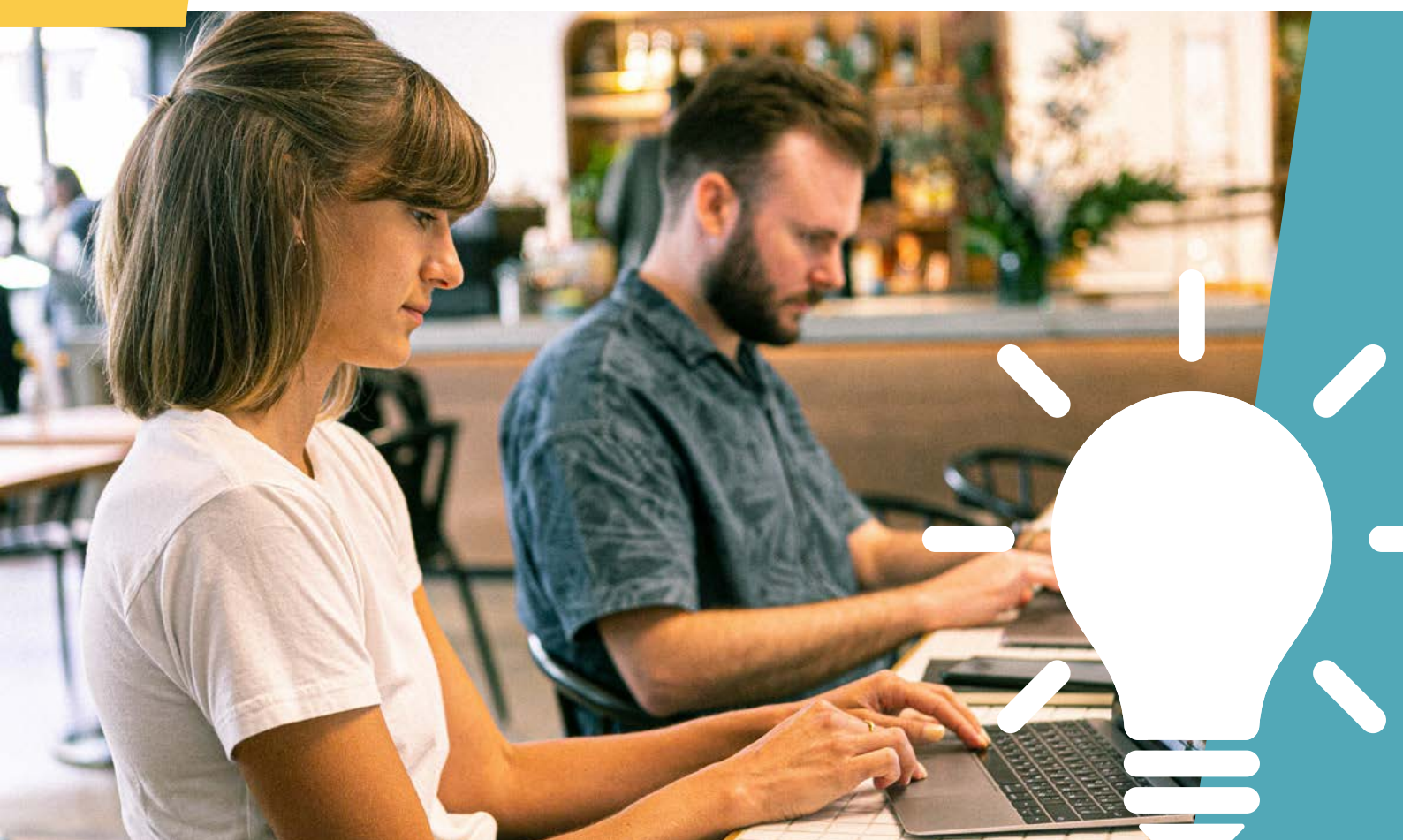


PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ STUDENTÓW I STUDENTEK Z DOŚWIADCZENIEM MIGRACJI



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:
Fundacja Kronenberga
citi handlowy

SPIS TREŚCI

WPROWADZENIE	3
I. RÓŻNE BIOGRAFIE	5
Rodzina	7
Szkola	8
Wyjazd	8
Praca	10
II. WYMIARY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ	12
Trzy ścieżki przedsiębiorczości społecznej	14
Przedsiębiorczość i przedsiębiorczość społeczna	18
Własne definicje badanych	19
III. RÓŻNE POTRZEBY	22
Różne ścieżki - różne doświadczenia	24
Działalność biznesowa	24
Działalność społeczna	25
Działalność naukowo-eksperycka	27
WNIOSKI I REKOMENDACJE	28
Komunikacja	28
Różnorodność sytuacji – różnorodność potrzeb	29
Wsparcie „skrojone na miarę”	30





WPROWADZENIE

Niniejsze opracowanie powstało w ramach IV edycji programu Hello Entrepreneurship. To program skierowany do osób z doświadczeniem migracji działających na styku biznesu i działalności społecznej. W tej edycji uwaga skupia się na konkretnej grupie – działających w Polsce przedsiębiorczych studentach i studentkach z doświadczeniem migracji.

Badanie miało mieć charakter rekonesansowy. Rozpoczynając je, stawialiśmy sobie za cel przybliżenie sylwetek młodych przedsiębiorców i przedsiębiorczyń, próbę rozpoznania kapitału, z jakim przybyli do Polski, poznanie ich motywacji do działania, potrzeb związanych realizacją podejmowanych inicjatyw oraz barier, które napotykają na drodze do celu.

Do udziału zaprosiliśmy 10 osób – jeszcze studiujących i tych, które niedawno ukończyły studia. Miały to być osoby wykazujące się przedsiębiorczością rozumianą szeroko – jako podejmowanie działań (ekonomicznych czy społecznych) zorientowanych na „wprowadzenie zmian dla wspólnego dobra”. Rekrutację przeprowadziliśmy przede wszystkim z pomocą znajomych przedstawicieli środowisk akademickich i organizacji pozarządowych. To oni skontaktowali nas z osobami spełniającymi powyższe kryteria. Dbaliśmy też o to, by przynajmniej połowa z rozmówców pochodziła z krajów innych niż Ukraina lub Białoruś.

Poniżej prezentujemy sylwetki naszych rozmówców – szczegóły biograficzne (zarówno w biogramach, jak też w dalszej części raportu) zmieniliśmy tak, by ukryć ich tożsamość. ▶



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

- **Maksym** – pochodzi ze Lwowa. Studiował zarządzanie i marketing w jednej z prywatnych szkół wyższych we Wrocławiu. Obecnie pracuje w Poznaniu, ale planuje przeprowadzkę do Warszawy. Rozwija start-up.
- **Natalya** – wychowała się w niedużym miasteczku w środkowej Ukrainie. Ukończyła studia artystyczne w Krakowie. Po studiach przeniosła się do Rzeszowa, gdzie prowadzi pracownię ceramiczną.
- **Reza** – urodził się w jednym z krajów Bliskiego Wschodu*. Ukończył etnologię w Poznaniu, mieszka w Warszawie. Pracuje w korporacji, po godzinach jest twórcą internetowym.
- **Olena** – pochodzi z Ukrainy, gdzie mieszkała w kilku dużych miastach. Studiuje stosunki międzynarodowe w jednej z prywatnych szkół wyższych we Wrocławiu. Po studiach poszuka pracy w międzynarodowej firmie, potem otworzy swój biznes.
- **Daniela** – przyjechała z zachodniej Ukrainy. Zdobyła licencjat na polonistykę, obecnie kończy studia na kierunku związanym z marketingiem i nowymi mediami. Mieszka w Warszawie.
- **Rashid** – pochodzi z Afganistanu, mieszka w Łodzi. Studiuje stosunki międzynarodowe i pracuje w organizacji pozarządowej.
- **Artem** – urodził się w Ukrainie w okolicach Lwowa. Obecnie mieszka w Lublinie, gdzie studiuje na politechnice i pracuje w organizacji pozarządowej.
- **Veronica** – pochodzi z Afryki*. Studiuje biotechnologię w Szczecinie. Przed wyjazdem założyła razem z siostrą firmę rodzinną, ale jej celem jest praca na rzecz ochrony środowiska. W przyszłości założy organizację pozarządową.
- **Dimitros** – przyjechał z Grecji. Mieszka w Warszawie, jest doktorantem. W badaniach zajmuje się zrównoważonym rozwojem i ochroną zasobów naturalnych. Pracę na uczelni chce połączyć ze ścieżką niezależnego konsultanta w zakresie ochrony przyrody. Angażuje się w trzeci sektor.
- **Gabriel** – pochodzi z Portugalii. Studiuje na kierunku łączącym nauki polityczne oraz stosunki międzynarodowe i administrację na prywatnej uczelni w Gdańsku. Chce zostać ekspertem ds. bezpieczeństwa w strukturach międzynarodowych.

