

MIGRACJA PRZEDSIĘBIORCÓW „EXPAT-PRENEURS” SZANSĄ NA WZROST GOSPODARCZY DLA KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ – PRZEGLĄD LITERATURY BADANEGO ZJAWISKA

Emilia BAMWENDA¹, Richard GIRLING^{2*}

¹ Uniwersytet Wrocławski, Wydział Nauk Społecznych, Wrocław; emilia.bamwenda@gmail.com

² Uniwersytet Wrocławski, Wydział Nauk Społecznych, Wrocław, richard@redcastleservices.com

* Korespondencja: emilia.bamwenda@gmail.com; Tel.: +48 790 436 796

Abstract: W ramach globalnego przepływu pracowników i siły roboczej istnieje cały szereg terminów określających osoby zmieniające swoje miejsce zamieszkania w celach zarobkowych. Znaczna większość migrantów obiera kierunek przemieszczania się do krajów rozwiniętych gospodarczo, niż te z których pochodzą. Jest to jednak spore uproszczenie, w związku ze zmieniającymi się trendami globalnymi jak i motywami migracji i wybieranymi destynacjami. Większość badań skupia się na przedsiębiorcach wpisujących się w kontekst migracji z „Południa na Północ”. Mniej uwagi poświęcono badaniom nad przedsiębiorcami, którzy wyjechali z kraju wysoko rozwiniętego celem otworzenia swojej działalności w krajach o dużo niższym rozwoju gospodarczym. Dla rozróżnienia, przedsiębiorcy imigranci, którzy z własnej woli, a nie konieczności zmienili kraj pobytu i miejsce działalności swojej firmy, zostali zdefiniowani jako “Self Initiated Expatriate entrepreneurs”, lub „expatpreneurs”. Expatpreneurs ponadto mogą przyczynić się do poprawy rozwoju gospodarki lokalnej i mieć realny wpływ na rozwój biznesu czy napływ inwestycji zagranicznych. Niniejsze opracowanie jest przeglądem literatury, w którym wykorzystano analizę zawartości, aby wypełnić istniejącą w niej lukę oraz urozmaicić badania opracowane w kontekście migracji z Południa na Północ.

Keywords: expatpreneurs, samozatrudnieni przedsiębiorcy, przedsiębiorcy etniczni, migracje, imigracja, przedsiębiorcy transnarodowi.

MIGRATING ENTREPRENEURS „EXPAT-PRENEURS” AN OPPORTUNITY FOR ECONOMIC GROWTH IN DEVELOPING COUNTRIES – A LITERATURE REVIEW OF THIS PHENOMENON

Abstract: Within the global movement of labor, there are a whole range of terms available to define people changing their place of residence for gainful employment. A large proportion of migrants choose to migrate to economically more developed countries than the country from which they originate. However, this is a generalization, simplifying global trends as well as

the motives of migration and the destination. Most of the research to date has focused on entrepreneurs in the context of "South to North" migration. Less attention has been paid to the study of entrepreneurs who have migrated in the opposite direction ("North to South"). These immigrant entrepreneurs, who voluntarily change their country of residence and place of business, have been defined as "Self Initiated Expatriate Entrepreneurs" (Andresen, 2014) or "expat-preneurs" (Solimine, 2015; Vance, 2016). Expat-preneurs maybe able to help improve the development of the local economy and have a real impact on business development or inflow of foreign investment. This study is a literature review, using content analysis, and highlights the existing gap in literature surrounding the migration of immigrant entrepreneurs in a 'North to South' direction.

Keywords: expat-preneurs, self-emplyed entrepreneurs, migrant, immigration, transitional entrepreneurs.

1. Wstęp

W trakcie obserwacji procesów emigracji, zazwyczaj widać tendencje emigracji ludności do krajów bardziej rozwiniętych, niż te z których pochodzą. Dowodzi tego fakt, że globalna migracja Południe-Północ w 2015 r. wynosiła 85,3 mln, podczas gdy migracja odwrotna w tym samym roku wynosiła 13,6 mln (ONZ, 13.10.2017). W związku z tym trudno się dziwić, że znaczna większość badań skupiała się dotychczas wyłącznie na przedsiębiorcach, którzy pasują do owej tendencji. Często temat ten był podejmowany przez prace Robin Warda nad afrykańskimi, karaibskimi, pakistańskimi i bengalskimi przedsiębiorcami migrującymi do Wielkiej Brytanii (Ward, 1987). Warty zaznaczenia jest również fakt, iż większość autorów badań mieszkało w państwach, do których migrowano z Południa. Ward mieszkał w Birmingham w Anglii w związku z tym skupiał się na migracjach z Państw AKP (Afryki, Karaibów i Pacyfiku) oraz Bangladeszu, natomiast badacze Robert Kloosterman i Jan Rath opracowywali swoje teorie w kontekście tureckich i marokańskich przedsiębiorców w ich rodzinnym mieście Amsterdamie (Kloosterman et. al., 1999). Badanie owego zjawiska z pierwszej ręki niewątpliwie dostarczyło impulsów do przeprowadzenia szerszych badań.

Mniejszą uwagę wśród badaczy przykuło zjawisko imigrantów, których migracja przyjęła kierunek z Północy do Południa. Są to min. niemieccy informatycy zakładający swoje przedsiębiorstwa na Filipinach czy Tajlandii, zajmujący się projektowaniem stron internetowych, czy Kanadyjczyk migrujący do Meksyku aby założyć własną szkołę kitesurfingu. Również polscy przedsiębiorcy rozpoczynają ekspansję do krajów rozwijających się, przenosząc swoje siedziby do Afryki czy Azji. Charakterystyczną cechą jest chęć emigracji z własnej woli (Kloosterman et al., 1999). Dla rozróżnienia tego typu migracji przedsiębiorców wprowadzono nowy termin samozatrudnienia: eksperci (ang. Self Initiated Expatriate Entrepreneur) (Andersen et al. 2014) lub expat-preneurs (Solimine, 2015).

Celem tego artykułu jest określenie, czy expat-preneurs wpisują się do istniejącej literatury badającej zjawisko imigrantów przedsiębiorców. Pytaniami badawczymi postawionymi w tym artykule są następujące kwestie:

- Jakie badania zostały dotychczas przeprowadzone na temat expat-preneurs?
- Czy wpisują się one w istniejącą literaturę dotyczącą imigrantów przedsiębiorców?
- Czy istnieje luka w literaturze na temat expat-preneurs?
- Czy rozbudowanie dyskursu na temat tego typu migracji może przyczynić się do wzrostu gospodarczego krajów rozwijających się?

Autorzy postarają się odpowiedzieć na postawione pytania poprzez analizę treści 75 artykułów dotyczących kwestii przedsiębiorczości imigrantów.

