

Marzena Starnawska
Politechnika Gdańska

**WSPÓLDZIAŁANIE GŁÓWNYM WYMIAREM
PRZEDSIĘBIORCZOŚCI POLAKÓW NA EMIGRACJI
– STUDIA PRZYPADKU POLSKICH PRZEDSIĘBIORCÓW
W SZKOCJI**

Wprowadzenie

Otwarcia rynku pracy dla obywateli krajów Europy Środkowo-Wschodniej w Wielkiej Brytanii przyczyniło się do kolejnej fali emigracji, nazywanej poakcesyjną. Jeszcze na przełomie lat 2002 i 2003 obywatele Polski, Litwy i Słowacji nie zajmowali istotnej pozycji wśród innych narodowości pod względem liczby aplikacji o numer ubezpieczenia społecznego. Już w roku 2004 Polacy znaleźli się jednak na dziewiątym miejscu tego rankingu. Polscy obywatele podejmują własną działalność gospodarczą i jest to zjawisko na tyle ciekawe, że najczęściej oznacza oderwanie od kontekstu i warunków kraju pochodzenia, a umiejscawia przedsiębiorcę w nowym otoczeniu społeczno-gospodarczym, oznaczającym nie tylko nowe warunki prowadzenia biznesu, inną kulturę biznesu, ale też osadzenie przedsiębiorców w nowym środowisku społecznym i ekonomicznym. Przedsiębiorcy ci wspinają się więc po szczeblach drabiny ekonomicznej i społecznej.

1. Tło teoretyczne zjawiska przedsiębiorczości wśród mniejszości etnicznych i narodowych

Literatura dotycząca przedsiębiorczości ma swoją historię raczej przez analizowanie sytuacji mniejszości narodowych lub etnicznych w poszczególnych krajach. Badane są na ogół etapy zakładania działalności gospodarczej i zjawisko

samozatrudnienia. Podejście to jest dość mocno krytykowane, ponieważ odwołuje się do przedsiębiorczości migrantów w branżach mało nowoczesnych, tradycyjnych, związanych z drobnym handlem detalicznym, gastronomią, obsługujących tak zwane *low end markets*. Takie opracowania nie są podstawą do stworzenia kompleksowego obrazu przedsiębiorczości migrantów. Ponadto dyskutuje się, czy samozatrudnienie lub zakładanie działalności gospodarczej przez mniejszości wynika z motywów pozytywnych, czy negatywnych. Dla jednych badaczy¹ samozatrudnienie jest sposobem na wspinanie się po szczeblach drabiny ekonomiczno-społecznej w kraju przyjmującym, a inni² uważają, że emigranci tworzący mniejszości narodowe podejmują się samozatrudnienia dlatego, że są spychani na margines życia gospodarczego (nie mogą znaleźć pracy) w warunkach tak zwanej *disadvantaged opportunity structure*, co oznacza, że samozatrudnienie jest bardziej formą dostosowania się do tej marginalizacji, a nie sposobem na wyjście z niej.

Kulturaliści również twierdzą, że przedsiębiorcy pochodzący z mniejszości tworzą oddzielne grupy społeczne, z którymi się mocno identyfikują. Zakładane przez nich firmy są mocno osadzone w kontekście rodziny i sieci społecznych tych mniejszości etnicznych lub narodowych. Przedsiębiorczość migrantów jest oparta na kapitale etnicznym zbudowanym na podstawie zasobów tej grupy. W tym kontekście warto odwołać się do teorii enklaw etnicznych, przedstawiającej przedsiębiorstwo prowadzone przez mniejszości etniczne jako mocno osadzone w sieciach etnicznych i utrzymujące się wewnątrz tej enklawy, mocno przywiązane do istniejącej lokalizacji i struktury³. Teoria ta jednak traci na znaczeniu, ponieważ obszary miejskie są zasiedlane przez coraz bardziej zróżnicowane grupy etniczne i narodowościowe, i coraz więcej z nich osiedla się w sąsiedztwie. Co więcej, potomkowie przybyłych migrantów są bardziej wykształceni niż rodzice i lepiej poruszają się w systemie społeczno-gospodarczym. Z perspektywy strukturalistów wyraźnie wynika, że rola etniczności lub mniejszości jest zbyt mocno podkreślana i że to strukturalne (często klasowe) zepchnięcie wpływa na działania przedsiębiorcze wyrażone w formie samozatrudnienia albo

¹ T. Modood, *Employment*, w: *Ethnic Minorities in Britain: Diversity and Disadvantage*, red. T. Modood, R. Berthoud, J. Lakey, J. Nazroo, P. Smith, S. Virdee, S. Beishon, Policy Studies Institute, London 1997.

