram, a ten artykuł jest na 3 strony A4, i jest nie do zrozumienia. Różne Vaty, różne jeszcze jakieś takie rzeczy, na pewno w urzędach tego nie wytłumaczą. W pracy pracodawca no nie jest zainteresowany oszczędzaniem moich pieniędzy wiadomo, więc podpisałam jakoś tam pomogli generalnie wypełnić ten wniosek ale bez wdawania się do szczegół jakichś wytłumaczeń. Więc pomocy z pracy nie było żadnej.

Po zawieszeniu działalności, respondentka skupiła się na pomocy w prowadzeniu firmy swojego partnera (również aktywnej w branży nieruchomości). Współpraca ta nie była w żaden sposób sformalizowana za pomocą umowy, ale respondentka i jej partner prowadzili wspólne gospodarstwo domowe, co mogło wpływać na postrzegany przez nią brak konieczności rozliczeń finansowych. Taki mechanizm wpisuje się w zjawisko „invisible entrepreneurs” („niewidzialnych przedsiębiorczyń”, „cichych współpracowników”), opisane na przykładzie imigrantek w Wielkiej Brytanii (Dhaliwal 1998). Termin ten użyty został do opisu sytuacji, kiedy kobiety – zwłaszcza ze społeczności tradycyjnych – wykonują prace na rzecz firmy rodzinnej, formalnie zarejestrowanej na małżonka.

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.

Formuła zawieszania działalności gospodarczej umożliwia jej ponowne podjęcie po pewnym czasie, maksymalnie po dwóch latach. Typową cechą narracji imigrantów zawieszających działalność jest zamiar powrotu do samozatrudnienia po jakimś czasie – często w niesprecyzowanym terminie. Rozmówczyni jest skłonna do pozostawienia sobie otwartych opcji oraz podkreśla, że zawieszenie (w przeciwieństwie do zamknięcia) umożliwia jeszcze w przyszłości skorzystanie ze zniżek dla początkujących przedsiębiorców.

Dlatego zawiesiłam też, żeby później, jak już będę miała naprawdę swoją działalność... Nie tak jak teraz miałam, że pracowałam w biurze, jednak, na działalności, ale nie była to taka do końca działalność. Prawda. Żeby jednak zachować te zniżki, te 50% kiedy już będę miała coś swoje. Żeby jeszcze coś z nich skorzystać.

Narracja ta pokazuje, że typowe przyczyny zawieszania działalności gospodarczej przez imigrantów wiążą się niekiedy z uwarunkowaniami ogólnopolskimi, niezwiązanymi ze statusem cudzoziemca (małe doświadczenie zawodowe, brak kapitału społecznego w wybranej branży). Ryzyko zawieszania działalności wydaje się szczególnie wysokie w przypadku osób na początku drogi zawodowej, młodych absolwentów będących na etapie przejścia od studiów do pracy (tzw. *from school to work*). Wówczas w ogóle skłonność do zmiany aktywności zawodowej na inną jest większa. Wydaje się, że decydującym czynnikiem prowadzącym do rezygnacji z własnego biznesu może być również w poszczególnych przypadkach niechęć do skorzystania z kapitału kulturowego kraju wysyłającego (niepodjęcie aktywności np. w sferze tłumaczeń czy nauki języków obcych, lub nieodwołanie się do imigranckich sieci społecznych).

PODSUMOWANIE

Ostatnie lata przyniosły dynamiczny wzrost liczby przedsiębiorstw ukraińskich (jednoosobowej działalności gospodarczej) rejestrowanych w Polsce. Wiąże się to zarówno z usprawnieniem i uelastycznieniem tej formy prowadzenia biznesu wskutek nowelizacji polskiego prawa, jak też ze specyficznymi uwarunkowaniami społeczności ukraińskiej: wzmożonym napływem migrantów ze względu na złą sytuację polityczną i gospodarczą w kraju wysyłającym, a jednocześnie regulacjami ułatwiającymi niektórym kategoriom migrantów osiedlanie się w Polsce (ustawa o Karcie Polaka). Na założenie działalności gospodarczej decydują się przede wszystkim osoby o stabilnym statusie prawnym, osiadające w Polsce na stałe, dobrze zintegrowane, w szczególności znające język polski. Sama Karta Polaka jest często traktowana pragmatycznie, jako przepustka do otrzymania stabilnego statusu prawnego w Polsce – nawet w przypadku jednostek, które reprezentują typ wielowymiarowej tożsamości pogranicza, złożonej z elementów polskich, ukraińskich lub białoruskich.