W badaniu przyjęliśmy perspektywę biograficzną. Wywiady miały charakter na wół ustrukturyzowany. Rozmawialiśmy na tematy takie jak: dom rodzinny, szkoła i aktywności pozaszkolne, wyjazd na studia, obszary zaangażowania, potrzeby, wsparcie i bariery oraz plany na przyszłość. Według tych tematów zorganizowana jest też struktura niniejszego opracowania. Nie ma ono

charakteru typowego raportu. Po pierwsze, z zamierzenia opracowanie miało zbliżyć się do reportażu. Po drugie, badani, ich życiorysy i formy przedsiębiorczości okazały się tak zróżnicowane, że uogólnienia i generalizacje byłyby albo nieuprawnione, albo banalne. Dlatego staramy się oddać różnorodność biografii, obszarów zaangażowania i potrzeb naszych respondentów. ■

*Nie podajemy nazw krajów, by zapewnić anonimowość rozmówców.



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

ROZDZIAŁ PIERWSZY RÓŻNE BIOGRAFIE

RODZINA

SZKOŁA

WYJAZD

PRACA



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:
Fundacja Kronenberga
citi handlowy



RÓŻNE BIOGRAFIE

- Historie rodzinne uczestników badania pokazują, jak bardzo zróżnicowane mogą być ich kapitały – kulturowy, społeczny i ekonomiczny. Choć deklaracyjnie niemal wszyscy należeli do klasy średniej – mieli rodziców z wyższym wykształceniem i o przeciętnych dochodach, to faktycznie ich statusy społeczne różniły się. W badanej grupie znalazły się dzieci zarówno profesorów akademickich, urzędników, pracowników instytucji kultury, jak też pracowników migrujących wykonujących prace fizyczne.
- Badani różnili się również osiągnięciami w nauce w szkole podstawowej i średniej oraz aktywnościami podejmowanymi poza szkołą. Uczęszczali na zajęcia sportowe, artystyczne i dodatkowe lekcje języków obcych, ale sporadycznie angażowali się społecznie. Ze względu na miejsce zamieszkania mieli różny dostęp do oferty zajęć pozaszkolnych.
- Praktycznie wszyscy studenci biorący udział w badaniu pracowali, ale tylko dwóch – pochodzących z krajów Unii Europejskiej – nie pracowało ze względu na mniejszy lub większy przymus ekonomiczny. Pozostali szukali zatrudnienia, by w całości lub częściowo pokryć koszty życia i studiów w Polsce. Niektórzy podejmowali działania mające na celu obniżenie tych kosztów i odciążenie finansowe rodziców. Sam wybór Polski jako kraju studiowania wynikał najczęściej z powodów ekonomicznych.



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

RODZINA

Rodzice niemal wszystkich naszych rozmówców mieli wyższe wykształcenie. Nikt z uczestników badania nie doświadczył też ubóstwa – wszyscy twierdzili, że „niczego im nie brakowało, choć nie na wszystko mogli sobie pozwolić”. Jedynie Daniela stwierdziła, że po 2012 roku sytuacja ekonomiczna w kraju pogorszyła się na tyle, że rodzice zdecydowali się wyjechać do pracy do Polski, ale zasadniczo nie doświadczyła biedy czy ubóstwa. Wyższego wykształcenia nie mają rodzice Artema. Gdy w Ukrainie zaczęło być gorzej, ojciec wyjechał do Polski, gdzie znalazł pracę w szkółce roślin ozdobnych. Dziś prowadzi swoją szkółkę w Ukrainie. Żyje im się całkiem nieźle.

Na tym jednak podobieństwa statusu społecznego i ekonomicznego rodzin się kończą – oboje rodzice Rezy zrobili karierę naukową, mieszkają w dużym mieście, pracują na uczelniach i jak na warunki krajowe rodzinie żyje się naprawdę dobrze. Ojciec Rashida przez lata prowadził sklep ze sprzętem elektronicznym. Dziś rodzice i rodzeństwo naszego badanego mieszkają w Niemczech, mogli sobie pozwolić na wyjazd z kraju. Ojciec Veroniki przez lata był urzędnikiem. Gdy rodzinie zaczęło brakować wody, zdecydował się na wywiercenie za domem studni – to dało nie tylko dostęp do wody rodzinie, ale też było początkiem rodzinnej firmy.

Podobnie jak rodzice Danieli i Artema, rodzice Maksyma też pracują w Polsce, tyle tylko, że nie wykonują prac fizycznych. Przez lata byli przedstawicielami polskich firm w Ukrainie. W 2015 roku

przenieśli się do pracy w polskich oddziałach. Jak określił ich Maksym: „Typowa klasa średnia, praca w korporacji i kredyt na mieszkanie”. Do klasy średniej należą rodzice Dimitrisa i Gabriela – tak ocenili sami rozmówcy. To urzędnicy i specjaliści średniego szczebla. Żyją na przeciętnym poziomie, jak wiele rodzin w Grecji i Portugalii.

W rodzinnych historiach studentów z Ukrainy mocno widoczna jest obecność zjawiska migracji – wewnątrz kraju i poza jego granicami. Praktycznie w każdym wywiadzie przewinął się ten wątek. Część rodzin w poszukiwaniu lepszego życia przeniosła się z miasta do miasta, inni musieli wyprowadzić się po zajęciu Krymu, jeszcze inni rodzice zdecydowali się na emigrację zarobkową do Polski. W przypadku Maksyma i Natalyi oznaczało to, że od 15. roku życia wychowywali się praktycznie sami. ▶

Nigdy nie miałem problemu z wyjazdem z kraju, bo mieszkałem sam od 15. roku życia. Tak się złożyło, że rodzice się rozwiedli, jak miałem 13 lat. Matka później bardzo często jeździła w delegacje. Dostała propozycję awansu, ale w oddziale w Polsce. Stwierdziła, że jako 15-latek jestem dorosły i dam sobie radę: „Umiesz ugotować makaron, więc trzymaj się, cześć, spadam”. Przyjeżdżała raz na jakiś czas, raz na miesiąc, raz na trzy tygodnie na weekend i wtedy spędzaliśmy wspólnie czas.

Maksym, Ukraina



W roku 2012 nagle sytuacja się zmieniła. Mój tato zdecydował się przeprowadzić do Polski i szukać tu pracy. W Ukrainie było trudno zarobić na życie, szczególnie gdy w rodzinie były dzieci. (...) Ojciec wyjechał, a za parę lat wyjechała też mama.

Natalya, Ukraina

SZKOŁA

Można by się spodziewać, że osoby wyjeżdżające za granicę, by studiować, to wzorowi uczniowie. Tymczasem Maksym, Rashid, Dimitris i Artem przyznali, że uczniami byli raczej przeciętnymi. Z kolei Reza, Daniela, Olena i Veronica odnosili w nauce wyjątkowe sukcesy – Veronice udało się nawet otrzymać stypendium rządowe na studia, a Reza rozpoczął studia rok wcześniej.

Wszyscy byli na swój sposób aktywni, choć najczęściej nie było to zaangażowanie społeczne. Artem udzielał się charytatywnie – współorganizował szkolne kiermasze, z których dochód przeznaczony był na pomoc żołnierzom, a Veronica angażowała się wolontaryjnie w zbieranie śmieci wyrzucanych przez ocean na plażę. Pozostali uczestniczyli w różnych zajęciach pozalekcyjnych – uprawiali sport,

chodzili na zajęcia artystyczne, uczyli się dodatkowo języków obcych. Charakter i poziom zajęć były jednak zdeterminowane przez miejsce zamieszkania. Natalya lubiła warsztaty fotograficzne, ale mogła korzystać z nich tylko co kilka miesięcy, gdy do jej niewielkiej miejscowości przyjeżdżał instruktor. Olena jako dziecko uczyła się łyżwiarstwa figurowego – mieszkała wtedy na Krymie, gdzie dostępna była infrastruktura sportowa. Po przeprowadzce w 2014 roku musiała przerwać treningi. Rashid uczył się latami języka angielskiego, jednak po przyjeździe do Europy przekonał się, że poziom nauczania był bardzo niski.



WYJAZD

Najczęściej powtarzającym się motywem wyjazdu za granicę była chęć zdobycia lepszego wykształcenia. To powód podany przez Veronicę i wszystkich rozmówców z Ukrainy, którym zależało ▶



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

na zdobyciu dyplomu unijnego. Ale nie był to jedyny powód. Studenci z Ukrainy podkreślali również, że chcieli zobaczyć, jak żyje się na Zachodzie, uciec od postsowieckiej mentalności i struktur, od wszechobecnej korupcji, która ogranicza im możliwości rozwoju i podejmowania inicjatyw. Do wyjazdu bardzo często zachęcali ich rodzice, szczególnie ojcowie, którzy sami już doświadczyli migracji.

Chciałam zobaczyć, jak żyją inni, Europejczycy. Pragnęłam też zdobyć wykształcenie europejskie – to była inwestycja w siebie. Pragnęłam też zdobyć wiedzę przywieźć do siebie, do Ukrainy, żeby ludzie mogli zobaczyć, jak się żyje na Zachodzie. Myślę, że to rozwinęłoby moją ojczyznę.

Daniela, Ukraina

Inną perspektywę mieli rozmówcy z krajów Bliskiego Wschodu. Rashid zdecydował się na wyjazd ze względu na sytuację polityczną w Afganistanie i poczucie zagrożenia. Nie do końca chciał jechać, planował zostać w kraju i pomóc ojcu w prowadzeniu firmy. Na wyjazd nalegali rodzice. Reza od dawna chciał opuścić swój kraj. Nie chciał żyć w islamskim państwie pod dyktando zasad religijnych.