2. Analiza historyczna migracji przedsiębiorców

Historyczny przegląd literatury naukowej pomoże wyjaśnić, dlaczego badania głównie skupiają się na przedsiębiorcach etnicznych migrujących z krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych. Badania tego typu nie są niczym nowym. Już w 1905 r. Weber zauważył, że mniejszość żydowska w Europie była nieproporcjonalnie bardziej przedsiębiorcza niż inni imigranci. Zjawisko to zostało nazwane przez Webera kapitalizmem wyrzutków (ang. pariah-capitalism) (Weber, 1930). Od tego czasu znaczna część literatury poświęcona jest wyjaśnieniu wysokiego poziomu przedsiębiorczości wśród pracodawców etnicznych w rozwiniętych gospodarkach. Teorie początkowe dzieliły to zjawisko na indywidualne lub wspólne cechy kulturowe etnicznych przedsiębiorców. Ta koncepcja kulturowa skupiała się na cechach kulturowych mogących potencjalnie zawierać wysoką etykę pracy, tolerancję na ryzyko i zdolność do życia przy niskich kosztach (Volery, 2007). Jedne z następnych badań potwierdzały przytoczoną teorię. W badaniu Masurela nad marokańskimi, tureckimi, hinduskimi i pakistańskimi przedsiębiorcami etnicznymi w Amsterdamie, stwierdzono różnice we wskaźnikach odnoszonego sukcesu i zachowaniach, oraz zauważono istnienie pewnych cech charakterystycznych dla każdej z badanych kultur, które wpływają na wyniki ekonomiczne i sukces przedsiębiorców (Masurel et al., 2002). Pyong Gap Min również dostrzegł znaczącą różnicę we wskaźnikach przedsiębiorczości pomiędzy koreańskimi i filipińskimi imigrantami w USA, mimo, iż dotarli do kraju przyjmującego w tym samym czasie i z podobnych środowisk społeczno-ekonomicznych (Mni et al. 1986) Jednak należy zauważyć, że w literaturze można znaleźć badania, które nie zgadzają się z tym dyskursem. Pyong Gap Min, ponownie podjął tematykę tych badań, tym razem jednak porównując koreańskich imigrantów w Japonii z imigrantami z USA. W tym badaniu ujawniono rozbieżne wskaźniki przedsiębiorczości między obiema grupami, tak więc

czynniki inne niż cechy kulturowe muszą wpływać na przedsiębiorczość, natomiast badania i publikacje naukowe powinny skupić się na strukturze tego procesu.

W celu ulepszenia badań w USA stworzono interaktywny model, będący pierwszą próbą wyjaśnienia roli struktury w procesie. Postawiono hipotezę, że sukces etnicznych przedsiębiorców nie zależy wyłącznie od ich cech, ale zależy również od dostępnych możliwości i interakcji między nimi (Aldrich, and Waldinger, 1990). Kloosterman i Rath, mieszkający w Holandii, gdzie rola rządu i polityka były bardziej interwencyjne niż w USA, wskazywali, iż ten model w niewystarczający sposób wyjaśniał to zjawisko. W celu dopracowania stworzyli Mieszaną Teorię Osadzenia (ang. Mixed-embeddedness Theory), która zasadniczo rozszerza model interaktywny, aby zapewnić kompleksową analizę niezliczonych społecznych, ekonomicznych, instytucjonalnych kontekstów kształtujących wszelkie procesy, strategie i wyniki przedsiębiorczości (Kloosterman et al., 1999). Konieczny jest w tym przypadku udział rządu państwowego co również związane było z teorią instytucjonalną, wedle której instytucje mogą mieć znaczny wpływ na przedsiębiorczość.

Teoria niekorzystnej sytuacji (ang. Disadvantage Theory) była kolejną teorią, która rozdzieliła rolę struktury jako głównej przyczyny wysokiego wskaźnika przedsiębiorczości etnicznej (Light, and Rosenstein, 1995). Zakłada ona, że etniczni przedsiębiorcy znajdują się w niekorzystnej sytuacji między innymi poprzez takie czynniki, jak słaba edukacja, niewystarczające szkolenia, nieznanostwo języka i dyskryminacja (Johnoson, 2000). Interesujące jest to, w jaki sposób teoria osadzona jest w kontekście tradycyjnych przedsiębiorców etnicznych oraz w kontekście migracji z krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych. Należy zaznaczyć, że teoria niekorzyści, nie ma zastosowania w przypadku osób przygotowujących się do zawodu, co omówiono w dalszej części artykułu. Innymi słowy teoria niekorzystnej sytuacji jest klasycznym przykładem tendencyjności literatury w kontekście migracji z krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych.

Kilka innych teorii zostało również w dużej mierze opisanych w literaturze. Teoria etnicznej enklawy (ang. Ethnic Enclave Theory) rozważała przedsiębiorczość w geograficznie skoncentrowanych obszarach mniejszości etnicznych (Portes, and Leif, 1986). Inna teoria dotyczy kapitału społecznego, w której zaobserwowano, że może on wpływać na przedsiębiorczość mniejszości etnicznych zarówno pozytywnie (Menzies et al., 2003), jak i negatywnie (Flap et al., 2000).

Dopiero w ostatnich latach literatura zaczęła zwracać się ku nowym rodzajom przedsiębiorczości imigrantów, takim jak przedsiębiorcy transnarodowi i expat-preneurs. Zakres w jakim ten proces zachodzi zostanie przeanalizowany w dalszej części dokumentu.

3. Rozróżnienie terminów

Przedsiębiorczość etniczna odnosi się do tworzenia działalności gospodarczej przez grupę mniejszościową w kraju przyjmującym, mającą zbiór powiązań i regularnych wzorców interakcji międzyludzkich dzielących doświadczenie narodowe lub migracyjne (Aldrich, and Waldinger, 1990). Grupa etniczna jest segmentem większego społeczeństwa, którego członkowie są uważani zarówno przez nich samych, jak i otoczenie, za osoby posiadające m.in. wspólne korzenie, przejawiające chęć dzielenia się ważnymi segmentami wspólnej kultury; łączące się ze wspólnymi działaniami, w których wspólne pochodzenie i kultura są istotnymi składnikami (Yinger, 1985). W literaturze używa się również określenia przedsiębiorcy imigranci, zazwyczaj w celu scharakteryzowania osób, które faktycznie wyemigrowały w ciągu ostatnich dekad. Definicja ta nie obejmuje jednak członków grup mniejszości etnicznych, którzy żyją w tym kraju od stuleci (Volery, 2007). Podgrupą etnicznych przedsiębiorców są pośrednicy przedsiębiorców mniejszościowych (ang. middle-man minority entrepreneurs). Teoria pośredników pomogła wyjaśnić zjawiska migracji z początku XIX w. podczas przemieszczania się Żydów do Europy czy Japończyków na zachodnim wybrzeżu USA (Bonacich, and Modell, 1980). Pośrednicy byli pewnego rodzaju mostem między dwoma kulturami, posiadającymi język, sieci kontaktów oraz umiejętności prowadzące do wzrostu wskaźników przedsiębiorczości. Różnica między zjawiskiem „pośrednika” a „etnicznym przedsiębiorcą” polega na działalności pośrednika, który prowadzi handel między dwoma kulturami, zamiast działać tylko i wyłącznie w kraju przyjmującym jak to robi etniczny przedsiębiorca. Dzięki postępowi technologicznemu pozwalającemu na utrzymanie przedsiębiorstw w więcej niż dwóch krajach, utworzył się też nowy rodzaj przedsiębiorcy – „przedsiębiorca transnarodowy”, który jest bardziej endemiczny ze względu na możliwości technologiczne w komunikacji jak i możliwościach przemieszczania się w różne zakątki świata (Portes et al., 1999).