Biografie moich rozmówców pokazują, że motywacje do założenia działalności gospodarczej oraz sposoby rozwijania firmy są różnorodne. Niekiedy jest to samozatrudnienie wymuszone przez faktycznego pracodawcę – w takich wypadkach wiele zależy od indywidualnych zdolności jednostki i jej pracy nad

stworzeniem własnego przedsiębiorstwa lub, przeciwnie, poszukiwania zatrudnienia etatowego, które bywa postrzegane jako bezpieczniejsze. Samozatrudnienie może też wiązać się z potrzebą niezależności i realizowania własnych pomysłów na biznes lub wykonywania wolnego zawodu, np. prawnika, architekta, lekarza. Przyczyną rozwijania działalności gospodarczej bywa też dostrzeżenie potencjału ekonomicznego związanego z pochodzeniem kulturowym. Bywa ono skutecznie kapitalizowane w firmach Ukraińców aktywnych w sferze tłumaczeń i nauki języków wschodnich (ukraińskiego, rosyjskiego), doradztwa w zakresie prawa migracyjnego udzielanego innym cudzoziemcom, pośrednictwa w zatrudnianiu cudzoziemców. Zaprezentowane *case studies* pokazują, że zarówno w przypadku wymuszonego samozatrudnienia, jak też w przypadku rozwijania firm w branży o dużej konkurencyjności odwołanie samozatrudnionych migrantów do etnicznego kapitału społecznego oraz kompetencji kulturowych stanowi efektywną strategię osiągnięcia sukcesu biznesowego wbrew trudnej pozycji początkowej.

Jak wynika z analizowanych narracji, wpływ statusu imigranta na trajektorię zawodową może być dwojaki. Na wcześniejszych etapach drogi zawodowej polega często na konieczności przezwyciężenia barier: słaba integracja ze społeczeństwem przyjmującym przekłada się na słabszą sytuację na rynku pracy, konieczność podejmowania aktywności zawodowej poniżej zdobytych kwalifikacji. Ten trudny etap na rynku pracy, związany z ponoszeniem „kary za pochodzenie” (*ethnic penalty*), jest niemal niezauważalny w narracjach absolwentów polskich uczelni, którzy po studiach uczestniczą w polskim rynku pracy na analogicznych zasadach jak pozostali (polscy) absolwenci szkół wyższych. W przypadku wszystkich badanych migrantów po pierwszych latach obecności na rynku pracy państwa przyjmującego, a także po rejestracji działalności gospodarczej, pochodzenie kulturowe staje się cennym zasobem, wykorzystywanym np. do rozwijania firmy w niszach etnicznych oraz współpracy z kontrahentami z państw byłego ZSRR.

BIBLIOGRAFIA

- Allen T. (2009), *Ukrainian farmers in Canada*, w: Dana Leo-Paul (red.), *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship. A co-evolutionary View on Resource Management*, Edward Elgar Publishing, Cheltenham, s. 132–143.
- Adamiec W. (2008), Nieformalna giełda pracy – przypadek instytucji ekonomicznej skupiającej Ukraińców, w: A. Grzymała-Kazłowska (red.), *Między jednością a wielością. Integracja odmiennych grup i kategorii migrantów w Polsce*, OBM, Warszawa.
- Antoniewski R. (1997), *Przyczynek do badań nad nieformalnym rynkiem pracy cudzoziemców*, seria *Prace Migracyjne*, nr 3, Ośrodek Badań nad Migracjami, Warszawa.