Kiedy miałem 17 lat, od razu dostałem się na studia inżynierskie do innego miasta. To były dla mnie trudne lata, dlatego że wiedziałem już wtedy, że nie jestem w stanie przynależeć do tego kraju, a musiałem się dostosować i nie było to łatwe. Konsekwencje mojego działania i bycia sobą skutkowały kilkakrotnie aresztowaniem. Byłem pouczany przez policję, raz miałem sprawę w sądzie, gdzie decydowano, czy mam dostać baty na plecy za pobyt na imprezie, na której były i dziewczyny, i alkohol. Postanowiłem, że muszę wyjechać. Stwierdziłem, że nie jest to dobre miejsce dla mnie i że nie potrafię żyć zgodnie z zasadami religijnymi.

Reza, jeden z krajów Bliskiego Wschodu

Dlaczego Polska? W przypadku Dimitrisa wybór był dość przypadkowy – po prostu chciał wyjechać z Grecji. Zdecydowały terminy rekrutacji na studia. Gabriel, Maksym i Rashid przyjechali do Polski, gdyż otrzymali takie, a nie inne stypendium. Reza przez lata przyjmował gości z całego świata w ramach couchsurfingu, gościł również Polaków i to pod wpływem rozmów z nimi pomyślał, że mógłby studiować w Polsce – uznał, że mógłby odnaleźć się w tym kraju. Poza tym w Polsce stosunkowo łatwo jest zdobyć status rezydenta unijnego, co otwiera możliwości wyjazdu dalej na Zachód. W przypadku pozostałych za wyborem Polski stały w głównej mierze względy ekonomiczne. Veronica marzyła o studiach w Londynie, ale nie otrzymała stypendium. Koszty życia i opłaty za studia w Anglii były poza ▶



jej zasięgiem. Jeśli chodzi o Ukraińców, dodatkowym motywem była niska bariera językowa, a często również wcześniejsza znajomość kraju i bliscy, którzy już do Polski wyemigrowali.

W ósmej klasie zastanawiałam się, czy zostać w Ukrainie, czy gdzieś wyjechać. Mój tata był za tym, żeby wyjechać. Uważał, że trzeba zobaczyć świat i poznać ludzi. Moja mama myślała trochę inaczej. Już wówczas uczyłam się polskiego, więc pomyślałam: dlaczego by nie pojechać. Język nie jest trudny, studia nie są drogie i podobne jak w Ukrainie.

Olena, Ukraina

pracować – miał stypendium, a dodatkowo pieniądze przysyłali mu rodzice. Pracował, bo chciał.

W przypadku pozostałych uczestników badania sytuacja wyglądała różnie. Rodzice Veroniki i Rezy nie byłiby w stanie utrzymać ich i opłacić studiów. Oboje przyjechali do Polski z odłożonymi pieniędzmi – pracowali, by zarobić na wyjazd, ale oszczędności trzymają na czarną godzinę. W Polsce od początku pracowali na swoje utrzymanie. Studentom z Ukrainy było pod tym względem łatwiej. Ich rodzice zarabiali w Polsce. Dodatkowo niektórzy mieli Kartę Polaka i nie musieli płacić za studia. Mimo to również oni prędzej czy później usamodzielniali się – zaczęli pracę i sami opłacali studia. Nie wszystkim było jednak tak samo łatwo. Dla rodziców Oleny i Nataly utrzymanie córek na studiach było sporym obciążeniem. Dziewczyny starały się ich odciążyć. Olena dba o jak najlepsze wyniki, co zapewnia jej 30-procentową obniżkę czesnego. Nataly udało się wyjechać w ramach programu Erasmus, dzięki czemu przez rok nie musiała płacić za studia. ■

PRACA

Również kwestia pracy różnicowała naszych rozmówców. Choć wszyscy deklarowali, że pracują, bo chcą, to w praktyce możliwości wsparcia ze strony rodziny są różne. Wydaje się, że tylko Dimitris i Gabriel mogliby studiować w Polsce bez pracy. Gabriel nie pracuje zarobkowo – jego stypendium pokrywa wszystkie koszty, łącznie z zakwaterowaniem i wyżywieniem. Jest jednak stażystą w znaczącym międzynarodowym think tanku. Dimitris stwierdził wprost, że podczas studiów nie musiał

Miałem trochę oszczędności, natomiast nie chciałem z tego bardzo korzystać, więc musiałem pracować. Pracowałem w hostelu na recepcji. Łapałem też prace na umowę o dzieło czy umowę-zlecenie i kontynuowałem pracę w hostelu. Oczywiście od kiedy wybuchła pandemia, pracy w hostelu już nie miałem. Pracowałem jako tłumacz, ponieważ mówię też dobrze po turecku. To były tłumaczenia dla osób prywatnych i firm, które zatrudniały mnie na zlecenie.

Reza, jeden z krajów Bliskiego Wschodu



Obecnie pracuję jako sprzedawczyni w sklepie. Mogłabym się sama utrzymać, ale pomagają mi rodzice. Mieszkam w akademiku. Trochę denerwuje mnie, że ceny rosną, a standard pokoju pozostaje bez zmian. Moja mama stwierdziła jednak, że wynajem mieszkania wiązałby się z ciągłymi przeprowadzkami. Po licencjacie pomyślę nad zmianą. Teraz pracuję 3 dni w tygodniu po 8 godzin. Jeśli mogę, to pracuję więcej.

Olena, Ukraina

Do drugiego roku studiów pracowałem dorywczo w drukarni, ale nie zarabiałem tam zbyt wiele. Większość czasu poświęcałem na naukę. Kiedy zaczęła się wojna, dokładnie 25 lutego, zostałem wolontariuszem. (...) Pracowałem tak trzy, cztery miesiące. Z czasem moje zadania przybrały formę bardziej systemowej pomocy. Organizacja zaproponowała mi pracę. Od dziewięciu miesięcy jestem koordynatorem punktu mobilnego. Od tego momentu nie biorę już pieniędzy od rodziców. Raz w miesiącu mama wysyła mi około 200 złotych. Kłócę się z nią, żeby tego nie robiła, bo daję sobie radę, ale ona i tak to robi. (...) Wcześniej studia finansowali mi rodzice, a za ten rok zapłaciłem już sam.

Artem, Ukraina

Tak, wspierali mnie rodzice, no i miałem stypendium. Nie musiałem pracować, ale chciałem. Najpierw pracowałem w korporacji, po angielsku, ale ta praca mi się nie podobała. Nudzące zadania szybko mnie nudzą. Wkurzały mnie też różnice w zarobkach, czułem się wykorzystywany. Teraz jako doktorant pracuję na uczelni.

Dimitris, Grecja



ROZDZIAŁ DRUGI

WYMIARY

PRZEDSIĘBIORCZOŚCI

SPOŁECZNEJ

TRZY ŚCIEŻKI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI
SPOŁECZNEJ

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I PRZEDSIĘ-
BIORCZOŚĆ SPOŁECZNA

WŁASNE DEFINICJE BADANYCH



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy



WYMIARY PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

- Wywiady pokazują, że nawet w obrębie zakładanych w badaniu obszarów przedsiębiorczości – biznesowego, społecznego i naukowego – działania i aktywności podejmowane przez uczestników badania są bardzo zróżnicowane. W gronie respondentów znaleźli się i startupowiec myślący o skalowaniu biznesu na różne kraje, i artystka prowadząca pracownię ceramiczną, i wolontariuszka prowadząca nieformalną grupę pomocową, i wolontariusze, którzy zostali zatrudnieni przez organizacje pozarządowe na umowę o pracę.
- Granice pomiędzy ścieżkami są nieostre i płynne, a zaangażowanie społeczne może być tylko etapem na drodze do życiowych celów. Zdarza się, że studiujący wolontariusze i pracownicy organizacji pozarządowych traktują swoje zajęcie jako pracę zarobkową, która dodatkowo daje satysfakcję, ale nie planują wiązać przyszłości z trzecim sektorem. Wśród badanych są też osoby, które etap naukowy postrzegają jako drogę do bycia twórcą zmiany (changemakerem) poprzez pracę w organizacjach międzynarodowych lub wywieranie wpływu na wielki biznes.
- Studentom pochodzącym z Europy przedsiębiorczość kojarzy się z działaniem nakierowanym na zys ekonomiczny i korzyści odnoszone przez przedsiębiorców, natomiast w przedsiębiorczości społecznej zwraca się uwagę na wartości pozaekonomiczne i korzyści odnoszone przez beneficjentów.
- Ciekawe jest spojrzenie obu studentów z krajów Bliskiego Wschodu, według których przedsiębiorca jest przede wszystkim osobą biorącą odpowiedzialność za swoich pracowników – w tym sensie można mówić, że każdy przedsiębiorca zatrudniający pracowników jest przedsiębiorcą społecznym.