Poprzez zmiany globalne i coraz większe możliwości przemieszczenia się, w ostatnim czasie powstał nowy termin ekspaci przedsiębiorcy (ang. „expat-preneurs”), którzy zostali zdefiniowani jako osoby czasowo mieszkające za granicą, które inicjują nowe międzynarodowe przedsięwzięcia poprzez samozatrudnienie w kraju przyjmującym (Vance et al., 2016). Vance i inni odróżniają ich od etnicznych przedsiębiorców na dwa sposoby. Po pierwsze osoby z zagranicy nie zamierzają trwale pozostawać w kraju przyjmującym, podczas gdy dla przedsiębiorcy etnicznego jest to główny cel. Po drugie ekspaci przedsiębiorcy, nie są przedsiębiorcami z przymusu. Łączy się to z teorią niedogodności (ang. Disadvantage Theory), wedle której duża część mniejszości etnicznych staje się przedsiębiorcami z powodu trudności w znalezieniu stałego zatrudnienia na głównym rynku pracy, kiedy to expat-preneurs nie znajdują się w niekorzystnej sytuacji, a zatem stają się przedsiębiorcami z własnej woli, a nie konieczności, Na potrzeby niniejszego artykułu

autorzy dodali trzecią kwalifikację wedle której expat-preneurs to osoby, pochodzące z uprzywilejowanej pozycji – zazwyczaj z rozwiniętej gospodarki. To trzecie zróżnicowanie pomaga odróżnić je od transnarodowych przedsiębiorców, którzy zazwyczaj wywodzą się z gospodarek rozwijających się. Taki podział zapewnia również użyteczne tło strukturalne, które pomaga wyjaśnić dwie pierwsze klasyfikacje. Tak więc w związku z tym, że expat-preneurs pochodzą z uprzywilejowanej pozycji, nie są zmuszani przez okoliczność do pozostania w kraju przyjmującym ani zmuszeni do otwarcia własnego biznesu i robią to z własnej nieprzymuszonej woli. W literaturze również występuje termin określający przedsiębiorców działających na rzecz własnego stylu życia „lifestyle entrepreneurs”, którzy są podgrupą expat-preneurs. Charakteryzują się oni również uprzywilejowaną pozycją, ale ich głównym powodem migracji i założenia własnego biznesu jest poprawa stylu życia, często również ucieczka przed jego tempem i stresem spowodowanym egzystencją w metropolii (Marchant, and Ziene, 2011).

4. Metodologia

Ilhan-Nas przeprowadził doskonałą analizę treści dyskursu etnicznej przedsiębiorczości w 2011. Autorzy tego badania korzystają z podobnej techniki analizy treści, jednak kluczową różnicą jest brak skodyfikowania badania Ihana-Nas dotyczącego fenomenu expat-preneurs, którą podejmą autorzy artykułu. To badanie ma na celu zbiór danych wskazujących, w jakim stopniu – expat-preneurs zostali zaniedbani w literaturze przedmiotu dotyczącej imigracji przedsiębiorców.

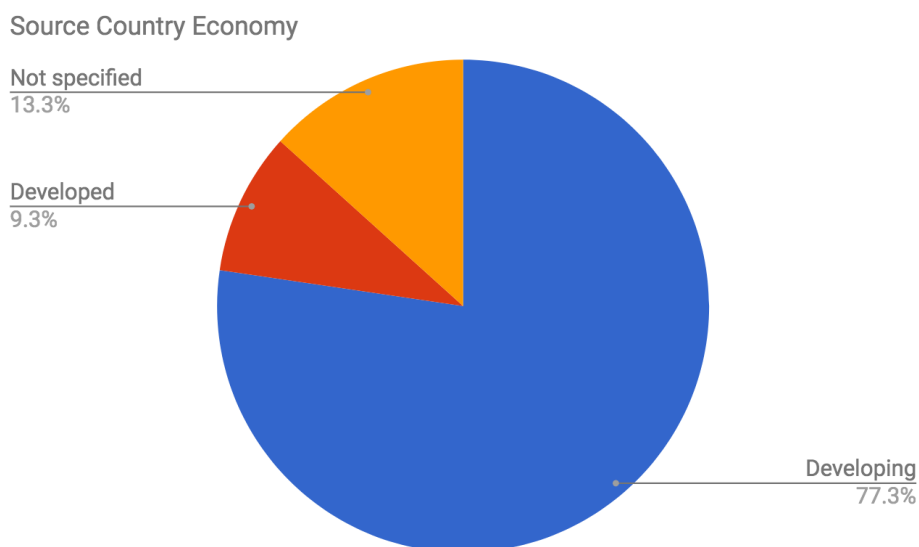
Badanie miało za zadanie analizę danych w określonym kontekście, z uwzględnieniem znaczenia, jakie jest im przypisywane w określonej grupie lub kulturze (Shelley and Krippendorff, 1984). Zarazem umożliwia to klasyfikację tekstów według określonych tematów lub cech, umożliwiając badaczom identyfikację podobieństw i/lub różnic zachodzących między nimi. Autorzy zdają sobie sprawę, iż istnieje kilka form analizy treści, a wybór tej właściwej zależy od celów badawczych i rozpatrywanego problemu. Dla konkretnych celów tego artykułu, tematy zostały wyselekcjonowane przez autorów, co oznacza, że są formą kodowania dedukcyjnego, ponieważ zostały wygenerowane przed analizą, a nie w jej trakcie. Autorzy również postanowili zastosować kodowanie indukcyjne, a mianowicie zestawienie terminologii używanej do opisywania przedsiębiorców imigrantów i jej występowania¹.

¹ Niektóre terminy mają ściśle pasujące znaczenia i zostały zgrupowane razem jak np. Expat-preneur, expatriate entrepreneur czy self-initiated expatriate entrepreneur, gdyż są one zasadniczo synonimami.

Do badania wykorzystano również Google Scholar i słowa kluczowe w języku angielskim takie jak: ethnic entrepreneur, immigrant entrepreneur, expat-preneurs i parę pokrewnych terminów, aby sporządzić listę publikacji naukowych i artykułów, które zajmują się tym dyskursem. W wielu przypadkach ogólna liczba opracowanych prac wynosiła około 300, jednak z tej liczby pozostało tylko 75 prac do analizy treści, ponieważ pozostałe nie traktowały przedsiębiorczości imigrantów jako głównego tematu pracy. Publikacje poddane analizie zostały zbadane dedukcyjnie; uwzględniając kraj pochodzenia, kraj przyjmujący, rok badań, liczbę cytowań oraz indukcyjnie poprzez zastosowanie terminologii².

5. Wyniki badań

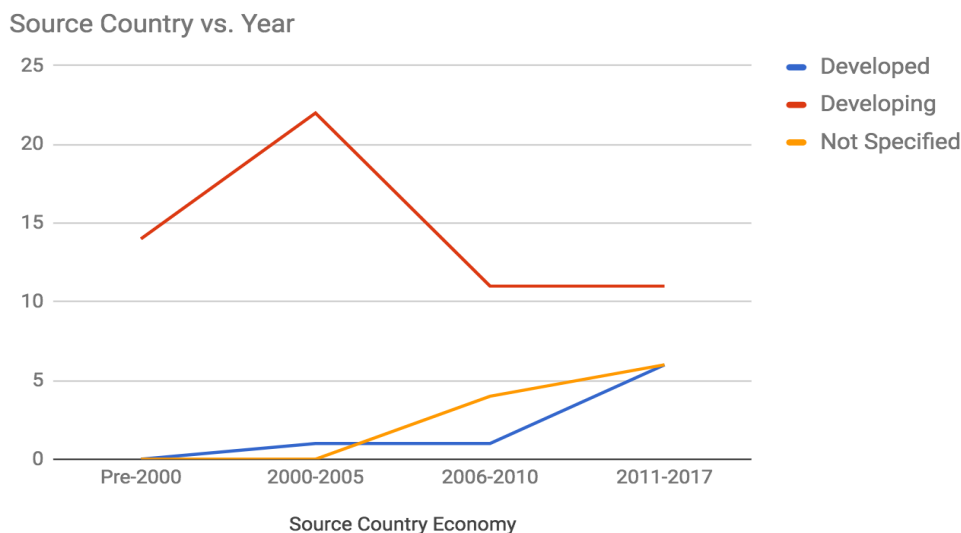
Rysunek 1 pokazuje, że 77,3% analizowanych prac naukowych dotyczyło migracji z krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych. Kraje rozwijające się zostały zdefiniowane jako kraje znajdujące się poza 45 miejscem w rankingu światowym pod względem wskaźnika PKB w czasie trwania badania, zgodnie z danymi Banku Światowego (BŚ, 13.11.2017). Artykuły badające tendencje migracji z krajów rozwiniętych w stronę gospodarek mniej rozwiniętych to tylko 9,3% wszystkich artykułów. Pozostałe 13,3% badań nie określało kraju źródłowego. Często Collins badając temat australijskiej polityki rządowej omawia imigrantów bez podziału na ich pochodzenie (Collins, 2003).



Rysunek 1. Kraj macierzysty: procent artykułów skupiających się na migrantach z krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych. Źródło: Opracowanie własne.

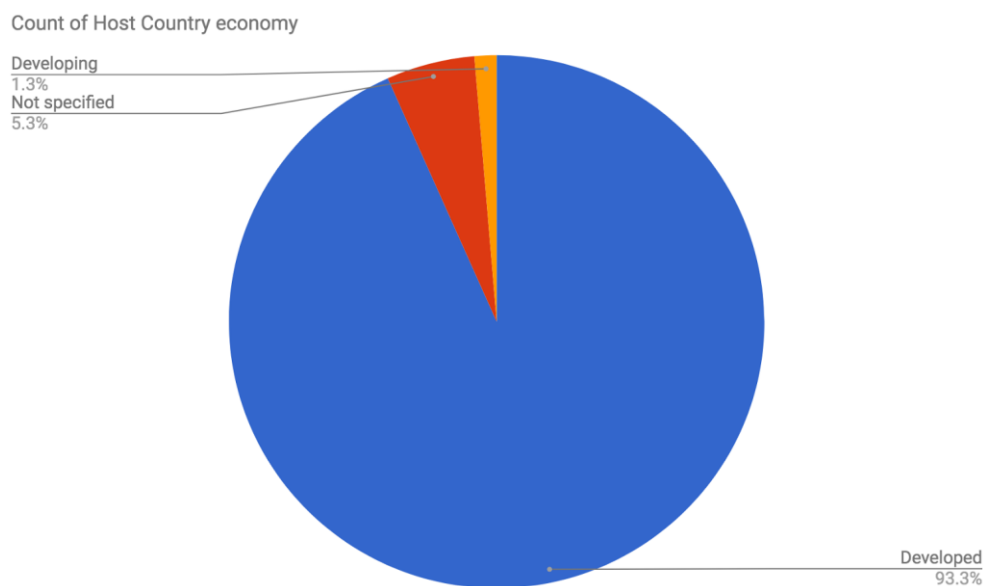
² W przypadku, gdy w badaniach wykorzystano więcej niż jedno z haseł, tekst został sklasyfikowany na podstawie częstotliwości słowa kluczowego. Np.: jeśli tekst zawierał „ethnic entrepreneur” 10 razy a „expat-preneurs” raz, to terminologia została skodyfikowana jako „ethnic entrepreneur”.

Rysunek 2 prezentuje te same dane rozłożone w czasie. Znaczna większość dokumentów dotyczy migracji pochodzących z krajów rozwijających się gospodarczo. Jednak liczba prac dotyczących migracji odwrotnej zaczęła wzrastać na przełomie lat 2006-2010 z 1 pracy do 5 prac w latach 2017.



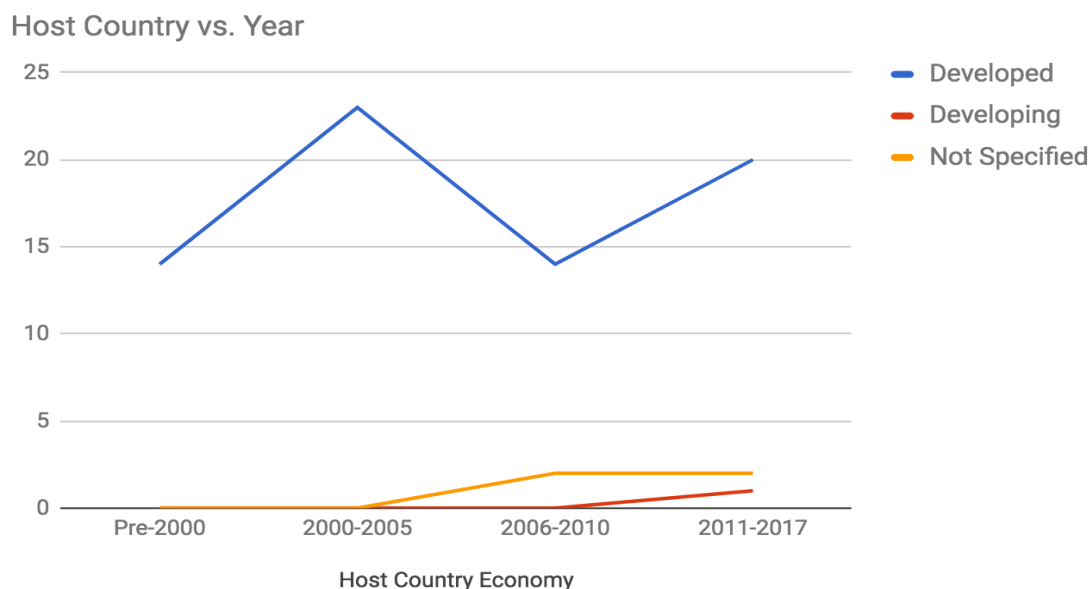
Rysunek 2. Kraj macierzysty: procent publikacji na temat migrantów z krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych w latach 2000-2017. Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 3 pokazuje, że w przypadku kraju przyjmującego dane są jeszcze wyższe, gdyż aż 93,3% publikacji dotyczyło migracji do krajów rozwiniętych, podczas gdy zaledwie 1,3% (jedno badanie) dotyczyło migracji przedsiębiorców do krajów rozwijających się. To konkretne badanie dotyczyło przedsiębiorców prowadzących działalność związaną ze stylem życia osób, które migrowały na Grenadyny.



Rysunek 3. Kraj przyjmujący: procent artykułów skupiających się na migrantach z krajów rozwijających się i krajów rozwiniętych. Źródło: Opracowanie własne.

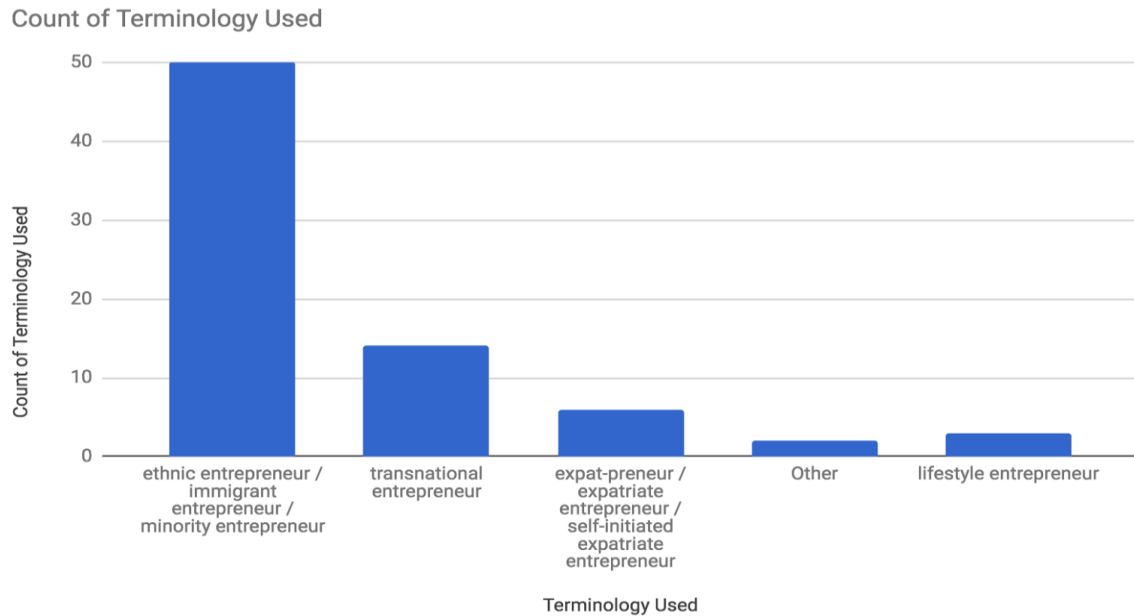
Rysunek 4 pokazuje te same dane rozłożone w czasie. Podobnie jak w przypadku krajów pochodzenia, znaczna część publikacji dotyczy migracji „Południe-Północ”. Natomiast tendencją wzrostową rozpoczyna się w dużo późniejszym przedziale czasowym i również dotyczy tylko jednego artykułu.



Rysunek 4. Kraj przyjmujący: procent publikacji skupiających się na migrantach z krajów rozwijających się i z krajów rozwiniętych w latach 2000-2017. Źródło: Opracowanie własne.

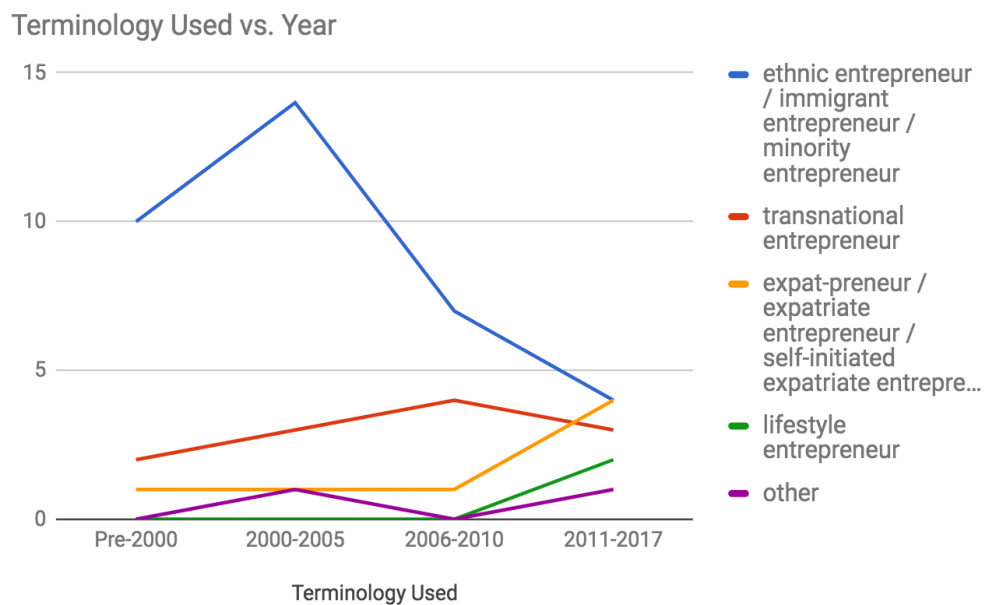
6. Użycie terminologii

Rysunek 5 obrazuje, iż znaczna większość prac wykorzystywała głównie terminologię „przedsiębiorcy etniczni” (ang. ethnic entrepreneurs), „przedsiębiorcy imigranci” (ang. immigrant entrepreneurs) lub „przedsiębiorcy mniejszościowi” (ang. minority entrepreneurs). Drugim najczęściej używanym terminem byli „przedsiębiorcy transnarodowi” (ang. transnational entrepreneurs). Najrzadziej używano w literaturze terminu „ekspaci przedsiębiorcy” (ang. expat-preneurs) i „przedsiębiorcy działający na rzecz własnego stylu życia” (ang. lifestyle entrepreneurs). Klasyfikacja „inne” obejmowała takie terminy jak „przedsiębiorca diaspora” (ang. diaspora entrepreneurship), czy „przedsiębiorca pośredni” (ang. Middleman entrepreneur).



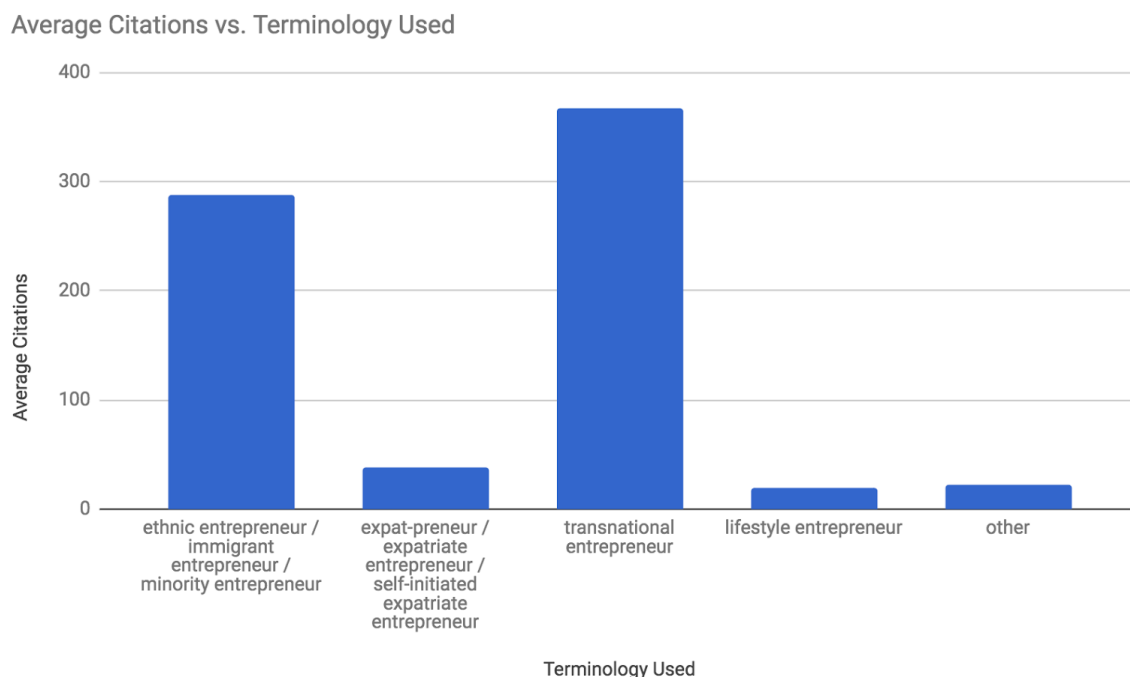
Rysunek 5. Użycie terminologii w artykułach wybranych przez autorów. Źródło: Opracowanie własne.

Rysunek 6 wskazuje, że termin etniczny przedsiębiorca i jego synonimy były i nadal są najczęściej używane w literaturze przedmiotu. Jednak warto zauważyć, że używanie pojęć takich jak: przedsiębiorca transnarodowy czy expat-preneur (i jego synonimy) sukcesywnie rośnie w ostatniej dekadzie



Rysunek 6. Użycie terminologii w artykułach wybranych przez autorów w okresie 2000-2017. Źródło: Opracowanie własne.

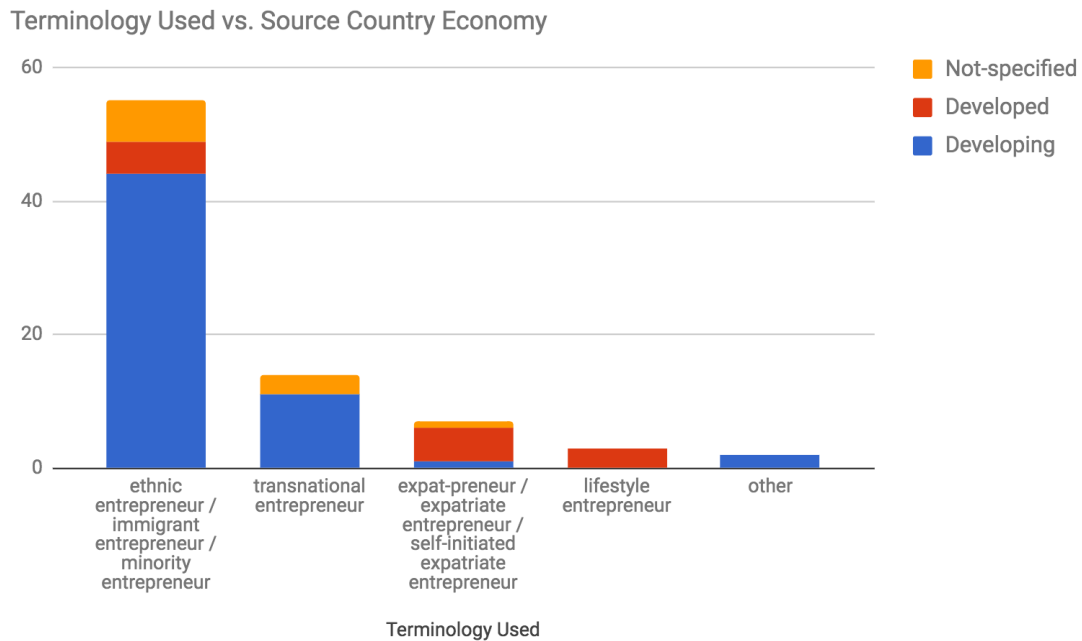
Jak można było przewidzieć (wynika to również z poprzednich wykresów) etniczny przedsiębiorca ma jedną z największych liczb cytowań w artykułach i jest najczęściej używaną terminologią. Co ciekawe, najczęściej cytowane były artykuły dotyczące przedsiębiorców ponadnarodowych, a liczba cytowań wynosiła ponad 350 na publikację. Być może ten fakt wskazuje na rosnącą popularność dyskursu o przedsiębiorcach ponadnarodowych, bądź jest wynikiem niewielkiej liczby wyselekcjonowanych przez autorów badań, które mają przypadkowo dużą liczbę cytowań³.



Rysunek 7. Średnia liczba cytowań w porównaniu do używanej terminologii. Źródło: Opracowanie własne.

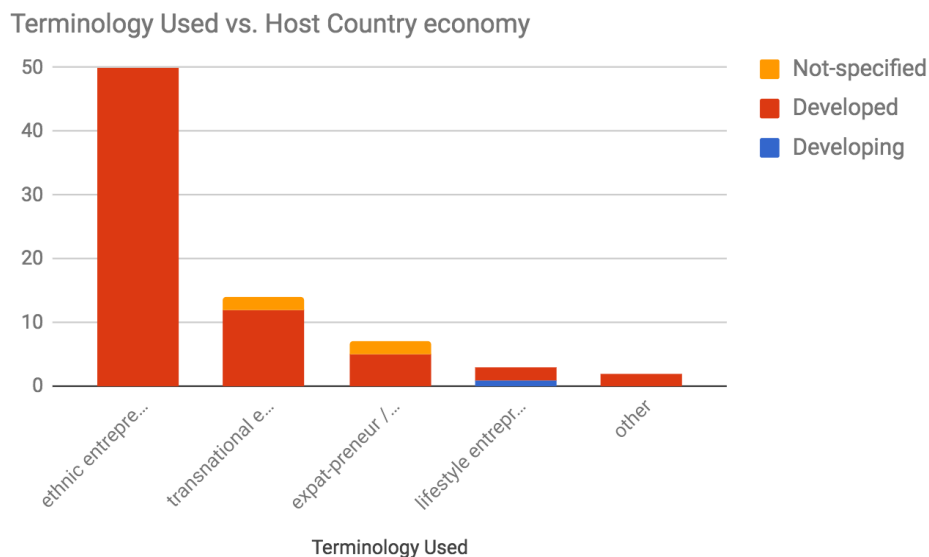
Rysunek 8 koreluje terminologię w porównaniu do gospodarek krajów przyjmujących i pochodzenia. Przytłaczająca większość publikacji na temat etnicznych przedsiębiorców, dotyczy migracji z krajów rozwijających się. Z kolei patrząc z innej perspektywy widać tendencję wzrastającą artykułów dotyczących expat-preneurs i synonimów, odnoszących się do migracji z krajów rozwiniętych.

³ W jednym z badanych dokumentów skodyfikowanych jako „transnarodowi przedsiębiorcy” posiadało ponad 3959 cytowań, co znacznie zwiększyło średnią liczbę cytowań na publikację.



Rysunek 8. Użycie terminologii w kraju macierzystym. Źródło: Opracowanie własne.

W przypadku gospodarek krajów przyjmujących rysunek 9 pokazuje, iż 100% publikacji dotyczących przedsiębiorców etnicznych i bliskich synonimów dotyczy migracji do krajów rozwiniętych. Ta sama tendencja jest zauważalna w przypadku wszystkich pozostałych terminów, z wyjątkiem „przedsiębiorców prowadzących działalność na rzecz stylu życia”, które obejmowały jedno badanie dotyczące migracji do rozwijającej się gospodarki.



Rysunek 9. Użycie terminologii w kraju przyjmującym. Źródło: Opracowanie własne.

7. Podsumowanie wyników analizy zawartości

Wyniki badania jasno wskazują w jaki sposób literatura przedmiotu została zdominowana przez artykuły o „przedsiębiorcach etnicznych” w kontekście migracji z południa na północ. Nie jest to zaskakujące, biorąc pod uwagę fakt, że migracja w ostatnim stuleciu, w przeważającej mierze, miała tendencje do zachowania tego kierunku. Co więcej, ma również na to wpływ pochodzenie samych autorów publikacji, wśród których większość pochodzi z gospodarek rozwiniętych, więc zrozumiałe jest, że doświadczali tego typu trendu migracji poprzez empiryczne obserwacje co dało im swoisty impuls do jej przestudiowania. Ponownie autorzy odwołują się do prac Warda, który badał migracje przedsiębiorców z krajów AKP oraz Bangladeszu i Pakistanu, którzy obrali za kierunek Wielką Brytanię (Ward, 1987). Bez wątpienia jego inspiracja do badania akurat tych typów migrantów ma swoje podłoże w codziennym życiu w Birmingham, gdzie miał szansę na obserwację uczestniczącą. Inni badacze tacy jak Kloosterman i Rath's również obserwowali to zjawisko w przypadku przedsiębiorców z „Południa” do Amsterdamu i rozpoczęli jego badania (Kloosterman, 1999).

Z ustaleń tego artykułu jasno wynika, iż badacze powoli zaczęli zmierzać w kierunku badań nad zjawiskiem „przedsiębiorców ponadnarodowych”. Zostali oni zdefiniowani jako międzynarodowa grupa nieasymilująca się, pochodząca ze społeczności migrantów, stąd też różnią się od etnicznych przedsiębiorców, ponieważ utrzymują swoją obecność w dwóch lub więcej krajach (Bhachu and Light, 2004). Przedsiębiorcy mniejszościowi, co prawda, również zatrzymują się w dwu lub więcej krajach, ale różnica między nimi a przedsiębiorcami transnarodowymi polega na tym, iż ostatnia grupa migruje dzięki postępowi technologicznemu w zakresie komunikacji i podróży (Portes et al., 1999). Zjawisko to staje się fenomenem, co niewątpliwie potwierdza niedawny wzrost liczby artykułów na ten temat. Badacze skupili się na wielu aspektach tego trendu, w tym na tworzeniu typologii ponadnarodowych przedsiębiorców, którymi zajął się Landolt i Driodi, przyczynach występowania zjawiska podjętych przez Foner, Portes, Lina i Tao, jak i pozytywnych skutkach ekonomicznych, które badane były między innymi przez Saxenian i Drori.

Artykuł również wskazuje na wzrostową tendencję liczby publikacji zajmujących się tematem przedsiębiorców migrujących na rzecz stylu życia i expat-preneurs. Ten wzrost, podobnie jak w przypadku przedsiębiorców transnarodowych, jest najprawdopodobniej odzwierciedleniem coraz częstszej migracji tego typu, która jest również związana z postępem technologicznym i komunikacyjnym. Jednakże jak dotąd, dostępne są ograniczone dane ilościowe potwierdzające dokładną liczbę tego rodzaju migracji. Mimo, że zarówno przedsiębiorcy transnarodowi jak i expat-preneurs zyskują coraz większą uwagę wśród badaczy, należy je rozróżnić, a mianowicie dostrzegać fakt, iż ci pierwsi pochodzą ze wspólnot imigrantów, podczas gdy expat-preneurs pochodzą z krajów

rozwinętych. Jest to ważne ze względu na uzyskanie wiedzy, o jakim kierunku migracji mówimy. W owym dokumencie, prawie wszystkie badania, w których użyto terminu „przedsiębiorcy transnarodowi” dotyczył kontekstu migracji z krajów rozwijających się, podczas gdy prawie wszystkie artykuły, w których użyto terminu expat-preneurs lub przedsiębiorców migrujących na rzecz stylu życia posiadały kontekst migracji z gospodarek rozwiniętych do rozwijających się.

Należy więc odpowiedzieć na pytanie jak expat-preneurs wpisują się w dotychczasową literaturę? Badanie to wskazuje, że brakuje zarówno głębokich badań jakościowych, jak i ilościowych odnoszących się do tego zjawiska. Artykuły na temat expat-preneurs do chwili obecnej skupiały się na motywacjach zostania przedsiębiorcą typu expat-preneurs i przedsiębiorcą migrującym na rzecz stylu życia⁴, cechach osobistych oraz czynnikach wyjaśniających wskaźniki sukcesu (Ibrahim, and Vaughan, 2011) i porażki tego typu przedsiębiorców (Drake, and Collard, 2008; Stone, and Stubbs, 2007).

Literatura dotycząca przedsiębiorczości imigrantów była i nadal jest historycznie mocno obciążona badaniami nad tradycyjnymi przedsiębiorcami etnicznym i w mniejszym stopniu przedsiębiorcami transnarodowymi. Jak wynika z ustaleń, zdecydowana większość publikacji i cytatów dotyczyła badań w kontekście migracji z krajów rozwijających się do krajów rozwiniętych. W późniejszym czasie brakowało ustaleń dotyczących expat-preneurs. Ta luka w literaturze niesie ze sobą dwie znaczące konsekwencje. Po pierwsze jest to potencjalnie stracona szansa na dalsze badania tego typu migracji. Expat-preneurs pochodząc z uprzywilejowanej pozycji, posiadają dostęp do większego kapitału finansowego, jak i kapitału społecznego w swoich ekonomicznie rozwiniętych krajach macierzystych, co stanowi potencjalne źródło rozwoju gospodarczego dla rozwijającego się kraju przyjmującego. W ostatnich dziesięcioleciach wiele rozwiniętych gospodarek uznało korzyści związane z przyciągania ekspatów. Potwierdzeniem tego stały się nowe wizey biznesowe wprowadzane w coraz większej ilości krajów. Chociaż niektóre z krajów rozwijających się ekonomicznie również uznały ten potencjał⁵ to wysiłki i zarazem badania w innych krajach rozwijających się w tym obszarze jest ograniczona. Natomiast większa ilość badań dotyczących expat-preneurs może dostarczyć gospodarkom rozwijającym się wiedzę, którą potrzebują na temat tego zjawiska, jak i przedsiębiorczości, aby zmaksymalizować ich potencjał. Po drugie pojawienie się expat-preneurs kwestionuje istniejące teorie na temat etnicznych przedsiębiorców. Teorie te powstawały w kontekście migracji Południe-Północ. W rezultacie wiele z nich nie jest w stanie uwzględnić migracji z gospodarek rozwiniętych do gospodarek rozwijających się. Dla przykładu teoria niekorzystnej sytuacji sprawia, że mniejszości etniczne znajduję się w gorszej sytuacji i dlatego postanawiają stać się przedsiębiorcami. Natomiast expat-preneurs pochodzą z pozycji uprzywilejowanej i stają się

⁴ Tym zjawiskiem zajmowali się głównie Hormiga i Bolivar-Cruz, Stone i Stubbs, oraz Marshall.

⁵ Chile uruchomiło „Start Up Chile Program”, który miał przyciągnąć ekspertów z innych gospodarek do rozpoczęcia biznesu w Chile.

przedsiębiorcami z woli, a nie konieczności. Innymi słowy, istnienie expat-preneurs ujawnia, że teoria niekorzystnej sytuacji nie może uniwersalnie odpowiadać za wszystkie typy migrantów.

Innym przykładem jest teoria stworzona przez Kloosterman i Rath, która zakłada, że sukces etnicznych przedsiębiorców zależy od warunków społeczno-ekonomicznych i politycznych kraju przyjmującego. Expat-preneurs mają jednak cechę transnarodową więc powodzenie ich sukcesu zależy również od czynników kraju pochodzenia. W związku z tym teoria mieszanego osadzenia (ang. Mixed Embeddedness Theory) powinna powszechnie uwzględnić wszystkie typy przedsiębiorców-imigrantów i musiałaby zostać rozszerzona na poziom międzynarodowy. Innymi słowy, pojawienie się nowego trendu w imigracji przedsiębiorców rzuca światło na istniejące teorie, które dotyczą tylko jednego rodzaju migrujących przedsiębiorców, a mianowicie etnicznych przedsiębiorców. Natomiast jeżeli owe teorie mają być uniwersalne dla całego zjawiska imigrujących przedsiębiorców, to jest konieczność ich rozszerzenie lub zastąpienia bardziej uniwersalnymi teoriami. W rezultacie w niniejszym artykule „echo” wezwania Andresena do przeprowadzenia dalszych badań na temat expat-preneurs jest konieczne do wypełnienia istniejącej luki w literaturze, zarówno pod względem zakresu badań jak i implikacji teoretycznych.

Konkluzje

Poprzez analizę treści 75 artykułów, niniejsze badania wykazują, że literatura na temat przedsiębiorczości imigrantów jest zdominowana przez zjawisko etnicznych przedsiębiorców a w mniejszym stopniu skupia się na przedsiębiorcach transnarodowych. Dyskurs tego tematu skupia się głównie na kierunku migracji Południe-Północ, co w rezultacie pomija zjawisko imigrantów z krajów rozwiniętych do rozwijających się. Owa luka w literaturze jest znacząca z dwóch powodów: po pierwsze expat-preneurs mogą stanowić potencjalne źródło wzrostu gospodarczego dla krajów rozwijających się. Więcej badań na temat tego zjawiska może prowadzić do lepszego zrozumienia, jak zmaksymalizować ten potencjał. Po drugie samo istnienie zjawiska expat-preneurs stanowi teoretyczny brak zastosowania dla wcześniej powstałych teorii dotyczących przedsiębiorczości etnicznej, które zostały opracowane w kontekście migracji z Południa na Północ. W związku z tym kolejne badania i podejmowanie dyskursu migracji typu expat-preneurs stanowią konieczność pogłębienia i poszerzenia wiedzy na temat migracji przedsiębiorców. Konieczne jest więc aby prowadzić dalsze badania wspomagające rozwój koncepcyjny i teoretyczny związany z międzynarodową konstrukcją expat-preneurs. Ważne kierunki przyszłych poszukiwań powinny stanowić przede wszystkim badania normatywne, aby pomóc uzyskać bardziej przejrzysty obraz cech zjawiska expat-preneurs w różnych jego formach. Możliwe jest również, że kraje rozwijające się,

prezentujące większy dystans kulturowy, niestabilność rządów czy gorsze poziomy infrastruktury gospodarczej mogą zniechęcić expat-preneurs do przyjazdów. Badania nad zjawiskiem expat-preneurs niewątpliwie mogą zwiększyć zrozumienie korzyści ekonomicznych wynikających z rozprzestrzenienia się wiedzy szczególnie na rynkach wschodzących, pod względem budowania lokalnej witalności gospodarczej, poprzez wzmacnianie praktyki zawodowej bądź rozwoju lokalnej bazy umiejętności pracowników. Ponadto expat-preneurs mogą dzięki wcześniejszym doświadczeniom, stworzyć nowe sieci powiązań, które wesprą nowe przedsięwzięcia w kraju przyjmującym.