- Berthoud R. (2000), Ethnic employment penalties in Britain, "Journal of Ethnic and Migration Studies", vol. 26, issue 3, s. 389–416.
- Bieniecki M., Pawlak M. (2010), *Strategie przetrwania. Adaptacja ukraińskich migrantów zarobkowych do polskiej rzeczywistości instytucjonalnej. Skróty raportu*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Bonacich E. (1973), A Theory of Middleman Minorities, "American Sociological Review", vol. 38, no. 5, s. 583–594.
- Brunarska Z. (2014), Ukraińscy migranci zarobkowi w Polsce – dlaczego tak trudno ich policzyć?, „Studia BAS”, nr 4(40).
- Clark K., Drinkwater S. (2000), Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales, "Labour Economics", vol. 7(5), s. 603–628.
- Dąbrowski P. (2014), *Praca przymusowa cudzoziemców w Polsce. Analiza zjawiska w wybranych grupach imigranckich*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2014.
- Dhaliwal S. (1998) *Silent Contributors – Asian Female Entrepreneurs and Women in Business*, Centre for Asian Entrepreneurial Research (CAER). Roehampton Institute London.
- Gardawski J. (red.) (2013), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa.
- Fihel A., Górny A., Kaczmarczyk P. (2008), *Rynek pracy a integracja cudzoziemców z Ukrainy i z Wietnamu posiadających zezwolenie na osiedlenie się w Polsce*, w: Grzymała-Kazłowska A. (red.) (2013), *Między jednością a wielością. Integracja odmiennych grup i kategorii imigrantów w Polsce*, MPiPS, Warszawa. s. 53–80.
- Górny A., Kaczmarczyk P., Napierała J., Toruńczyk-Ruiz S. (2013), *Raport z badania imigrantów w Polsce*, Fundacja Ośrodka Badań nad Migracjami, Warszawa.
- Górny A., Kępińska E. (2004), Mixed marriages in migration from the Ukraine to Poland, "Journal of Ethnic and Migration Studies" 2004, vol. 30, issue 2, s. 353–372.
- Górny A., Kaczmarczyk P., Fiałkowska K., Piechowska M., Szulecka M. (2016), *Imigranci z Ukrainy w Polsce. Raport z Badań*, Fundacja OBM, Warszawa.
- Kaczmarczyk P. (red.) (2008), *Migracje zagraniczne a procesy rynku pracy – przypadek Lubelszczyzny*, OBM UW – IRP, Warszawa–Lublin.
- Kautonen T., Down S., Welter F., Vainio P., Palmroos J., Althoff K., Kolb S. (2010), "Involuntary self-employment" as a public policy issue: a cross country European review, "International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research", vol. 16, no. 2.
- Kępińska E. (2001), *Mechanizmy migracji osiedleńczych na przykładzie małżeństw polsko ukraińskich*, seria *Prace Migracyjne*, nr 40, Ośrodek Badań nad Migracjami – Instytut Studiów Społecznych UW, Warszawa.
- Kindler M. (2011), *A Risky Business? Ukrainian Migrant Women in Warsaw's Domestic Work Sector*, Amsterdam University Press, Amsterdam.
- Kloosterman R., van der Leun J., Rath J. (1999), Mixed embeddedness. (In)formal economic activities and immigrant business in the Netherlands, "International Journal of Urban and Regional Research", 23(2), s. 253–267.
- Konieczna-Sałamatin J. (2009), *Strategie Przetrwania. Integracja imigrantów z Ukrainy na polskim rynku pracy. Raport ze zogniskowanych wywiadów grupowych*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.
- Męcina J. (2013), Postawy przedsiębiorców wobec prawa i ocena warunków prowadzenia działalności gospodarczej, w: Gardawski J. (red.), *Rzemieślnicy i biznesmeni. Właściciele małych i średnich przedsiębiorstw prywatnych*, Scholar, Warszawa, s. 241–287.

- Nestorowicz J. (2013), Do Networks Do the Works? Towards Recognising (and Solving) a Migration-Entrepreneurship Conundrum, "Central and Eastern European Migration Review", vol. 2, nr 2, s. 5–19.
- Toruńczyk-Ruiz S. (2014), Neighbourhood Ties and Migrant Networks: The Case of Circular Ukrainian Migrants in Warsaw, Poland, "Central and Eastern European Migration Review", czerwiec 2014, vol. 3, nr 1, s. 41–62.
- Treichel B., Schwelling B. (2003), *Extended Processes of Biographical Suffering and the Allusive Expression of Deceit in an Autobiographical Narrative Interview with a Female Migrant Worker in Germany*, "Forum Qualitative Sozialforschung / Forum: Qualitative Social Research" 4(3).
- Urbańska S. (2015), *Matka Polka na odległość. Z doświadczeń migracyjnych robotnic 1989–2010*, Wydawnictwo UMK, Toruń.
- Wylegała A. (2010), Represje i wojna w narracjach biograficznych Polaków z Żytomierszczyzny, Kijowszczyzny i Podola, „Studia Socjologiczne”, nr 4 (199), ss. 147–171.
- Wysieńska K. (red.) (2012), *Sprzedawać, gotować, budować? Plany i strategie Chińczyków i Wietnamczyków w Polsce*, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa.