

Uwarunkowania współczesnej przedsiębiorczości

Robert Majkut*

<https://orcid.org/0000-0002-4181-5121>

Streszczenie: Artykuł omawia w sposób teoretyczny i empiryczny relatywną deprivację oraz mechanizm egzystencjalny jako czynniki przedsiębiorczości. Motywacja do zaangażowania się w działalność przedsiębiorczą oparta na relatywnej deprivacji jest efektem rozbieżności pomiędzy poziomem aspiracji a stopniem ich rzeczywistej realizacji. W takiej sytuacji pojawia się chęć tego, żeby działać na rzecz osiągnięcia wyższego standardu życiowego. Z kolei mechanizm egzystencjalny wskazuje, że zaangażowanie się w działalność gospodarczą na własny rachunek jest konsekwencją braku możliwości zdobycia w inny sposób środków pieniężnych niezbędnych do zaspokajania potrzeb. Oba te mechanizmy mogą wyjaśniać przyczyny zaangażowania się w działalność gospodarczą na własny rachunek każdej osoby, ale w znacznym stopniu nadają się do analizy przedsiębiorczości imigrantów.

Słowa kluczowe: przedsiębiorczość, relatywna deprivacja, mechanizm egzystencjalny, przedsiębiorca-imigrant.

Wprowadzenie

Przedsiębiorczość jako złożone zjawisko kształtowana jest przez liczne czynniki. Obok tych najczęściej wskazywanych, takich jak determinanty ekonomiczne, prawne, społeczne, kulturowe i psychologiczne, warto także wziąć pod uwagę czynnik, który akcentuje rolę determinant socjopsychologicznych. Mowa jest tu o relatywnej deprivacji. Mechanizm pobudzający przedsiębiorczość, oparty na

* Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu, Wydział Finansów i Zarządzania, ul. Fabryczna 29–31, 53-609 Wrocław.

relatywnej deprivacji jest interesującą perspektywą poznawczą, która pozwala dostrzec przyczyny angażowania się w działalność gospodarczą na własny rachunek. Odnosząc się do sposobów interpretacji relatywnej deprivacji, można dostrzec znaczną jej uniwersalność w poznawaniu przyczyn angażowania się w działalność gospodarczą na własny rachunek, szczególnie warto pokreślić jej walory odnoszące się do badania przedsiębiorczości imigrantów. Co więcej, relatywna deprivacja jako czynnik przedsiębiorczości może być traktowana jako alternatywa wobec determinanty przedsiębiorczości, jaką jest mechanizm egzystencjalny.

Interpretacja relatywnej deprivacji i mechanizmu egzystencjalnego

Relatywna deprivacja jest czynnikiem przedsiębiorczości, głównie rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek, który łączy w sobie wpływ warunków otoczeniowych oraz cechy jednostek. Rozwój przedsiębiorczości wynika z ludzkich motywacji, postaw i wartości. Warunki otoczeniowe, w których znajdzie się człowiek, wpływają na nabywanie oraz modyfikację norm i wartości społecznych, czyli powodują istotną zmianę, czy wręcz innowację w postawie, ale także, na co zwraca uwagę E. Hagen, w osobowości¹. W swej teorii E. Hagen założył, że procesy społeczne, w tym zmiany społeczne, są przyczyną przemian charakterystyki psychologicznej jednostek. Uważał, że rozwój zachowań przedsiębiorczych może być motywowany prawdopodobieństwem utraty statusu społecznego. W wyniku zaistniałych warunków w otoczeniu można zatracić swój status społeczny, co w efekcie wywoła brak akceptacji tego stanu rzeczy i reakcje w postaci zachowań ukierunkowanych na odzyskanie utraconego statusu między innymi przez rozwój przedsiębiorczości². Jest to ściśle związane z relatywną deprivacją (*relative deprivation*). Z kolei odwołując się do ustaleń Jamesa A. Davisa, relatywna deprivacja stanowi stan psychiczny polegający na odczuwaniu obniżenia własnej wartości, wynikającej z porównania z inną osobą, szczególnie w kontekście jej statusu materialnego. Uzupełnieniem tego może być stanowisko Waltera G. Runcimana, który twierdził, że aby koncepcja relatywnej deprivacji miała sens, cecha, której ludzie pragną, która jest przedmiotem

1 P. Sztompka, *Socjologia zmian społecznych*, Kraków 2005, s. 224–227.

2 A. Jahangir, *Relacje między sieciami franchisingowymi a przedsiębiorczością i rozwojem gospodarczym. Próba znalezienia nowego modelu*, emnet.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/conf.../AlamHossanpaper.doc [dostęp 20.11.2020].

porównań, musi być możliwa do zdobycia³. Z kolei dla Teda R. Gurra relatywna deprywacja jest to postrzegana przez ludzi niezgodność pomiędzy ich wartościami oczekiwanymi i wartościami osiągalnymi. Wartościami oczekiwanymi są takie dobra lub warunki społeczne, co do których członkowie społeczeństwa żywią przekonanie, iż są one z jakiś uzasadnionych względów im należne i że są w stanie je nie tylko zdobyć, lecz także zatrzymać. Istota koncepcji relatywnej deprywacji T. R. Gurra sprowadza się do stwierdzenia, iż w wielu przypadkach szereg czynników zarówno o charakterze wewnętrznym, jak i zewnętrznym może doprowadzić do sytuacji, gdzie jednostki nie będą w stanie zrealizować wartości osiągalnych⁴. Tym samym dojdzie do rozbieżności pomiędzy wartościami oczekiwanymi a wartościami osiągalnymi, zachodzi zatem sytuacja relatywnej deprywacji, co w sposób nieuchronny prowadzi do wywołania psychicznego uczucia frustracji. Teoria relatywnej deprywacji w odniesieniu do motywów przedsiębiorczości zakłada, że motywacja do zaangażowania się w działalność przedsiębiorczą jest efektem rozbieżności pomiędzy poziomem aspiracji a stopniem ich rzeczywistej realizacji. Jakkolwiek taka rozbieżność towarzyszy człowiekowi bardzo często, ponieważ ludzie pragną mieć więcej niż mają, osiągnąć więcej niż im się udaje, to jednak w pewnych warunkach ta rozbieżność przyjęta zostaje przez jednostkę jako niesłuszna czy wręcz niesprawiedliwa. W takiej sytuacji pojawia się motywacja do tego, żeby działać na rzecz osiągnięcia wyższego standardu życiowego, większego zasobu władzy, wyższego prestiżu itp. Poczucie relatywnej deprywacji i towarzyszące mu roszczenie tworzą podłoże postaw i działań, których celem jest zmiana sytuacji jednostki. Ten socjopsychologiczny mechanizm może być w związku z tym istotnym czynnikiem przedsiębiorczości.

Z kolei mechanizm egzystencjalny, ściśle związany z uwarunkowaniami ekonomicznymi, wskazuje, że zaangażowanie się w działalność gospodarczą na własny rachunek jest konsekwencją braku możliwości zdobycia w inny sposób środków pieniężnych niezbędnych do zaspokajania potrzeb. W przypadku tego mechanizmu, który stanowi czynnik przedsiębiorczości, decydujące są kwestie ekonomiczne, czyli konieczność zdobycia środków pieniężnych umożliwiających nabywanie dóbr i usług służących zaspokajaniu potrzeb, w znacznej mierze egzystencjalnych. O ile mechanizm relatywnej deprywacji ma charakter uniwersalny, to znaczy można go wykorzystywać do wyjaśniania przyczyn przedsiębiorczości każdej osoby, która liczy na to, że poprzez przedsiębiorczość osiągnie wyższy status materialny niż ten, który obecnie ją charakteryzuje, a dzięki obserwacji innych osób i ich statusu materialnego wie, że jest to możliwe, o tyle mechanizm egzystencjalny w znacznym stopniu odnosi się do osób z jakichś powodów marginalizowanych na rynku pracy. W głównej mierze mogą to być imigranci lub przedstawiciele mniejszości

3 T. Marek, *Koncepcja relatywnej deprywacji jako uzasadnienie rewolucji społecznych i zachowań przestępczych*, „Przegląd Prawniczy Ekonomiczny i Społeczny” 2014, nr 3, s. 116 i nast.

4 *Ibidem*.

etnicznych. Zmarginalizowanie ich może być efektem na przykład małych kompetencji językowych i wynikających z tego barier komunikacyjnych lub braku akceptacji przez potencjalnego pracodawcę ich kompetencji zawodowych.

Empiryczna weryfikacja relatywnej deprivacji oraz mechanizmu egzystencjalnego jako czynnika rozpoczęcia działalności gospodarczej

Mając na uwadze, że zjawisko relatywnej deprivacji akcentuje subiektywne postrzeganie statusu materialnego danej osoby w otoczeniu społecznym, to zasadne staje się jego badanie technikami miękkimi, takimi jakim jest wywiad swobodny. Podobnie rzecz przedstawia się z mechanizmem egzystencjalnym, pomimo że jego podstawą są czynniki ekonomiczne, to weryfikacja jego jako determinanty przedsiębiorczości wymaga pogłębionego wywiadu. Zatem metodyka badań empirycznych weryfikujących, czy rozpoczęcie działalności gospodarczej było efektem relatywnej deprivacji, czy też skutkiem działania mechanizmu egzystencjalnego oparta została na zasadach badań jakościowych i nawiązała do metodologii teorii ugruntowanej⁵. Tak jak to zostało wskazane wcześniej, oba mechanizmy stanowią wartościową perspektywę do badania przedsiębiorczości imigrantów, stąd badaniami objęto przedsiębiorców-imigrantów dobranych spośród imigrantów arabskich, prowadzących swoje przedsiębiorstwa, głównie małe firmy gastronomiczne, we Wrocławiu. Poprzez wywiady swobodne przeprowadzone z 6 osobami z tej zbiorowości dotarto do nieujawnianych bezpośrednio przyczyn zachowania badanych osób, przez co możliwym stało się dość dogłębne zrozumienie i zinterpretowanie postaw będących przedmiotem badania. Wywiady swobodne, podstawowa technika wykorzystana w badaniach, zostały zrealizowane w oparciu o listę zagadnień i kwestii do omówienia w obecności tłumacza, ponieważ pomimo że respondenci znali język polski, to zdarzały się sytuacje, w których specjalistyczne zwroty, dotyczące przedsiębiorczości nie były przez nich rozumiane w języku polskim.

Oczywiście metodyka badań jakościowych wskazuje, że objęcie badaniami niewielkiej liczby badanych powoduje niereprezentatywność badania, ale niekwestionowaną wartością tych badań było to, że można było dotrzeć do subiektywnych, nieobserwowalnych wprost motywacji postaw, w tym wypadku wobec

5 Por. np. K. Konecki, *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.

przedsiębiorczości. Jest to zgodnie z podstawowym przesłaniem badań jakościowych, uzyskaniem odpowiedzi na pytanie „dlaczego”, poznanie i zrozumienie przyczyn oraz kierunków zachowań badanych osób⁶.

Przystępując do analizy zebranego materiału empirycznego, należy wskazać główne obszary tematyczne przeprowadzonych wywiadów swobodnych, wskazujących na zakres problemowy badań. Problemami badawczymi były między innymi:

- 1) weryfikacja relatywnej deprivacji jako czynnika rozpoczęcia działalności gospodarczej, przyczyny podjęcia działalności gospodarczej przez imigranta z kraju arabskiego i towarzyszące temu problemy,
- 2) empiryczna przez imigrantów z kraju arabskiego,
- 3) główne cechy zarządzania własnym biznesem przez przedsiębiorcę-imigranta z kraju arabskiego.

Zgodnie z wypowiedziami uzyskanymi w wywiadach swobodnych odnoszących się do pierwszego problemu, wskazane zostały trzy przyczyny zaangażowania się we własny biznes. Po pierwsze konsekwencja znalezienia się w nowym kraju i przedsiębiorczość jako wyraz współpracy z drugą osobą. Po drugie skorzystanie z okazji zaistnienia na mało konkurencyjnym rynku. Po trzecie brak alternatywnych możliwości zarobienia środków na życie.

Egzemplifikacją tej pierwszej ścieżki jest wypowiedź uczestniczącego w badaniu imigranta: „Od dziecka kochałem gastronomię, w Tunezji nie miałem możliwości prowadzenia własnego biznesu, tutaj przy pomocy znajomych rozpocząłem działalność gospodarza”. W tym wypadku Polska okazała się miejscem, w którym imigrant mógł zrealizować swoje aspiracje bycia przedsiębiorcą. Druga ścieżka odnosi się do stwierdzenia: „Dostrzegłem okazję, ponieważ na rynku nie było za dużo konkurencji, a ja znałem się ogólnie na gastronomii i zacząłem to robić. Razem z bratem zainwestowaliśmy w bar z alkoholem, a następnie wypracowane zyski inwestowaliśmy w rozwój przedsiębiorstwa”. Trzeci motyw przedsiębiorczości, przedsiębiorczości wymuszonej, oddają słowa:

Zacząłem pracę we własnym biznesie z powodów braku możliwości zatrudnienia na uczelni. Zacząłem biznes na początku lat 90. w spółce, prowadziłem „Pivnicę Świdnicką” do 1997 r., później zacząłem produkcję i sprzedaż żywności arabskiej. Wybrałem gastronomię, bo ojciec był kucharzem, ale nie pracowałem z nim, tylko znałem gastronomię z pracy dorywczej.

Wszyscy uczestniczący w wywiadach imigranci-przedsiębiorcy zwrócili w wywiadach uwagę na szereg problemów, z którymi przyszło im się borykać, rozwijając własny biznes. Podkreślali problemy:

6 A. M. Nikodemka-Wołowik, *Jakościowe badania marketingowe*, PWE, Warszawa 1999, s. 13–19.

- wynikające z ograniczonych kompetencji językowych,
- znalezienia się w odmiennej kulturze,
- braku doświadczenia w prowadzeniu własnego przedsiębiorstwa.

Jednak wydaje się, że nie one były najistotniejszymi. Wypowiedzi badanych wskazują raczej na tzw. czynnik ludzki jako główne źródło problemów w trakcie rozpoczynania działalności gospodarczej na własny rachunek. Znamienne w tym względzie są słowa:

Główne problemy to były relacje z ludźmi, pracownikami. Niestety zdarzały się oszustwa ze strony pracowników i kontrahentów. Sprawdzałem pracowników, ich uczciwość, np. zostawiałem więcej pieniędzy w kasie na próbę, czy pracownik zwróci mi to. Patrzyłem na ręce kelnerów, czy dają paragony. Uciekałem się nawet do takich rzeczy jak podstawiony jako klient kolega sprawdzający uczciwość pracowników.

W świetle powyższych wypowiedzi można stwierdzić, że scenariusze procesu założenia własnego przedsiębiorstwa przez imigrantów arabskich nie odbiegały od typowych scenariuszy zachowań przedsiębiorczych. Dominujące było wykorzystanie nadającej się okazji na atrakcyjnym, bo mało konkurencyjnym rynku. Na początku w oparciu o działania z inną osobą i, co chyba najważniejsze, brak znalezienia innej formy zarobkowania, która przyniosłaby podobne rezultaty ekonomiczne jak działalność na własny rachunek.

Odnosząc się do zasadniczego problemu badawczego, nawiązującego do kwestii, czy badani przedsiębiorcy-imigranci uważali, że żyjąc w nowym otoczeniu, na emigracji, postrzegając status innych osób, zasługują na wyższy status materialny i społeczny, i między innymi dlatego podjęli działalność gospodarczą na własny rachunek? Innymi słowy, czy mechanizm związany z relatywną deprivacją był czynnikiem przedsiębiorczości badanych imigrantów?

Wypowiedzi swobodne badanych, odnoszące się do tej kwestii, wskazały, że odczuwanie relatywnej deprivacji nie było wiodącym motywem rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek. Raczej chodziło o zdobycie w ogóle środków do życia w nowym otoczeniu, czy też wykorzystania sprzyjającej okazji dla rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek. Wyraźnie to widać w stwierdzeniach, takich jak:

Trzeba było z czegoś żyć, ale w czasie, gdy zaczynałem działalność gospodarczą, to wielu także Polaków, w tym znajomych z uczelni, zaczynała biznes. Raczej skorzystałem z okazji, gdy zaczynał się w Polsce rozwijać prywatny biznes.

W zasadzie kwestia podniesienia statusu materialnego nie była wiodącym motywem, raczej z powodu słabej znajomości języka nie miałem szans na znalezienie lepszej pracy niż bycie kelnerem, dlatego postanowiłem zaryzykować i założyć własny biznes. Działalność na własny rachunek daje mi oczywiście możliwość, że „żyję jak człowiek”.

Wypowiedzi te świadczą o tym, że raczej słabo działał mechanizm relatywnej deprivacji jako czynnik rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek wśród przebadanych osób. W większym stopniu niż uwarunkowania definio- wane przez koncepcję relatywnej deprivacji badani przedsiębiorcy zwrócili uwa- gę na konieczność zdobycia środków finansowych na zaspokajanie elementarnych potrzeb niż rekompensatę postrzeganego upośledzonego statusu materialnego i społecznego. Bardziej działał w ich przypadku przymus egzystencjalny niż od- czuwana relatywna deprivacja i chęć jej ograniczenia.

Podobne w wymowie są słowa, że rekompensata niskiego statusu materialnego działalnością gospodarczą nie była czynnikiem istotnym, ale z perspektywy cza- su badani dostrzegli, że faktycznie poziom życia wzrósł dzięki przedsiębiorczości. Świadczy o tym przykładowa wypowiedź, według której „(relatywna deprivacja) nie była główną motywacją, ale po rozpoczęciu działalności mój status wyraźnie się podniósł, choć teraz jest gorzej ze względu na coraz większą konkurencję”.

Przeprowadzone wywiady swobodne pozwoliły wskazać schemat procesu roz- poczęcia działalności gospodarczej przez imigrantów. Można go opisać w sposób następujący: wśród przyczyn podjęcia decyzji o założeniu własnego biznesu ba- dania wskazały na przymus zdobycia środków na życie w tych nowych, zastanych warunkach społeczno-ekonomicznych w kraju imigracji. W zasadzie nie mogąc liczyć na żadną pomoc ze strony państwa, nie mogąc także znaleźć zatrudnienia zapewniającego imigrantom w miarę godne życie, a jednocześnie chcąc zrealizo- wać określony scenariusz życiowy, gdzie ważne jest podniesienie statusu material- nego w porównaniu z tym, co imigrantów charakteryzowało przed ich wyjazdem, osoby te rozpoczęły działalność gospodarczą na własny rachunek. Borykając się z szeregiem problemów, bardzo często wynikających z różnic kulturowych, które w szerokim ujęciu dotyczą systemu prawa, ale także relacji międzyludzkich czy ak- ceptacji określonych wzorców zachowań partnerów biznesowych i pracowników, założyli i rozwijali swoje małe biznesy.

Przedstawione scenariusze działania w sferze gospodarczej badanych przedsię- biorców wskazują na mechanizm egzystencjalny jako dominującą determinantę ich aktywności gospodarczej na własny rachunek, oddziałujący w większym stop- niu niż relatywna deprivacja jako czynnik przedsiębiorczości imigrantów. Można także powiedzieć, że ów mechanizm egzystencjalny stanowi w przypadku przed- siębiorców-imigrantów czynnik asymilacji. Spowodowało to, że badani imigranci z krajów arabskich w procesie zarządzania swoimi małymi przedsiębiorstwami w niewielkim zakresie stosują wzorce kultury, z której pochodzą. Ich kultura od- działywa na ofertę oraz relacje międzyludzkie, gdzie, zgodnie ze słowami badanych, dominuje partnerstwo i budowanie wzajemnego zaufania. Zarówno w kształtowa- niu oferty rynkowej, jak i relacjach międzyludzkich stosowane wzorce zachowań reprezentują kulturę arabską, a w świetle wypowiedzi badanych stanowią ich atu- ty, pozwalając się wyróżnić na konkurencyjnym rynku, zdobyć lojalnych klientów oraz pracowników.

Badania, które dotyczą zarządzania przedsiębiorstwem imigranta, w którym występują różnice kulturowe, ogólnie dotyczą analizy związków między zarządzaniem a kulturą. Można odnieść to do procesów, których celem jest osiągnięcie ujednoczonej kultury organizacyjnej. Podejście to jest stosowane w organizacjach, gdzie pojawiają się ludzie wywodzący się z różnych grup etnicznych, z innym zakorzeniem kulturowym, ale mieszkający w tym samym społeczeństwie. W obszarze takiego zarządzania podmiotem gospodarczym, w którym są przedstawiciele różnych kultur, mieszczą się zagadnienia różnic międzykulturowych w relacjach ludzkich, czy też wykorzystywanie elementów kultury narodowej dla poprawy efektywności prowadzenia działalności gospodarczej⁷. Zakorzenie w tym wypadku należy interpretować jako pozostałości efektu socjalizacji pierwotnej danego człowieka, któremu przyszło działać w innych realiach społeczno-kulturowych, ekonomicznych, prawnych. Zarządzanie takim przedsiębiorstwem, gdzie dostrzeżga się odmienności kulturowe pracowników i przedsiębiorcy, polega więc między innymi na wykorzystywaniu elementów kultury, w której zakorzeniony jest przedsiębiorca, w działalności gospodarczej prowadzonej w tych nowych realiach. Zatem, czy to, że badani przedsiębiorcy-imigranci pochodzą z kultury arabskiej ma wpływ na ich obecną działalność gospodarczą?

Podobnie jak w przypadku scharakteryzowanych przyczyn rozpoczęcia działalności gospodarczej, w tym wpływu relatywnej deprivacji na przedsiębiorczość imigrantów, wiele cennych informacji uzyskano w wywiadach swobodnych także do zagadnienia zakorzenia kulturowego jako czynnika wpływającego na prowadzenie własnego biznesu przez imigranta. Wypowiedzi uzyskane w toku tych wywiadów pokazały, że pochodzenie arabskie nie wpływa w sposób zasadniczy na prowadzenie biznesu w Polsce, ale tę spuściznę kultury arabskiej widać w ofercie, w relacjach i sposobie zarządzania ludźmi, w „rodzinności” jako wartości kulturowej akcentowanej zarówno w życiu prywatnym, jak i biznesowym przedsiębiorcy-imigranta.

Można stwierdzić w oparciu o wypowiedzi respondentów, że relacje międzyludzkie są podstawą w zarządzaniu przedsiębiorstwem, którego właścicielem jest imigrant. Pozytywne partnerskie relacje z pracownikami i klientami badani utożsamiają ze swoją rodzimą kulturą. Za egzemplifikację niech posłuży ta przykładowa wypowiedź:

Pierwsze, co mnie uderzyło w Polsce, to brak zaufania między klientem a przedsiębiorcą. Moim zdaniem w kulturze arabskiej to jest podstawa prowadzenia biznesu. Problemy te wynikały głównie z postaw przedsiębiorców, którzy nie byli całkiem uczciwi wobec swoich klientów – zaobserwowałem to, pracując jako kelner. Zatem swój biznes oparłem na takich

7 Szerzej np. A. Koźmiński, W. Piotrowski (red. nauk.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2021, s. 593–619.

wartościach – pełny szacunek i zaufanie dla klienta. Drugą rzecz, która mnie uderzyła, to stosunek do pracy. Polacy nie angażowali się w to, co robią, a przede wszystkim próbowali oszukiwać. Problemem było także picie alkoholu. Zatem w swoim biznesie podchodziłem do pracowników tak, żeby zbudować zaufanie i wzajemny szacunek. Jeżeli przyłapałem kogoś na np. picie alkoholu w pracy, to nie wyrzucałem go, tylko wymierzałem karę. Ta osoba musiała za swoje pieniądze kupić alkohol, który po pracy pili wszyscy jego koledzy, a on mógł się tylko przyglądać. Zatem z kultury arabskiej wyniosłem i zacząłem wdrażać w Polsce uczciwość wobec klientów i szacunek dla pracowników oraz budowanie partnerskich relacji z pracownikami, które miały ich motywować do większego zaangażowania się w pracę. Te elementy w kulturze arabskiej są kulturowane od lat, stanowią podstawę konkurencji i gospodarki wolnorynkowej.

Przytoczona wypowiedź wskazuje na takie cechy wpływu kultury arabskiej i zarządzania w warunkach występowania różnic kulturowych, czyli w przedsiębiorstwach imigrantów, jak szacunek oraz partnerstwo. Stanowi to zdaniem badanych przedsiębiorców podstawę prowadzenia przez nich ich biznesu.

Przedstawione powyżej cechy kultury, takie jak: przyjazne partnerskie relacje międzyludzkie, rodzinność, elementy oferty handlowej, które pochodzą z kultury arabskiej, są obecne w badanych przedsiębiorstwach imigrantów. Ciekawym również zagadnieniem w tej perspektywie jest to, co pozytywnego z punktu widzenia zarządzania przedsiębiorstwem widzą badani imigranci-przedsiębiorcy w kulturze arabskiej, a nie można tego zaadaptować w Polsce, i dlaczego nie można tego wykorzystywać w Polsce? Wypowiedzi badanych odnoszące się do tego problemu zarządzania przedsiębiorstwem imigranta z kraju arabskiego wskazują na dwie kwestie: etos pracy i honorowe podejście do biznesu.

To pierwsze można wychwycić w wypowiedzi: „Sposób pracy w krajach arabskich oparty jest na większym oddaniu pracy i rozwojowi firmy”. W słowach innego badanego natomiast wybrzmiewa zagadnienie nieformalnych relacji między przedsiębiorcami. Otóż mówi on, że w krajach arabskich „słowo jest słowem – obowiązuje honorowe podejście”. „Poza tym Arabowie są wychowani na polityce strachu, co głównie wynika z niskiego wykształcenia, w Polsce to nie występuje”.

Wreszcie na koniec warto zadać dwa pytania podsumowujące tę analizę:

1. Jaka jest ogólna ocena sytuacji przedsiębiorstwa?
2. Jakie są perspektywy rozwojowe, zdaniem badanych przedsiębiorców-imigrantów z krajów arabskich, ich działalności gospodarczej w Polsce?

Oceniając swoją obecną sytuację jako przedsiębiorcy oraz kondycję swojego przedsięwzięcia, badani przedsiębiorcy-imigranci stwierdzili:

- 1) po pierwsze, że ich działalność gospodarcza stanowiła źródło satysfakcji tak zawodowej, ale także życiowej. Wyraźnie istotę tego oddały słowa Kamila: „Jestem zadowolony z tego, że jestem przedsiębiorcą, jestem zadowolony z poziomu materialnego i kontaktów z innymi, i szacunku, jakim się mnie obdarza”;

- 2) po drugie, ważny z punktu widzenia bieżącej sytuacji biznesowej oraz perspektyw rozwojowych dla przedsiębiorców-imigrantów był także fakt członkostwa Polski w UE, co ich zdaniem zdecydowanie pozytywnie wpływa na ich biznes. Istotę tego oddają następujące słowa uczestnika badania: „Jestem zadowolony z faktu, że Polska jest w UE, co wpływa na bezpieczeństwo biznesu”. Optymizm respondentów oparty był także na ich dokonaniach, czego dowodem była następująca wypowiedź: „Mocną stroną mojego biznesu są lojalni klienci, którzy doceniają smak mojej oferty”. Dodatkowo uzupełnieniem tego mogą być słowa, że: „W krajach arabskich jest dłuższa tradycja w działalności gospodarczej, ale jednak w Polsce jest łatwiej prowadzić własny biznes, kraj jest bardziej stabilny i przewidywalny. Tam jest bardziej chaotycznie”;
- 3) po trzecie, prowadzeniu biznesu w Polsce przez imigrantów towarzyszą określone obawy. W świetle uzyskanych wypowiedzi swobodnych wynikają one głównie z powodów ekonomicznych, ale także coraz wyraźniej zauważalne były obawy wynikające ze zmieniającej się sytuacji społecznej i postaw wobec imigrantów. To pierwsze szczególnie zauważalne było w stwierdzeniu, że: „Zaczyna brakować rąk do pracy. Jest coraz większa konkurencja o pracowników i emigracja. Liczę na np. Ukraińców”. Uzupełnieniem tego jest wypowiedź: „Obawiam się coraz większej konkurencji oraz demotywowanych ze względów finansowych pracowników”. W tej wypowiedzi widoczne były również obawy odnoszące się do drugiej kwestii: „Trochę boję się tego, co dzieje się w polityce w stosunku do imigrantów”.

Zatem z wypowiedzi badanych przedsiębiorców-imigrantów wybrzmiewało zadowolenie z sytuacji ich przedsiębiorstw, pozycji rynkowej, klientów. Badani przedsiębiorcy pochodzenia arabskiego byli umiarkowanie optymistycznie nastawieni wobec perspektyw rozwojowych swoich biznesów. Szans na rozwój swoich przedsiębiorstw badani imigranci upatrywali w stabilnej sytuacji politycznej i gospodarczej w Polsce, czego gwarantem jest przynależność do Unii Europejskiej. Jednak uwidocznił się także rodzący się niepokój związany z przemianami w podejściu do obcokrajowców w Polsce. Kwintesencją tego są słowa: „Polacy stają się coraz bardziej uprzedzeni do Arabów, ale na szczęście dla badanych przedsiębiorców nie są w ogóle uprzedzeni do arabskiego jedzenia”.

Podsumowanie

Artykuł przedstawił rolę dwóch mechanizmów – relatywnej deprywacji oraz mechanizmu egzystencjalnego jako czynników przedsiębiorczości. Stanowią one wyraz charakteru interdyscyplinarnego przedsiębiorczości, ponieważ akcentują znaczenie nie tylko motywów ekonomicznych, ale także kwestie podnoszenia statusu materialnego w celu ograniczenia poczucia frustracji z poziomu życia nieodpowiadającego aspiracjom. Oba te mechanizmy mogą wyjaśniać przyczyny angażowania się w działalność gospodarczą na własny rachunek każdej osoby, ale w znacznym stopniu nadają się do analizy przedsiębiorczości imigrantów. Weryfikacja empiryczna tych mechanizmów, przeprowadzona w oparciu o wywiady pogłębione, wskazała, że dominującym mechanizmem wśród badanych osób, przedsiębiorców-imigrantów, był mechanizm egzystencjalny wpływający jednocześnie na ich asymilację społeczną.

Podsumowując, należy stwierdzić, że geneza rozpoczęcia działalności gospodarczej na własny rachunek związana była z trzema fundamentalnymi czynnikami:

- a) realizacją aktywności ekonomicznej wraz ze współpracownikiem i powolną socjalizacją do działania indywidualnego;
- b) koniecznością zdobycia środków na życie;
- c) nadarzającymi się okazjami zaistnienia w roli przedsiębiorcy na atrakcyjnym dla przedsiębiorcy, bo dość mało konkurencyjnym rynku.

Wyniki badań wskazały marginalne znaczenie w procesie rozpoczynania działalności przedsiębiorczej imigrantów mechanizmów związanych ze zjawiskiem relatywnej deprywacji.

Działalność gospodarcza przedsiębiorców-imigrantów spowodowała dość znaczącą asymilację do nowej dla nich kultury. Badani deklarowali, że utrzymują relacje z innymi imigrantami, co oczywiste interesują się sytuacją w swoich krajach, ale w odpowiedziach dotyczących działalności gospodarczej nie można było zauważyć większego wykorzystania wzorców kultury arabskiej. Kultura arabska bardzo mocno uwidoczniła się u badanych osób w kultywowaniu wartości rodziny. Widoczne to było też w wypowiedziach odnoszących się do życia prywatnego badanych, ale zgodnie z wypowiedziami badanych miało to także swoje zastosowanie w praktyce gospodarczej.

Bibliografia

- Jahangir A., *Relacje między sieciami franchisingowymi a przedsiębiorczością i rozwojem gospodarczym. Próba znalezienia nowego modelu*, emnet.univie.ac.at/fileadmin/user_upload/conf.../AlamHossanpaper.doc [dostęp 20.11.2020].
- Konecki K., *Studia z metodologii badań jakościowych. Teoria ugruntowana*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Koźmiński A., Piotrowski W. (red. nauk.), *Zarządzanie. Teoria i praktyka*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2021.
- Marek T., *Koncepcja relatywnej deprywacji jako uzasadnienie rewolucji społecznych i zachowań przestępczych*, „Przegląd Prawniczy Ekonomiczny i Społeczny” 2014, nr 3.
- Nikodemska-Wołowik A. M., *Jakościowe badania marketingowe*, PWE, Warszawa 1999.
- Sztompka P., *Socjologia zmian społecznych*, Wydawnictwo Znak, Kraków 2005.