² S. Virdee, *Race, Employment and Social Change: A Critique of Current Orthodoxies*, „Ethnic and Racial Studies” 2006, No. 29 (4), s. 605–628.

³ M. Zhou, *Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements*, „The International Migration Review” 2004, No. 38 (3), s. 1040–1074.



zakładania firm⁴. Przedsiębiorczość mniejszości pojawia się w kontekście dyskryminacji i niekorzystnej struktury możliwości. Właśnie to jest tym czynnikiem *push*, czyli niejako negatywnym, skłaniającym do podejmowania się własnego biznesu, nie jest to czynnik *pull*, taki jak zasoby etniczne/mniejszości, uważany za pozytywny. Ten brak zgodności stanowisk następująco podsumowują I. Light i S. Gold: „zasoby oznaczają środki do realizacji celu, a dyskryminacja co do zasobów pracy motyw do podjęcia się własnego biznesu”⁵.

2. Przedsiębiorczość wśród mniejszości etnicznych i narodowych

Przedstawiona dyskusja na temat wyjaśnienia zjawiska przedsiębiorczości odnosi się do takiej formy przedsiębiorczości, jaką jest samozatrudnienie (*self-employment*). Jest to główna perspektywa opisywania przedsiębiorczości migrantów. Małe sklepy detaliczne, bary z jedzeniem na wynos to tylko skrawek przedsiębiorczości w każdym systemie społeczno-gospodarczym. Rzadko kiedy świadczą one o orientacji przedsiębiorczej czy cechach osobowych przedsiębiorcy. Aby zatem uzupełnić ten obraz przedsiębiorczości, należy uwzględnić takie przedsięwzięcia, które charakteryzują się wysoką orientacją przedsiębiorczą, mają duży potencjał wzrostowy, a ich celem nie jest utrzymanie *status quo* na rynku. Są to przedsięwzięcia gospodarcze pozwalające wykorzystać kapitał kulturowy migrantów (ich wykształcenie) w nowoczesnych branżach, dających większe szanse na dynamiczny rozwój (informatyka, biotechnologie). Firmy takie podejmują działania zmierzające do umiejscowienia się na rynkach typu *mainstream*. Pomiędzy tymi, jakże odmiennymi formami przedsiębiorczości, nie można oczywiście postawić wyrazistej granicy, ale badania pokazują wyraźnie, że obecność migrantów w określonych branżach, wymagających niskich kwalifikacji zawodowych, takich jak handel, drobne usługi, gastronomia, mają silne znamiona przedsiębiorczości. Są oni prototypem zachowań przedsiębiorczych. Forma organizacyjno-prawna, jaką jest samozatrudnienie, to najłatwiejsza i najbardziej elastyczna forma podejmowania działalności gospodarczej. Nie wymaga od przedsiębiorcy szczególnej wiedzy założycielskiej, jest w Wielkiej Brytanii

⁴ S. Virdee, dz.cyt.; M. Ram i T. Jones, *Ethnic Minorities in Business, Small Business Research Trust*, Open University, London 1998.

⁵ I. Light, S. Gold, *Ethnic economies*, Academic Press, San Diego CA 2000.



łatwa do załatwienia, umożliwia ogromną elastyczność działania nie tylko w procesie przedsiębiorczym, ale i migracyjnym.

3. Kapitał społeczny i jego wykorzystanie przez przedsiębiorców emigrantów

Jednym z socjologów nawiązujących do kapitału społecznego jest B. Bourdieu⁶, który podzielił kapitał na społeczny, kulturowy i ekonomiczny. Kapitał ekonomiczny jest natychmiast i bezpośrednio zamieniany w pieniądze, może również mieć formę zinstytucjonalizowaną jako prawa własności. Kapitał kulturowy jest wymienny po spełnieniu pewnych warunków na kapitał ekonomiczny, a jego zinstytucjonalizowana forma występuje jako kwalifikacje w związku z wykształceniem. Kapitał społeczny składa się z kontaktów społecznych, które w pewnych warunkach również mogą być zamienione w kapitał ekonomiczny.

Kapitał kulturowy może mieć dwie formy: jedną są „długotrwałe predyspozycje umysłowe”, a drugą wszelkiego rodzaju dobra kulturowe, na przykład książki, obrazy. Ucieleśniona forma kapitału jest już rozwijana w rodzinie jednostki przez proces socjalizacji społecznej. Forma uprzedmiotowiona może być zamieniona w kapitał ekonomiczny. Emigranci przybywają do nowego kraju z różnym poziomem kapitału kulturowego, który może ulegać akumulacji w miarę osvajania się z kulturą kraju przyjmującego. Kapitał ten może dać nie tylko dostęp do zasobów i rynków etnicznych/mniejszościowych, ale również do innych rynków, pozamniejszościowych, kraju przyjmującego.

Kapitał ekonomiczny jest najtrudniej osiągalny przez przedsiębiorców emigrantów, którzy emigrują właśnie z powodów ekonomicznych. Badacze podkreślają więc rolę kapitału społecznego, który może być zamieniany w kapitał ekonomiczny w sieciach rodzin oraz bliższych i dalszych kontaktów społecznych. Kapitał społeczny nie powstaje wówczas, gdy jednostki „działają w pojedynkę”. Do jego powstania i generowania potrzebne są inne jednostki, dlatego odgrywa on tak istotną rolę wśród emigrantów, zwłaszcza gdy w zasadzie nie mają żadnych kontaktów w kraju goszczącym. Wszyscy przedsiębiorcy mają dostęp do kapitału społecznego, w przeciwieństwie do kulturowego czy ekonomicznego. Grupy znajdujące się w niekorzystnych sytuacjach w większym stopniu wykorzystują kapitał

⁶ P. Bourdieu, *The Forms of Capital*, w: *The Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, red. J. Richardson, Greenwood Press, New York 1983, s. 241–258.



społeczny, dlatego tak ważne są zasoby mniejszości (narodowych, etnicznych), z których przedsiębiorcy korzystają w procesie emigracji, integracji w nowym środowisku, zwłaszcza przy podejmowaniu działalności gospodarczej.

Każdy z rodzajów kapitałów, jak wspomniano, ma mniejszą lub większą możliwość przechowywania wartości ekonomicznej i podatność na przekształcenie w nią. Kapitał kulturowy może tracić na wartości w miarę upływu czasu – uznawany jako wykształcenie w jednym kraju, może być całkowicie nieakceptowany w drugim. „Przechowywane” zasoby – kontakty kapitału społecznego – również mogą ulec rozproszeniu, załamaniu albo nadwyrężeniu. Jeśli jednostki nie pielęgnują kapitału społecznego, traci on na wartości.

Kapitał społeczny jest najważniejszym kapitałem, jaki mogą mieć do dyspozycji przedsiębiorcy. Nie wymaga posiadania przez migrantów innych rodzajów kapitału, choć może być tak, że na przykład dobra znajomość języka obcego (kapitał kulturowy) ułatwia kontakty społeczne z ludźmi w kraju przyjmującym emigranta, jest kapitałem niejako darmowym, wymagającym tylko kontaktu z drugim człowiekiem. W literaturze dotyczącej przedsiębiorczości mniejszości etnicznych/narodowych używa się więc pojęcia zasoby etniczne, które oznacza kapitał etniczny obejmujący to wszystko, z czego imigrant może korzystać w procesie asymilacji, integracji i zakładania własnej działalności gospodarczej.

4. Metodologia przeprowadzonych badań

Do przeprowadzenia badań w trzecim co do wielkości mieście Szkocji posłużono się metodą wywiadu pogłębionego wśród wybranych przedsiębiorców z Polski oraz obserwacji uczestniczącej. Na życzenie respondentów nie ujawniono nazwy miasta, w którym przeprowadzono badania, gdyż rozmówcy wyraźnie zastrzegali sobie anonimowość, obawiając się ich łatwego zidentyfikowania. Autor artykułu spędził prawie 3 lata w środowisku Polaków w Szkocji i poznał wszystkich respondentów osobiście, dlatego dobór próby był nielosowy i polegał na wykorzystaniu jego kontaktów. Wywiady zostały przeprowadzone dwu-, trzykrotnie z tymi samymi przedsiębiorcami w okresie od października 2008 roku do lutego 2009 roku. Wśród badanych był tylko jeden przedsiębiorca, który przybył do Wielkiej Brytanii z wcześniejszą falą emigracji (lata 80.–90. XX w.) i jeden tuż przed akcesją Polski do UE. Pozostała grupa przybyła do Szkocji z ostatnią falą poakcesyjną.



Tabela 1

Profile badanych przedsiębiorców emigrantów

Przedsiębiorca emigrant*, płeć**, wiek, rok emigracji	Działalność przed wyjazdem do Wielkiej Brytanii, profil obec- nej działalności	Wykształcenie, znajomość języka angielskiego	Motywy wyjazdu i założenia samo- dzielnej działalności gospodarczej	Status migracyjny
1	2	3	4	5
M (m) i przyja- ciel z Polski, około 50 lat, 2002	Samozatrudnienie; podwykonawstwo projektów dla dużej firmy z branży	Wykształcenie wyższe, inżynierskie; dobra znajomość języka angielskiego; praca zgodna z kwalifikacjami i wykształceniem	Poszukiwanie spo- sobu na zwiększenie możliwości lepszych zarobków; słabe perspektywy zdoby- cia pracy w Polsce i Brazylii; jedyna najwygodniejsza i odpowiednia dla branży forma aktyw- ności zawodowej	Wcześniejsza wie- loletnia emigracja do Brazylii; rodzina w Szkocji ubiega się o paszport brytyjski, ma kapitał ekono- miczny w Polsce
G (m) + M (m), rodzeństwo, około 55 lat, 2007	samozatrudnienie; podwykonawstwo dla dużego przedsiębiorcy budowlanego	wykształcenie zawodowe; bardzo słaba znajomość języka angielskiego, praca niezgodna z wykształceniem; kwalifikacje nabyte w Polsce	poszukiwanie spo- sobu na zwiększenie możliwości lepszych zarobków; słabe perspektywy zdoby- cia pracy w Polsce; jedyna najwygodniej- sza i najodpowied- niejsza dla branży forma aktywności zawodowej	rodzina pozostała w Polsce; status migracyjny niepewny – nieokreślony termin powrotu do Polski; mają kapitał ekono- miczny w Polsce
G (k), około 50 lat, 1992	samozatrudnienie; tłumacz, zlecenia dorywcze, jednocześ- nie mocno zakrojona działalność charyta- tywna na rzecz pol- skiej społeczności	wykształcenie wyższe humani- styczne; bardzo dobra znajomość języka angielskiego; praca niezgodna z wykształceniem, ale kwalifikacje rozwijane w trakcie pobytu w Wielkiej Brytanii	wyjazd na studia do Wielkiej Bryta- nii i konieczność podjęcia (wówczas nielegalnej) pracy; jedyna możliwa forma aktywności zawodowej	rodzina w Szkocji; ma paszport brytyjski – małżonek jest Bry- tyjczykiem; dwoje dzieci urodzonych w Wielkiej Brytanii
J (m) + A (m), około 30 lat, 2004–2006	samozatrudnienie; współpraca jako part- nerzy, firma kurierska, jednocześnie praca na cały etat dla zupełnie innej firmy	wykształcenie wyższe (J), wykształ- cenie zawodowe (A); praca niezgodna z wykształceniem; standardowe kwalifi- kacje wymagane do obecnej aktywności zawodowej	poszukiwanie spo- sobu na zwiększenie możliwości lepszych zarobków; słabe perspektywy zdoby- cia pracy w Polsce; jedyna najwygodniej- sza i najodpowied- niejsza dla branży forma aktywności zawodowej	rodziny w Szkocji; planują pozostać w Wielkiej Brytanii; mają kapitał i nieru- chomości w Polsce



1	2	3	4	5
P (m), około 30 lat, 2006	samoatrudnienie; współpraca jako partner z innym szkockim przedsiębiorcą – punkt gastronomiczny łączący funkcję pubu, restauracji	wykształcenie wyższe humanistyczne; praca niezgodna z wykształceniem	chęć zdobycia nowych doświadczeń i oderwania się od biznesu rodzinnego na jakiś czas; naturalny sposób na prowadzenie własnego biznesu po dwóch latach pracy na czyjś rachunek	powrócił do Polski w 2009 roku, prowadzi własny biznes

* Posłużono się inicjałami imion badanych przedsiębiorców dla zachowania ich anonimowości.

** (m) – mężczyzna, (k) – kobieta.

Źródło: opracowanie własne.

Głównym problemem zanalizowanym przez autora w kontakcie z przedsiębiorcami było rozpoznanie, jak wygląda kapitał społeczny badanych przedsiębiorców oraz kapitał ucieleśniony w sieciach i kontaktach społecznych przedsiębiorców. Celem było również rozpoznanie, w jaki sposób przedsiębiorcy posiłkują się kapitałem zgromadzonym w tych sieciach dla swoich przedsięwzięć. Ponieważ artykuł oparto na koncepcji kapitału zaproponowanej przez P. Bordieu⁷, celem jest ukazanie, w jaki sposób przedsiębiorcy tworzą wartość za pomocą kapitału społecznego, który niejednokrotnie jest narzędziem dostępu do kapitału ekonomicznego i kulturowego. Sieci te można podzielić na trzy kategorie: więzy rodzinne, sieci mniejszości etnicznych/narodowych oraz szersze sieci, nazywane w literaturze *mainstream networks*.

5. Formy współdziałania przedsiębiorców imigrantów na podstawie przeprowadzonych badań

Z analizy przedstawionych przypadków przedsiębiorców wynikają różnorodne doświadczenia i zastosowania sieci społecznych do działań, które podejmują. Należy zwrócić uwagę na to, że wykorzystanie kapitału społecznego odnosi się nie tylko do prowadzenia działalności gospodarczej, ale jest połączone z procesem emigracji i integracji przedsiębiorców w kraju goszczącym. Proces przedsiębiorczości nie odbywa się zatem w izolacji od kontekstu społecznego kraju przyjmującego czy wysyłającego, lecz działania ekonomiczne są silnie

⁷ P. Bordieu, dz.cyt.



Tabela 2

**Kapitał społeczny i jego wykorzystanie
przez analizowanych przedsiębiorców emigrantów**

Przedsiębiorca emigrant*	Kapitał społeczny	Wykorzystanie kapitału społecznego we własnej działalności gospodarczej
M	Silna współpraca z przyjacielem z Polski; bardzo rozwinięta sieć kontaktów z Polakami różnych fal migracyjnych; dobre i cenione kontakty ze Szkotami	Proces rozwoju kariery zawodowej odbywa się w ścisłym związku z działaniami podejmowanymi z jego przyjacielem z Polski – razem podjęli pracę, razem zmieniali pracę; przydatne kontakty ze Szkotami, dzielącymi się różnymi radami prawnymi, podatkowymi
G + M	silnie współpracują ze sobą jako rodzeństwo; zamknięci na kontakty ze Szkotami z powodu bariery językowej; nieliczne kontakty z innymi Polakami	bardzo mocna komplementarność i wzajemna pomoc; doświadczenie zawiści i braku pomocy ze strony innych Polaków
G	mocno rozbudowana sieć kontaktów z Polakami z różnych fal migracji; bardzo dobre kontakty ze Szkotami; dość mocna integracja; nadal trwające poczucie wyobcowania; osoba bardzo pracująca nad integracją Polaków ze sobą w Szkocji i ze Szkocją	nieudane próby utworzenia przedsiębiorstwa społecznego, które miało działać na rzecz migrantów z Europy Środkowo-Wschodniej; działalność tłumacza oparta na potrzebach mniejszości narodowej; wielokrotnie działalność charytatywna
J + A	dobrze rozwinięte różnorodne kontakty z Polakami ostatniej fali migracji; podejmowanie prób rozbudowy kapitału społecznego ze Szkotami w kontekście pracy zawodowej i życia codziennego	działalność firmy oparta na dostrzeżonej potrzebie mniejszości narodowej
P	dobrze rozwinięte i różnorodne kontakty z Polakami różnych fal emigracyjnych; otwartość na różnorodność, wiele kontaktów ze Szkotami i innymi obcokrajowcami; prowadzenie biznesu w Szkocji wraz ze szkockim partnerem	działalność firmy oparta na dostrzeżonej potrzebie mniejszości narodowej; grupa Polaków zbyt zróżnicowana, aby wszystkie potrzeby mogły być zaspokojone

* Posłużono się inicjałami imion badanych przedsiębiorców dla zachowania ich anonimowości.

Źródło: opracowanie własne.

zakorzenione w tym kontekście⁸. Bardzo ważny jest też kontekst instytucjonalny i ekonomiczny kraju przyjmującego, uwzględniony w koncepcji mieszanego zakorzenienia. W tabeli 2 przedstawiono główne elementy kapitału społecznego analizowanych przedsiębiorców.

⁸ M. Granovetter, *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, No. 91, s. 481–510; R. Klosterman, J. Rath, *Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” 2001, No. 27, s. 189–201.



Można zauważyć bardzo mocne wykorzystanie silnych więzów nie tylko między rodzeństwem (przypadki M i G), ale i najbliższymi przyjaciółmi (jeszcze sprzed okresu emigracji) – przypadek M, a także nawiązywanie silnych więzów społecznych i biznesowych na potrzeby przedsięwzięcia biznesowego (przypadki J i A). Analizowani przedsiębiorcy tworzą diady silnych, wzajemnie się uzupełniających i zastępujących partnerów biznesowych.

Zauważono też wiele elementów niestabilności i kruchości nawet najsilniejszych więzów. Przedsiębiorcy J i A, G i P opowiadali o doświadczaniu przez nich albo przez ich najbliższe otoczenie nadużywania zaufania, jakim obdarzali rodaków przybywających do Szkocji i zwracających się do nich o pomoc w znalezieniu zakwaterowania, użyczeniu mieszkania, którzy byli niejednokrotnie ich dobrymi przyjaciółmi w Polsce; J, A, M i G opowiadali również o zawiści i zazdrości wśród Polaków pracujących w tych samych miejscach. Silne więzy, tak istotne dla dwutorowego procesu integracji i zakładania biznesu, potrafią być kruche i nie stanowić solidnego zasobu, którym mogą się posilać przedsiębiorcy.

Wykorzystanie sieci dalszych, będących tak zwanymi słabymi więzami, jest znacznie mniejsze przez analizowanych przedsiębiorców. Może to wynikać ze słabej znajomości języka angielskiego, co znacznie utrudnia budowanie i rozwijanie kapitału społecznego oraz w zasadzie uniemożliwia wykorzystanie tak zwanej sieci *mainstream* w procesie przedsiębiorczym. Kolejnym, ważnym czynnikiem może być etap procesu migracyjnego. Pięciu przedsiębiorców przybyło do Szkocji wraz z ostatnią falą migracji poakcesyjnej, dlatego mogli jeszcze nie rozbudować swojego kapitału społecznego, co utrudniło im dostęp do kapitału ekonomicznego i kulturowego.

Zakończenie

Kapitał społeczny jest głównym elementem procesu przedsiębiorczego w każdym kontekście społeczno-ekonomicznym. Nabiera on szczególnej wagi w warunkach emigracji, ponieważ podjęciu działalności gospodarczej towarzyszy asymilowanie się i integrowanie z przyjmującą społecznością i otoczeniem instytucjonalnym. Proces ten zapewne już nieco inaczej przebiega w momencie, gdy mija coraz więcej czasu od podjęcia działań emigracyjnych i biznesowych analizowanych przedsiębiorców. Możliwość częstych kontaktów przez media telekomu-



nikacyjne i tani transport lotniczy do Polski powodują, że migracja poakcesyjna jest jeszcze bardziej procesem niekompletnym⁹. Przedsiębiorcy, chcąc sprawnie funkcjonować, nie muszą posiłkować się otaczającą ich społecznością rodaków. Są bardziej niezależni, nawet jeśli nie znają języka. Nie są pozbawieni kontaktów z krajem pochodzenia, co może sprawić, że w procesie migracyjnym i przedsiębiorczym nie będą dążyć do posiłkowania się kapitałem społecznym. Wystarczą im silne aliance z partnerami o różnym zapleczu, budowane jako filary kapitału społecznego, na którym się opierają.

Literatura

- Aldrich H.E., Waldinger R., *Ethnicity and Entrepreneurship*, „Annual Review of Sociology” 1990, No. 16.
- Bourdieu P., *The Forms of Capital*, w: *The Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, red. J. Richardson, Greenwood Press, New York 1983.
- Granovetter M., *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*, „American Journal of Sociology” 1985, No. 91.
- Klosterman R., Rath J., *Immigrant Entrepreneurs in Advanced Economies: Mixed Embeddedness Further Explored*, „Journal of Ethnic and Migration Studies” 2001, No. 27.
- Light I., Gold S., *Ethnic Economies*, Academic Press, San Diego CA 2000.
- Modood T., *Employment*, w: *Ethnic Minorities in Britain: Diversity and Disadvantage*, red. T. Modood, R. Berthoud, J. Lakey, J. Nazroo, P. Smith, S. Virdee, S. Beishon, Policy Studies Institute, London 1997.
- Ram M., Jones T., *Ethnic Minorities in Business*, Small Business Research Trust, Open University, London 1998.
- Starnawska M., *Exploring the Role of Social Networks Among Proto-Entrepreneurial Polish Immigrants*”, referat przedstawiony na konferencji ECSB *Entrepreneurship, Family Business, Economic Development*” Kraków 2012.
- Vershinina N., Barrett R., *Building the base for cross national comparisons of ethnic entrepreneurship: Understanding Polish Entrepreneurs in Australia*, ISBE, Sheffield 2011.
- Vershinina N., Barrett R., Meyer M., *Polish Immigrants in Leicester: Forms of Capital Underpinning Entrepreneurial Activity*, „Leicester Business School Occasional

⁹ Szerzej na ten temat zobacz w M. Starnawska, *Exploring the Role of Social Networks Among Proto-Entrepreneurial Polish Immigrants*, referat przedstawiony na konferencji ECSB *Entrepreneurship, Family Business, Economic Development*, Kraków 2012.



Paper” 2009, No. 86, www.dmu.ac.uk/faculties/business_and_law/research/research_occasional.jsp, dostęp 5.05.2011.

Virdee S., *Race, Employment and Social Change: A Critique of Current Orthodoxies*, „Ethnic and Racial Studies” 2006, No. 29 (4).

Zhou M., *Revisiting Ethnic Entrepreneurship: Convergencies, Controversies, and Conceptual Advancements*, „The International Migration Review” 2004, No. 38 (3).

**ALLIANCING AS THE MAIN DIMENSION OF ENTREPRENEURSHIP
AMONG POLISH MIGRANTS
– CASE STUDY ANALYSIS OF POLISH ENTREPRENEURS IN SCOTLAND**

Summary

In this paper we present the analysis of the data gathered via in-depth interviews and participant observation among Polish migrant entrepreneurs between 2008 and 2010 in one of the biggest cities in Scotland. We use explanatory approach to our case study analysis. We present forms and dimensions of cooperation among Polish migrants and their social capital networks. We also attempt to outline ambiguous role of strong ties of social capital and the role of these ties for entrepreneurial process.