TRZY ŚCIEŻKI PRZEDSIĘBIORCZOŚCI SPOŁECZNEJ

Do udziału w badaniu poszukiwaliśmy osób spełniających kryterium zaangażowania w szeroko rozumianą przedsiębiorczość społeczną, tak jak ujmuje to Fundacja Ashoka. Idzie więc o zaangażowanie w działalność ekonomiczną, społeczną czy naukową, której towarzyszy cel bycia twórcą zmiany (changemakerem) i pozytywne oddziaływanie na swoje otoczenie.

Co ciekawe, wśród zrekrutowanych nie było osób, które same zgłosiły się do badania, czyli takich, które zaliczyły się do grupy przedsiębiorców społecznych. Dwoje respondentów to studenci mający kontakt z Ashoką. Pozostali nasi rozmówcy zostali wskazani przez osoby z ich otoczenia, które zidentyfikowały ich właśnie jako tak rozumianych przedsiębiorców społecznych.

Wydawać by się mogło, że w tym wymiarze nasi rozmówcy będą mieli ze sobą dużo wspólnego. Szybko jednak okazało się, że podobieństw nie jest wiele, a jeśli pojawiają się, to na bardzo podstawowym poziomie. I choć można wyodrębnić trzy główne obszary zaangażowania zgodne z kryteriami rekrutacji, to widać, że często granice pomiędzy nimi są płynne, a przedsiębiorczość społeczna przyjmuje bardzo różne wymiary.

ŚCIEŻKA BIZNESOWA

O Maksymie można powiedzieć, że jest modelowym młodym biznesmenem i self-

-made manem. Podczas studiów w Polsce początkowo pracował jako kurier – taką pracę mógł wykonywać bez znajomości języka. Szybko jednak nauczył się polskiego na tyle, by móc podjąć pracę asystenta w dużym przedsiębiorstwie przemysłowym. Chciał uczyć się biznesu. Już podczas studiów założył z kolegą pierwszą spółkę – agencję pracy tymczasowej. Niedawno ją sprzedali. Twierdzi, że na tym biznesie nie zarobił, najwyżej zwrócił mu się koszty, ale zdobył przy tym bardzo cenne doświadczenie. Obecnie pracuje w start-upie, ale równolegle rozwija swoją inicjatywę – portal ułatwiający wejście ukraińskim specjalistom na polski rynek pracy. Do tego pomysłu zainspirowała go koleżanka z Ukrainy, która po eskalacji wojny w 2022 roku przybyła do Polski razem z pierwszymi uchodźcami. Maksym pomógł jej przejść przez cały proces uzyskania prawa do wykonywania zawodu w Polsce. Pomyślał, że to można skalować.

Po ukończeniu studiów artystycznych w Polsce Natalya przez pewien czas pracowała na etacie w stowarzyszeniu branżowym. W 2021 roku zdecydowała się na uruchomienie własnej pracowni ceramicznej. Początkowo współpracowała z inną działającą już pracownią, w której wynajmowała przestrzeń i korzystała z pieca. Na pierwsze materiały i narzędzia zdobyła fundusze dzięki zrzutce internetowej – darczyńcom obiecała upominek własnego autorstwa. Początkowo prowadziła działalność niezarejestrowaną, od maja 2022 roku funkcjonuje w ramach jednoosobowej działalności gospodarczej. W listopadzie 2022 roku skorzystała z programu grantowego jednego z banków – beneficjentkami były Ukrainki chcące otworzyć firmę w Polsce. Napisała biznesplan i zdobyła jedno z 80 dofinansowań – kandydatek było ponad 1600. ▶



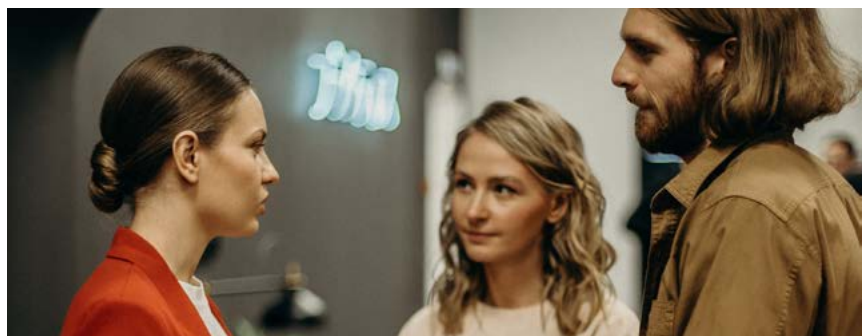
Dzięki dofinansowaniu wynajęła lokal, kupiła piec i otworzyła własną pracownię. Oprócz tworzenia i sprzedawania ceramiki prowadzi liczne warsztaty. Chce stworzyć sieć kilku pracowni ceramicznych w większych miastach Polski.

Reza został przedsiębiorcą dosyć przypadkowo. Widząc, jak niewiele Polacy wiedzą o jego kraju pochodzenia i całym regionie bliskowschodnim, w 2018 roku postanowił założyć profil na jednym z portali społecznościowych – chciał przybliżyć kulturę swojego kraju, ale też pokazać Polakom ich kraj z perspektywy obcokrajowca. Profil powoli zyskiwał popularność. Liczba obserwujących wyraźnie wzrosła w okresie pandemii. Reza miał trochę więcej czasu na tworzenie materiałów, wzrosło też zainteresowanie treściami w sieci. Dzięki możliwości pracy zdalnej Reza mógł wyjechać z Warszawy. Przez blisko rok podróżował po Polsce – mieszkał po kilka tygodni w różnych miastach, pracował zdalnie w korporacji i tworzył treści na swój profil i podcast. Okazało się, że te działania zaczęły przynosić dochód w ramach działalności nierejestrowanej. Obecnie Reza nadal pracuje w korporacji – potrzebuje stabilnego miejsca pracy, gdyż ubiega się o status długoterminowego rezydenta Unii Europejskiej. Gdy tylko będzie to możliwe, odejdzie z pracy i poświęci się twórczości internetowej – wie już, że będzie w stanie się z tego utrzymać.

ŚCIEŻKA SPOŁECZNA

Daniela i Artem pochodzą z Ukrainy, Rashid z Afganistanu. Wszyscy troje zaangażowali się w działalność społeczną z powodu działań wojennych w ich krajach pochodzenia i pojawienia się w związku

z tym w Polsce uchodźców. Rashid i Artem od początku współpracowali z organizacjami pozarządowymi specjalizującymi się w pomocy uchodźcom i migrantom. Najpierw przez kilka miesięcy angażowali się wolontaryjnie – ich zadania były różne: prowadzenie punktów recepcyjnych, asystowanie rodzinom, wsparcie procesu osiedlania się przez pomoc w załatwianiu spraw urzędowych, poszukiwaniu pracy itd. Ich wyjątkowe zaangażowanie zostało zauważone i organizacje zaproponowały im zatrudnienie na umowę o pracę. Propozycję przyjęli, gdyż obaj potrzebowali źródła dochodu, a ta praca zapewniała im nie tylko utrzymanie, ale też poczucie robienia czegoś sensownego.



Obaj uważają, że jest to dobra praca na okres studiów, ale nie wiążą swojej przyszłości z trzecim sektorem. Choć zajęcie to jest ciekawe i satysfakcjonujące, to organizacje pozarządowe nie zapewniają perspektyw awansu i rozwoju ani zadowalających zarobków. Artem planuje powrót do Ukrainy – gdy wojna się skończy, trzeba będzie odbudowywać kraj. Inną możliwością, którą bierze pod uwagę, jest przejęcie rodzinnej firmy. Rashid chciałby pracować w organizacji międzynarodowej – lubi Polskę, dobrze się tu czuje, ale bariera językowa jest zbyt duża. Jeśli nie znajdzie w Polsce pracy w języku angielskim, wyjedzie dalej na Zachód, zwłaszcza że część rodziny już teraz mieszka w Niemczech. ▶



Zupełnie inny wymiar ma zaangażowanie społeczne Daniela, choć jego początek był podobny do działalności Artema i Rashida. Daniela również czuła potrzebę przyścia z pomocą uchodźcom, a w zasadzie uchodźczyniom z Ukrainy i ich dzieciom. Początkowo próbowała współpracować z dużą organizacją pozarządową, ale szybko zorientowała się, że tam jej głos nie będzie słyszany i nie będzie miała wpływu na podejmowane działania. Albo włączy się w to, co już robi organizacja, albo będzie musiała działać na własną rękę. Wybrała drugą drogę, bo widziała inne, niezaspokojone potrzeby uchodźczyń.

Razem z kuzynką – absolwentką psychologii – Daniela zainicjowała nieformalną grupę wsparcia, w ramach której oferują naukę języka polskiego, opiekę psychologiczną oraz pomoc w załatwianiu spraw urzędowych. Wcześniej Daniela pracowała w korporacji – to zajęcie przynosiło jej zarobki, zmęczenie i poczucie bezsensu. Porzuciła je, zaczęła pracę w obsłudze widzów w jednej z instytucji kultury. Zaangażowała się również jako wolontariuszka w jedną z inicjatyw typu akademii dziecięcej. To, co robi obecnie, daje jej dużo satysfakcji. Chciałaby pracować w ten sposób w przyszłości i móc utrzymywać się z tej pracy. Na razie wszystkie potrzebne do działania materiały finansuje z własnych środków.

ŚCIEŻKA NAUKOWO-EKSPERCKA

Pochodząca z Ukrainy Olena wkłada bardzo dużo wysiłku w studia. Zależy jej zarówno na wiedzy, jak i na wysokich ocenach. Dzięki nim będzie mogła

Rozumiem, co czują ci ludzie. Jeżeli mówimy o takich ludziach, jak ja, którzy wyjechali i mieli jakiś plan w głowie, że pójdą na studia albo będą pracować, to co innego. A tutaj? To było niezależne od tych osób, nikt sobie tego nie zaplanował. Wszystkim towarzyszył strach: trzeba jechać, ale nie wiadomo gdzie, nie wiadomo do kogo, nie wiadomo co z mieszkaniem. Jeden ma pieniądze, inny ich nie ma. To ogromny stres. Koniecznie musiałam im pomóc. (...) W nowym kraju podstawa to nauka języka. Bez tego ani rusz. Druga kwestia to zdrowie psychiczne. Trzeba było zadbać, żeby uchodźcy poczuli się tu bezpiecznie. Trzeci temat to legalizacja pobytu i kwestie prawne. Musieliśmy na przykład tłumaczyć, że umowa o pracę i zlecenie to dwie różne sprawy.

Daniela, Ukraina

utrzymać dużą, bo 30-procentową zniżkę na czesne. Liczą się nie tylko oceny – uczelnia uwzględnia też zaangażowanie społeczne i aktywność naukową. Dlatego Olena bierze udział w wielu inicjatywach – kilku kołach naukowych, samorządzie studenckim, programie integracji międzypokoleniowej, jest opiekunką dwóch innych studentek zagranicznych, którym pomaga adaptować się do warunków studiowania w Polsce. Ale nie tylko punkty mają tu znaczenie ▶



– konferencje i koła naukowe dają okazję do spotkania innych młodych, ambitnych i przedsiębiorczych ludzi, z którymi warto utrzymywać kontakt. Po studiach Olena planuje przepracować kilka lat w korporacji i zdobyć doświadczenie potrzebne do założenia własnej firmy – to będzie przedsiębiorstwo świadczące usługi medyczne. Szczegółów swojego pomysłu nie zdradza. Na uczelni postrzegana jest jako osoba wyjątkowo przedsiębiorcza i zaangażowana społecznie. Tak trafiła do grona respondentów.

Historia Gabriela jest inna. Jeszcze podczas studiów politologicznych w Lizbonie z sukcesem zabiegał o różnego rodzaju staże – w kraju i za granicą. Zdobył stypendium, dzięki któremu mógł podjąć studia na jednej z prywatnych uczelni w Polsce na prestiżowym kierunku otwierającym drzwi kariery w organizacjach międzynarodowych. Jako wolontariusz współpracuje z jednym z najważniejszych europejskich think tanków zajmujących się bezpieczeństwem. Jest przekonany, że żyjemy w epoce ogromnych zagrożeń dla stabilności i pokoju na świecie. Dlatego chciałby pracować w NATO lub strukturach Unii Europejskiej.

Wyjeżdżając z Grecji na studia w Polsce, Dimitris nie planował kariery naukowej. Nad doktoratem zaczął się zastanawiać, gdy taki pomysł podsunął mu promotor pracy magisterskiej. Nie planował też większego zaangażowania w sprawy społeczne. Dopiero w Polsce przekonał się, jak ważne jest promowanie postaw inkluzywności i poszanowania różnorodności. Jako gej uważał różnicę w podejściu do osób LGBT+ pomiędzy Polską a Europą Zachodnią. Podjął inicjatywę zorganizowania na swoim uniwersytecie tygodnia różnorodności. Pomimo braku większego zaangażowania ze

strony uczelni udało mu się dzięki współpracy z jedną z organizacji pozarządowych działającą na rzecz społeczności LGBT+. Kwestie równego traktowania są dla niego oczywiście bardzo ważne, ale bycie aktywistą nie jest jego celem. Ważniejsza jest praca naukowa, w której zajmuje się kwestiami zrównoważonego rozwoju i ochrony zasobów wody. Chce mieć rzeczywisty wpływ na zmianę społeczną, dlatego jego badania mają bardzo praktyczny wymiar. Chciałby pozostać akademikiem – pracować na uczelni i prowadzić badania naukowe. Dodatkowo planuje jako niezależny ekspert być konsultantem w obszarze wodoszczędnych rozwiązań w międzynarodowych korporacjach, gdyż jego zdaniem w ten sposób będzie mógł realnie przyczynić się do zmniejszenia zużycia wody.

Przedsiębiorczość Veroniki mogłaby w zasadzie wpisać się w każdą z powyższych ścieżek. Jeszcze zanim przybyła z Afryki na studia do Europy, otworzyła z siostrą przedsiębiorstwo – biznes polegał na butelkowaniu wody czerpanej ze studni wywierconej przez ich ojca. W ich rejonie dostęp do wody pitnej jest bardzo ograniczony, więc gdy udało im się wywiercić studnię, postanowili dzielić się zasobami z innymi mieszkańcami miasta. Veronica zdobyła dofinansowanie z funduszy międzynarodowych na przeprowadzenie odpowiednich badań i zakup urządzeń. Obecnie firmę prowadzi jej siostra. Veronica studiuje ochronę środowiska, zajmuje się tematem ekologicznych sposobów butelkowania wody pitnej. Ma nadzieję, że efekty swoich badań będzie mogła wykorzystać w rodzinnym przedsiębiorstwie, ale jego rozwój, choć uważa je za bardzo użyteczne społecznie, nie jest jej celem. Po studiach planuje założyć organizację pozarządową i zająć się ochroną ginących gatunków. ▶



PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ I PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA

Na zakończenie każdego wywiadu zadawaliśmy naszym rozmówcom dwa pytania: jak rozumieją przedsiębiorczość i czym według nich jest przedsiębiorczość społeczna. I tak jak różnorodne były działania przedsiębrane przez uczestników badania, tak rozmaite były ich definicje przedsiębiorczości. W wypowiedziach badanych pojawiały się takie elementy definicji przedsiębiorczości, jak:

- działanie zorientowane na zysk ekonomiczny;
- praca dla siebie i na siebie, a nie na korporację;
- samodzielność, niezależność, kontrola własnego życia;
- podmiotowość, możliwość samorealizacji, rozwoju;
- realizowanie własnych ambicji i aspiracji, pragnienie sukcesu i uznania.

Z definicji sformułowanych przez badanych wynika, że przedsiębiorczość jest działaniem skierowanym przede wszystkim na siebie. To „egocentryczne” rozumienie przedsiębiorczości widać jeszcze wyraźniej, gdy zestawia się je z definicjami przedsiębiorczości społecznej. Tę ostatnią badani rozumieją bowiem przede wszystkim jako działanie, którego celem wciąż jest zysk ekonomiczny, ale nie jest to cel nadrzędny. Zdaniem badanych istotnymi wymiarami przedsiębiorczości społecznej są:

- pozytywny wpływ na środowisko;
- pozytywny wpływ na ludzi – jednostki i społeczności;

- dzielenie się zasobami z innymi ludźmi, redystrybucja części zysku;
- przynoszenie korzyści obu stronom – przedsiębiorcy i klientom;
- działanie na rzecz zmian systemowych, znoszenia nierówności społecznych i wykluczenia;
- produkowanie i dostarczanie dóbr odpowiadających na żywotne potrzeby ludzi.

Można więc powiedzieć, że przedsiębiorczość społeczna to przedsiębiorczość, w której następuje zwrot na zewnątrz, ku drugiemu człowiekowi i przyrodzie, oraz pojawia się kategoria zysku pozaekonomicznego.

Bardzo ciekawe były natomiast definicje przedsiębiorczości podane przez obu studentów z krajów Bliskiego Wschodu. Zarówno Rashid, jak i Reza, mówiąc o przedsiębiorczości, użyli kategorii odpowiedzialności za pracowników i bycia użytecznym dla społeczności. Można więc powiedzieć, że w ich ujęciu każdy przedsiębiorca, który daje pracę i zapewnia utrzymanie innym osobom, jest przedsiębiorcą społecznym. ■

Bycie przedsiębiorcą to jest jak bycie matką. To jest jak dawanie życia. Dzięki temu żyjesz, rośniesz jak duże drzewo. Dajesz bezpieczną przestrzeń i możliwość rozwoju innym. Tego można się nauczyć, ale niektórzy mają to w sobie. Niektórzy rodzą się przedsiębiorczy. Ci ludzie dbają o to, żeby być tym drzewem i tą przestrzenią dla innych.

Reza, jeden z krajów Bliskiego Wschodu



WŁASNE DEFINICJE BADANYCH

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ

Przedsiębiorczość sensu stricto ma na celu założenie czegoś, podmiotu, działalności czy projektu, którego głównym celem jest zarabianie pieniędzy. Wszyscy mają swoje ambicje, wiadomo, jednak to już kwestia wtórna. Aby firma funkcjonowała, powinna zarabiać, to przede wszystkim. Także przedsiębiorczość dla mnie jest w pierwszej kolejności nastawiona na zarabianie pieniędzy, czasem też ktoś ma ambicje i chce uznania.

Maksym, Ukraina

Przedsiębiorczość to możliwości i kontrola swojego życia. Jestem autorem swojego życia. Jak czegoś chcę, to szukam sposobu, żeby to zrealizować. Przedsiębiorstwo daje mi taką możliwość.

Natalya, Ukraina

Przedsiębiorczość jest wtedy, gdy jesteś niezależny od innych. To możliwość oddelegowywania swoich obowiązków i niepracowania 24/7. To także możliwość rozwijania się.

Olena, Ukraina

Nie chciałbym pracować w korporacji, wolałbym swój interes. Obserwuję, że praca u kogoś ogranicza możliwość rozwoju osobistego. Pracuje się na kogoś, nie można podejmować decyzji, trzeba działać pod nadzorem.

Artem, Ukraina

Przedsiębiorczość to zmiana, którą zaprowadzasz w otoczeniu. Widzisz potrzebę i na nią reagujesz.

Veronica, jeden z krajów Afryki

Przedsiębiorca to ktoś, kto zaczyna działalność, biznes, żeby zarobić.

Dimitris, Grecja



WŁASNE DEFINICJE BADANYCH

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA

Przedsiębiorczość społeczna to dla mnie jest to samo co przedsiębiorczość, tylko głównym celem nie jest zarabianie pieniędzy. Chodzi raczej o przygotowywanie projektów społecznych, które mają na celu ulepszyć nasz świat. Wiadomo, że nie da się zmienić wszystkiego i wszystkich, ale można coś zrobić przynajmniej w swojej dziedzinie, coś posprzątać. W przedsiębiorczości społecznej pieniądze nie są priorytetem.

Maksym, Ukraina

W przedsiębiorczości społecznej chodzi o moje otoczenie, o to, jaki wpływ ma to na ludzi. Myślę, że moje działanie ma bardzo pozytywny wpływ. Każdy, kto wychodzi z organizowanych przeze mnie zajęć, mówi, że to było medytacyjne, że to terapia przez sztukę. Uczestnicy zapamiętują pozytywne emocje, odpoczywają po pracy. Myślę, że moja pracownia ma bardzo pozytywny wpływ na społeczność. (...) Przyjeżdża do mnie dziewczyna na wózku, dzięki temu mogę podarować coś osobom z niepełnosprawnością.

Natalya, Ukraina

Moje skojarzenie: wolontariat. To działalność, którą możesz wykonywać, kiedy już masz zapewnione podstawowe dobra i możesz część swoich pieniędzy oddać społeczeństwu. Myślę, że to bardzo dobry kierunek i trzeba do niego dążyć.

Olena, Ukraina



WŁASNE DEFINICJE BADANYCH

PRZEDSIĘBIORCZOŚĆ SPOŁECZNA

Nie chodzi o zarabianie pieniędzy, a o to, żeby czuć, że jesteś ważny. Że twoje istnienie jest uzasadnione, że dajesz korzyść innym. Ja po prostu bez tego nie mogę żyć. Miałam w swoim życiu taki moment, parę miesięcy, kiedy pracowałam jedynie dla pieniędzy i to mnie wypaliło.

Daniela, Ukraina

Przedsiębiorczość społeczna to zmienianie prawa i inne systemowe działania, np. w odniesieniu do obcokrajowców.

Rashid, Afganistan

Kiedy dostrzegasz jakiś brak, jakąś potrzebę w społeczności, albo masz w sobie niezgodę na niesprawiedliwość, na krzywdę i podejmujesz działanie, bo chcesz to zmienić.

Veronica, jeden z krajów Afryki

Przedsiębiorczość społeczna to to samo, co normalna przedsiębiorczość, ale z wartościami. Ma przynieść zyski, ale też respektować wartości.

Dimitris, Grecja

Gdy chcesz być przedsiębiorcą społecznym, musisz myśleć szerzej, np. o ludziach wykluczonych.

Gabriel, Portugalia



ROZDZIAŁ TRZECI

RÓŻNE POTRZEBY

**RÓŻNE ŚCIEŻKI - RÓŻNE
DOŚWIADCZENIA**

DZIAŁALNOŚĆ BIZNESOWA

DZIAŁALNOŚĆ SPOŁECZNA

**DZIAŁALNOŚĆ NAUKOWO-
-EKSPERCKA**

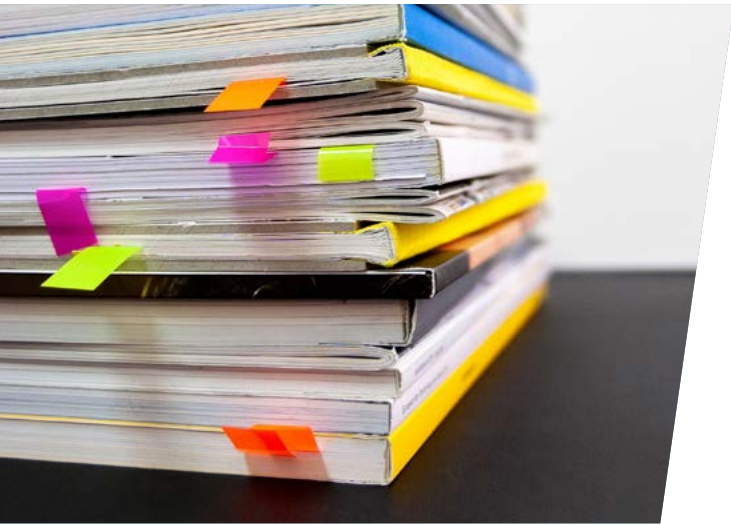


Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

 handlowy



RÓŻNE POTRZEBY

- Bariery i trudności, które dostrzegają respondenci, w pewnym stopniu łączą się z podejmowaną przez nich aktywnością. Osoby prowadzące własną działalność gospodarczą zwracały uwagę na skomplikowany system podatkowy i prawny, działacze społeczni obawiali się o źródła finansowania swoich inicjatyw, a młodzi naukowcy częściej niż inni respondenci zwracali uwagę na kwestię mentalności otaczających ich ludzi i jej wpływu na ich funkcjonowanie.
- Powtarzające się we wszystkich trzech grupach respondentów trudności dotyczyły kwestii językowej. Słyszeliśmy, że polski jest trudnym językiem, a ciągle podnoszenie kompetencji w tym zakresie jest koniecznością. Większość twierdziła, że podatki w Polsce są wysokie. Mówiły to zarówno osoby prowadzące działalność gospodarczą, jak i te bez doświadczenia biznesowego. Niewykluczone, że utyskiwanie na podatki miało charakter powtarzanego stereotypu.
- Ciekawa obserwacja dotyczyła uczelni. Mimo że respondenci byli członkami społeczności akademickich, nie zwracali się do swoich uczelni, gdy napotykali trudności. Jedna z badanych szczerze wyznała, że nawet o tym nie pomyślała.



RÓŻNE ŚCIEŻKI - RÓŻNE DOŚWIADCZENIA

Naszych respondentów pytaliśmy o bariery i ograniczenia, które napotykają w swoim życiu i działalności w Polsce. W obrębie realizowanych ścieżek aktywności dają się zauważyć nieznaczne podobieństwa w wypowiedziach. Uzyskane wyniki potwierdzają, że badani to niezwykle zróżnicowana grupa, a wskazywane trudności i ograniczenia są powiązane z podejmowanymi przez badanych aktywnościami.

DZIAŁALNOŚĆ BIZNESOWA

W grupie studentów realizujących się w ramach własnej działalności gospodarczej powtarzającą się barierą jest polski system prawny i podatkowy. Zwracają uwagę, że jest on niestabilny, przepisy są niejasne, a częste zmiany uniemożliwiają odpowiednie zapoznanie się z obowiązującymi regułami. Zarówno osoby bez doświadczenia biznesowego, jak i prowadzący działalność gospodarczą niczym refren powtarzają, że podatki w Polsce są za wysokie. Słyszeliśmy też obawy towarzyszące również polskim przedsiębiorcom: czy zdołam opłacić ZUS, czynsz i uregulować inne zobowiązania.

Maksym, nazwany już wyżej modelowym młodym biznesmenem, do zarysowanego obrazu dodaje jeszcze, że wyzwaniem są nie tylko przepisy, ale i ludzie, którzy stoją na ich straży. Z jego doświadczenia wynika, że nieprzyjemności można doświadczyć nawet za nieświadome i małe przewinienia, a urzędy są czynne za krótko. Podsumowuje jednak, że nie czuje się dyskryminowany, ponieważ polski system jest w równym stopniu nieprzyjazny dla obcokrajowców, jak i dla Polaków.

Po pierwsze biurokracja i podatki. Nie chodzi o wysokość podatków, chociaż uważam, że są zbyt wysokie. Oprócz tego, że ja płacę wysokie podatki, to jeszcze państwo mnie nie wspiera i nie pomaga mi w prowadzeniu firmy, tylko na przykład narzuca jakieś kontrole, jakieś kary za brak różnych rzeczy, o których nie widziałem, że powinienem zrobić. Nie widziałem, bo nikt mnie tego nie nauczył. Na uczelniach nie można się nauczyć, jak się prowadzi biznes w rzeczywistości.

Maksym, Ukraina

Inną kwestię podkreśla Natalya. Jako osoba mocno zdeterminowana, aby założyć własną działalność gospodarczą, zwróciła uwagę na problemy, które towarzyszą w tym zakresie obcokrajowcom: trudny język prawniczy, ogrom informacji ▶



rozsianych w różnych miejscach. Dużą pomocą jest dla niej zaufana księgowa, która zajęła się wszystkimi formalnościami.

Na wsparcie księgowej może też liczyć Reza. Jest to dla niego tym ważniejsze, że prowadzi działalność niezarejestrowaną i musi dbać o to, aby jego przedsięwzięcia mieściły się w granicach polskiego prawa. Działalność niezarejestrowana nie jest wyborem tego respondenta, ale wynika ze specyfiki polskiego prawa. Jako student mógł prowadzić własną firmę, co też robił. Ale już dla absolwenta ta ścieżka rozwoju biznesowego jest zamknięta. To dlatego Reza, zamiast w pełni poświęcić się swojej pasji i tworzyć materiały internetowe, co przyniosłoby mu satysfakcjonujący dochód, musi pracować w korporacji, żeby uzyskać status

rezydenta. Ta zmiana formalna ponownie otworzy mu drogę do własnego biznesu. Inną zgłoszoną barierą jest niemożność założenia zbiórki na portalu crowdfundingowym, ponieważ pochodzi z kraju islamskiego i dla takich osób jest to ze względów bezpieczeństwa zabronione.

Na ograniczenia i trudności, z którymi muszą zmagać się osoby prowadzące własne firmy, zwracali również uwagę respondenci, którzy zostali zaliczeni do dwóch pozostałych ścieżek rozwoju – społecznej i naukowo-eksperymentalnej, a także ci, którzy funkcjonują na pograniczu tych sfer. Powtarzają się obserwacje na temat zbyt wysokich podatków i biurokracji.

DZIAŁALNOŚĆ SPOŁECZNA

Żeby zalegalizować swój pobyt, trzeba na przykład studiować. Ale jak się studiuje, to karty pobytu nie otrzymuje się na trzy lata, ale na jeden rok. Rok akademicki liczy się jako pół roku podatkowego. Ja do tej pory sześć lat studiowałem w Polsce i te sześć lat liczy się jako trzy lata podatkowe. Teraz jeszcze muszę dwa lata pracować w korporacji i dwa lata żyć w Polsce, żeby moje pięć lat podatkowych się uzupełniło i żebym mógł ubiegać się o kartę stałego pobytu, tj. zostać rezydentem długoterminowym Unii Europejskiej.

Reza, jeden z krajów Bliskiego Wschodu

Osoby, które zidentyfikowały się jako realizujący się w działalności społecznej, w mniejszym stopniu zwracały uwagę na problemy podatkowe i prawne, a bardziej skupiały się na trudnościach w pozyskiwaniu środków na swoją działalność i wsparciu mentorskim ze strony uczelni i innych instytucji.

Nie myślę o założeniu NGO, bo to angażuje dużo sił i środków, dodatkowo jestem obcokrajowcem, musiałbym się zmagać z machiną urzędniczą i tonami papieru, trzeba by zatrudnić księgowego, a na to na początku nie ma pieniędzy.

Dimitris, Grecja



Z doświadczeń Oleny wynika, że trudno jest znaleźć wsparcie, jeśli się chce działać społecznie. Była na spotkaniu dla młodych przedsiębiorców, ale okazało się, że adresowane było ono do Polaków, a nie osób z zagranicy, które w części borykają się z odmiennymi trudnościami. Wśród oczekiwanej pomocy wymienia możliwość udziału w kursach i webinarach, a także tutoring prowadzony przez osoby z doświadczeniem. Ogólnie pojętego wsparcia dla obcokrajowców potrzebowałyby także Rashid, on dodatkowo zwrócił uwagę na konieczność kursów językowych dla osób z zagranicy.

Zgłasza również potrzebę wsparcia mentorskiego i tutorskiego. Identyfikuje się jako osoba bez doświadczenia i uznaje, że taka pomoc dodałaby jej skrzydeł. Obszarem do rozwoju jest sfera marketingu, reklamy i obecności w mediach społecznościowych. Zainspirowanie i edukacja w tym zakresie byłyby przez Daniełę bardzo pożądane. Co ciekawe, nie pomyślała, że mogłaby zwrócić się o pomoc do swojej macierzystej uczelni. Jak mówi, nawet nie brała tej instytucji pod uwagę, gdy poszukiwała dla siebie dróg rozwoju. Docenia z kolei bardzo udział w programie Fundacji Ashoka. Podkreśla, jak dużo się uczy. ▶

Mam kuzyna, który chciałby tu w Polsce otworzyć firmę. Widziałam reklamę o darmowej poradzie prawnej. Jednak kiedy zadzwoniłam i przysłam, nie otrzymałam zbyt dużo informacji, więc za prawnika muszę jednak zapłacić. (...) Przydałby się może jakiś kurs, webinar dla cudzoziemców. Coś, co pokazałoby mi, jak założyć firmę krok po kroku. (...) Przydałaby się pomoc z urzędu miasta, jakieś konkretne informacje, które pomagałyby założyć własną działalność.

Olena, Ukraina

Uczelnie? Nie. Nawet powiem, że nie zwracałam się z taką prośbą do uczelni. Nawet nie miałam takiego pomysłu, a teraz to muszę się zastanowić nad tym, czy można tam, coś zziałać. (...) Szukałam właśnie takiego programu typu Ashoka, żeby dawał nie tylko wsparcie finansowe, ale też takie mentorskie, żeby nam podpowiedziano, jak, co i do czego. Jak działać. Nie mam doświadczenia i teraz je nabywam, uczestnicząc w programie Ashoki.

Daniela, Ukraina

Bardziej sprecyzowane bariery i oczekiwaną pomoc wskazuje Daniela. Na razie wszelkie koszty związane z prowadzeniem swojej działalności społecznej pokrywa z własnej kieszeni. Brakuje jej wiedzy, gdzie można poszukiwać funduszy.



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

DZIAŁALNOŚĆ NAUKOWO- EKSPERCKA

Respondenci zrekrutowani do tej grupy są zauważalnie skupieni na sobie, swoich doświadczeniach, planach. Zwracają również uwagę na mentalność społeczności, w których funkcjonują. Co ciekawe, nie wskazują uczelni jako miejsca, gdzie można uzyskać wsparcie, inspirację czy pomoc.

Dimitros chce kontynuować karierę naukową i nie planuje założenia NGO. Obezwładnia go biurokracja, konieczność zmagania się z machiną urzędniczą i przekładanie ton papieru, a także ubieganie się o środki finansowe. W jego wypowiedzi słychać pewien paradoks: mówi, że ludzie nie chcą się angażować, zadowala ich status quo, a skoro coś działa, to po co to zmieniać, by za chwilę dodać,

że jednak zmiana jest oczekiwana, zwłaszcza przez młodych. Może to wynikać z jego doświadczenia w organizowaniu dużego wydarzenia na uczelni – z jednej strony podejmowany przez niego temat (przeciwdziałanie wykluczeniu, *diversity*) był uznany za ważny, z drugiej – nie mógł liczyć na pomoc ze strony uczelni.

Gabriel z kolei, analizując bariery, które widzi na swojej drodze zawodowej, spogląda na nie bardzo szeroko i wymienia pandemię, na skutek której nie mógł odbyć praktyk w ambasadzie swojego kraju. Podobnie jak Dimitros zwraca uwagę na kwestie mentalnościowe: jako trudność identyfikuje otoczenie, które może być dołujące czy nieinspirujące. Jego naczelną obawą jest to, czy uda mu się pozyskać fundusze na kontynuowanie studiów w USA.

Niezależnie od obszaru działania trudnością, która towarzyszy sporej części respondentów, jest bariera językowa. Polski nie należy do najłatwiejszych języków. W korzystniejszej sytuacji znajdują się studenci i absolwenci z Ukrainy. Rashid stwierdził, że jeśli nie znajdzie na miejscu interesujących go studiów w języku angielskim, to będzie szukał możliwości kontynuowania edukacji w innym kraju Unii Europejskiej. Ciekawy wątek poruszył Dimitros. W jego opinii problemem jest to, że Polacy słabo znają język angielski. Inna badana osoba dodała, że Polacy są skrupowani, gdy muszą mówić po angielsku i unikają takich sytuacji, nawet jeśli poziom znajomości tego języka jest satysfakcjonujący. Obcokrajowcom niemówiącym po polsku trudno jest włączyć się w grono polskich znajomych, bo ci nie są gotowi, by dla jednej osoby przejść na angielski. W efekcie tacy studenci w Polsce najczęściej nawiązują relacje z rodakami lub z innymi studentami z zagranicy. ■





WNIOSKI I REKOMENDACJE

Przeprowadzone badanie ze względu na swoją skalę należy potraktować jako badanie rekonesansowe. Co prawda nie możemy wyciągnąć zbyt daleko idących wniosków, niemniej już na podstawie przeprowadzonych dziesięciu wywiadów i samego przebiegu badania możemy sformułować, w naszym przekonaniu, dość trafne hipotezy.