Bibliografia

1. Aldrich, H.E., Waldinger, R. (1990). Ethnicity and Entrepreneurship. *Annual Review of Sociology*, 16/1.
2. Andresen, M., Bergdolt, F., Margeneld, J., Dickmann, M. (2014). Addressing International Mobility Confusion – Developing Definitions and Differentiations for Self-Initiated and Assigned Expatriates as Well as Migrants. *The International Journal of Human Resource Management*, 25/16.
3. Bhachu, P., Light, I. (2004). *Immigration and Entrepreneurship: Culture, Capital and Ethnic Networks*. Transaction Pubs.
4. Bruton, G.D., Ahlstrom, D., Li, H.L. (2010). Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 34/3.
5. Collins, J. (2003). Cultural Diversity and Entrepreneurship: Policy Responses to Immigrant Entrepreneurs in Australia. *Entrepreneurship & Camp. Regional Development*, 15/2.
6. Dana, L.P. (2007). *Handbook of Research on Ethnic Minority Entrepreneurship: a Co-Evolutionary View on Resource Management*. Edward Elgar.
7. Dana, L.P., Dana, T.E. (2008). Ethnicity and Entrepreneurship in Morocco: a Photo-Ethnographic Study. *International Journal of Business and Globalisation*, 2/3.
8. Drake, H., Collard, S. (2008). A Case Study of Intra-EU Migration: 20 Years of ‘Brits’ in the Pays d’Auge, Normandy, France. *French Politics*, 6/3.
9. Drori, I., Honig, B., Wright, M. (2009). Transnational Entrepreneurship: An Emergent Field of Study. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33/5.
10. Flap, H., et al. (2000). The Social Capital of Ethnic Entrepreneurs and Their Business Success. *Immigrant Businesses*.
11. Fong, E., Luk, C.M. (2007). *Chinese Ethnic Business: Global and Local Perspectives*. Routledge.

12. Hormiga, E., Bolívar-Cruz, A. (2012). The Relationship between the Migration Experience and Risk Perception: A Factor in the Decision to Become an Entrepreneur. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10/2.
13. Ibrahim, G., Vaughan, G. (2011). Explaining Ethnic Entrepreneurship: An Evolutionary Economics Approach. *International Business Review*, 20/6.
14. Ilhan-Na, T., Sahin, K., Cilingir, Z. (2011). International Ethnic Entrepreneurship: Antecedents, Outcomes and Environmental Context. *International Business Review*, 20/6.
15. Johnson, P.K. (2000). Ethnic differences in self-employment among southeast Asian refugees in Canada. *Journal of Small Business Management*, 38/4.
16. Join Us. Start-Up Chile – Join the Leading Accelerator in Latin America, www.startupchile.org/.
17. Kloosterman, R., et al. (1999). Mixed Embeddedness: (In)Formal Economic Activities and Immigrant Businesses in the Netherlands. *International Journal of Urban and Regional Research*, 23/2.
18. Light, I., Gold, S.J. (2000). Ethnic Economies and Ethnic Communities. *Ethnic Economies*.
19. Light, I.H., Rosenstein, C.N. (1995). *Race, Ethnicity, and Entrepreneurship in Urban America*. Aldine De Gruyter.
20. Lin, X., Tao, S. (2012). Transnational Entrepreneurs: Characteristics, Drivers, and Success Factors. *Journal of International Entrepreneurship*, 10/1.
21. Marchant, B., Ziene, M. (2011). Understanding Lifestyle Entrepreneurs and Digging Beneath the Issue of Profits: Profiling Surf Tourism Lifestyle Entrepreneurs in Ireland. *Tourism Planning & Development*, 8/2.
22. Marks, D., Yardley, L. (2004). *Research Methods for Clinical and Health Psychology*. Sage.
23. Marshall, J. *Migrant Enterprise in Paradise: An exploratory study of migrant lifestyle entrepreneurship in the Grenadines*. Masters Thesis. University of Durham.
24. Masurel, E., Nijkamp, P., Tastan, M., Vindigni, G. (2002). Motivations and Performance Conditions for Ethnic Entrepreneurship. *Growth and Change*, 33/2.
25. Menzie, T.V., Brenner, G.A., Fillion, L.J. (2003). Social Capital, Networks and Ethnic Minority Entrepreneurs: Transnational Entrepreneurship and Bootstrap Capitalism. Globalization and Entrepreneurship. In H. Etemad, R. Wright (Eds.), *Globalization and Entrepreneurship*.
26. Milne, M.J., Adler R.W. (1999). Exploring the Reliability of Social and Environmental Disclosures Content Analysis. *Accounting, Auditing, Accountability Journal*, 12/2.
27. Milne, P.G. (1986). Filipino and Korean Immigrants in Small Business: A Comparative Analysis. *Amerasia Journal*, 13/1.
28. North, D.C. (1996). Epilogue: Economic Performance through Time. In L.J. Alston (ed.), *Empirical Studies in Institutional Change*. Cambridge University Press.

29. Poros, M. *Migrant social networks: vehicles for migration, integration, and development*, http://www.immigrationresearch-info.org/system/files/Migrant_Social_Networks.pdf.
30. Portes, A., et al. (1999). The Study of Transnationalism: Pitfalls and Promise of an Emergent Research Field. *Ethnic and Racial Studies*, 22/2.
31. Portes, A., Leif, J. (1989). The Enclave and the Entrants: Patterns of Ethnic Enterprise in Miami before and after Mariel. *American Sociological Review*, 54/6.
32. Saxenian, A.L. (2000). *Silicon Valley's New Immigrant Entrepreneurs*. San Diego: Center for Comparative Immigration Studies, University of California.
33. Shelley, M., Krippendorff, K. (1984). Content Analysis: An Introduction to Its Methodology. *Journal of the American Statistical Association*, 79/385.
34. Solimine, K. (2015). The Rise of the 'Expat-Preneur'. *The Wall Street Journal*, Dow Jones, Company, blogs.wsj.com/expat/2015/03/30/the-rise-of-the-expat-preneur/.
35. Stone, I., Stubbs, C. (2007). Enterprising Expatriates: Lifestyle Migration and Entrepreneurship in Rural Southern Europe. *Entrepreneurship, Regional Development*, 19/5.
36. *Systematic Reviews in the Social Sciences*, January 2006.
37. Ujimoto, K.V. (1982). The Economic Basis of Ethnic Solidarity. *Pacific Affairs*, 55/1.
38. Vance, C.M., McNulty, Y., Paik, Y., D'Mello, J. (2016). The Expat-Preneur: Conceptualizing a Growing International Career Phenomenon. *Journal of Global Mobility: The Home of Expatriate Management Research*, 4/2.
39. Wadhwa, V., Salkever, A. (2012). *The Immigrant Exodus: Why America Is Losing the Global Race to Capture Entrepreneurial Talent*. Wharton Digital Press.
40. Ward, R. (1987). Ethnic Entrepreneurs in Britain and Europe. In R. Goffee, R. Scase (Eds.), *Entrepreneurship in Europe: The Social Processes*. Routledge.
41. Weber, M. (1930). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. Unwin University Books.
42. Weber, R.P. (1990). *Basic Content Analysis*. Sage.