KOMUNIKACJA

Przebieg rekrutacji pokazał, że studenci i studentki z doświadczeniem migracyjnym w Polsce podejmujący działania o cechach przedsiębiorczości społecznej stanowią nieliczną i trudno dostępną

grupę. Próby skontaktowania się z takimi osobami poprzez akademickie inkubatory przedsiębiorczości czy organizacje pozarządowe mogące podejmować działania adresowane do takich studentów nie przyniosły żadnych rezultatów. Organizacje funkcjonujące w mniejszych ośrodkach na wstępie informowały, że nie mają kontaktu z takimi studentami. Nawet gdy informacja o badaniu została udostępniona w ramach inkubatorów, żaden zagraniczny student na ogłoszenie nie odpowiedział.

Dodatkową trudnością w dotarciu do potencjalnych beneficjentów mogą być kłopoty komunikacyjne związane z samą koncepcją przedsiębiorczości społecznej rozumianą w taki sposób, jak robi to Ashoka. W badaniu wzięły udział dwie osoby korzystające ze wsparcia Ashoki, ►



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

pozostali studenci zostali uznani za „społecznych przedsiębiorców” i twórców zmiany na lepsze (changemakerów) przez otoczenie – najczęściej byli to ich nauczyciele akademicy lub współpracownicy z organizacji pozarządowych. Jak się zresztą później okazało, nie wszystkie rozpoznania były w pełni trafne. Dodatkowo na podstawie wywiadów możemy stwierdzić, że nawet nasi rozmówcy, którzy ewidentnie wypełniali kryteria wynikające z koncepcji przedsiębiorczości społecznej zaproponowanej przez Ashokę, nie zawsze sami identyfikowali się z terminem społecznych przedsiębiorców. Reza, o którym można powiedzieć, że jest modelowym przedsiębiorcą społecznym, sam siebie nie nazwałby przedsiębiorcą, a tym bardziej przedsiębiorcą społecznym. Wydaje się, że pogłębionym badaniom jakościowym powinna być poddana zarówno sama terminologia, jak też całość działań komunikacyjnych Fundacji. Być może potencjalni beneficjenci po prostu nie myślą o sobie w kategoriach „twórców zmiany na lepsze”, a przedsiębiorczość rozumieją w kategoriach stricte gospodarczych. Wywiady pokazały też, że termin „przedsiębiorczość społeczna” dla części badanych okazał się trudny i potrzebowali chwili namysłu, by sformułować jego własną definicję.

RÓŻNORODNOŚĆ SYTUACJI – RÓŻNORODNOŚĆ POTRZEB

Materiał przedstawiony w niniejszym raporcie pokazuje wielowymiarową różnorodność badanej grupy. Różnice kulturowe wynikające z faktu, że studenci

i studentki uczestniczący w badaniu pochodzili z różnych krajów i kontynentów, są oczywiste. Wystarczyło dziesięć wywiadów, by pokazać, jak różnymi zasobami w ramach kapitału kulturowego, społecznego i ekonomicznego dysponują osoby przybywające do Polski na studia. Sytuacja materialna Dimitrisa i Gabriela była zdecydowanie najlepsza wśród badanych – obaj korzystali ze stypendiów i obaj mają rodziców o przynajmniej przeciętnych zachodnioeuropejskich dochodach. Reza i Rashid wychowywali się w różnych krajach Bliskiego Wschodu w dosyć dobrze sytuowanych rodzinach, ale zarobki ich rodziców w Europie mają zdecydowanie mniejszą siłę nabywczą. Sytuacja materialna studentów pochodzących z Ukrainy również jest zróżnicowana – ci, których rodzice pracują w Polsce, mają nieco łatwiej od kolegów i koleżanek, których rodzice zarabiają w Ukrainie. Sytuację studentów pochodzących z Ukrainy dodatkowo różnicuje udokumentowane polskie pochodzenie – jeśli mają Kartę Polaka, nie muszą ponosić kosztów studiów, a legalizacja pobytu w Polsce przebiega na innych zasadach. Część badanych przybyła do Polski ze zgromadzonymi oszczędnościami, gdyż wcześniej już pracowali. W gronie badanych znaleźli się też tacy, którzy nie mieli żadnego zabezpieczenia finansowego lub było bardzo skromne.

Abstrahując od sytuacji materialnej, która wpływa na możliwość podejmowania działań (studenci, którzy nie muszą zarabiać lub choćby dorabiać na własne utrzymanie, dysponują zupełnie innym budżetem czasu na rozwijanie własnych inicjatyw), istotnym czynnikiem różnicującym szanse rozwijania przedsiębiorczości w Polsce jest kraj pochodzenia. Sytuacja studentów i studentek z Ukrainy ▶



jest pod tym względem zdecydowanie odmienna od pozycji innych badanych. Przyjeżdżając do Polski, mogą liczyć na wsparcie rodaków – często osiedlonych już tutaj krewnych bądź przyjaciół i znajomych. Doświadczenie migracji studentów z tej grupy jest inne choćby z tego względu, że częściej niż inni bywali w Polsce przed wyjazdem na studia, doświadczają mniejszych różnic kulturowych, a bariera językowa jest dla nich zdecydowanie łatwiejsza do pokonania. Jest to ważne w codziennym życiu (np. podczas załatwiania spraw urzędowych) i nie jest bez znaczenia w kontekście możliwości uzyskania statusu długoterminowego rezydenta Unii Europejskiej czy obywatelstwa polskiego (w pierwszym wypadku należy poświadczyć znajomość języka polskiego na poziomie B1, w drugim – na poziomie C1). Możliwości legalizacji pobytu mogą z kolei przekładać się na chęć i możliwości podejmowania i rozwijania w Polsce własnych inicjatyw. Tu znów świetnym przykładem jest historia Rezy, który ze względu na starania o uzyskanie statusu długoterminowego rezydenta UE na razie nie może rozwijać swojej firmy.

Poza różnicami wynikającymi z pochodzenia i statusów prawnych respondentów ważnym obszarem wyodrębniającym okazały się sfery działania (stricte przedsiębiorcza, społeczna, naukowa), które dodatkowo czasem się przenikały. Z tych różnic wynikały kolejne – odmienne bariery, potrzeby i sposoby ich zaspokojenia. Próba stworzenia ich katalogów jest i niemożliwa, i ostatecznie mało efektywna, a być może nawet szkodliwa. Prawdopodobnie każdy kolejny przedsiębiorczy społecznie student lub studentka z doświadczeniem migracji mogliby do listy problemów, potrzeb i oczekiwanego wsparcia dopisać kolejne pozycje.

Skatalogowana oferta niosłaby ryzyko zamknięcia się na inne żywotne potrzeby potencjalnych beneficjentów, a to jest często obserwowaną słabością różnych programów wsparcia.

WSPARCIE „SKROJONE NA MIARĘ”

Dlatego rozwiązaniem, które chcemy zaproponować, jest stworzenie modelu wsparcia „skrojonego na miarę” – elastycznego i opartego na indywidualnej diagnozie potrzeb. Oczywiście każdy z uczestników badania potrzebował wsparcia finansowego, ale środki te były potrzebne na pokrycie bardzo różnych potrzeb – finansowanie badań lub działań marketingowych i reklamowych, zakup mniej lub bardziej specjalistycznego sprzętu, wynajem przestrzeni czy pomoc księgową i prawną lub po prostu na życie. Jeden z badanych przyznał nawet, że tym, co bardzo pomogło mu rozwijać swoje zorientowane społecznie działania, było przejście terapii psychologicznej, na którą bardzo długo nie mógł sobie pozwolić. Swoboda wydatkowania przyznanych funduszy jest wobec tego niezwykle ważną kwestią.

Kolejnym istotnym wnioskiem płynącym z badania jest to, co może wydawać się oczywiste, ale o czym w wielu programach się zapomina – ludzie nie wiedzą, czego nie wiedzą. Oznacza to, że świadomość potrzeb zmienia się wraz z rozwojem podejmowanych działań i zdobywaniem kolejnych doświadczeń. Uczestnicy badania często nie potrafili sformułować ▶



konkretnych potrzeb bądź definiowali je w sposób bardzo ogólnikowy. Nierzadko wynikało to z faktu, że ich inicjatywy były w początkowych fazach rozwoju, a młodzi przedsiębiorcy nie wiedzieli jeszcze, co czeka ich na kolejnych etapach. Stwierdzenie, że ludzie nie wiedzą, czego nie wiedzą, oznacza też, że mogą popełniać błędy, nie przypuszczając nawet, że robią coś nie tak. Maksym dał do zrozumienia, że prowadząc spółkę, popełnił błędy formalne, które zostały mu uświadomione dopiero w trakcie kontroli urzędu skarbowego.

Z przeprowadzonych wywiadów wynika, że wspólną potrzebą młodych osób przedsiębiorczych jest wsparcie ze strony kogoś doświadczonego, kto potrafiłby zdiagnozować ich indywidualne potrzeby i pomóc w ich zaspokojeniu, np. przez skontaktowanie z odpowiednim specjalistą (doradcą podatkowym, prawnikiem, brand managerem, badaczem rynku, strategiem, marketingowcem itd.) czy polecenie kursu lub szkolenia. Potrzebna im osoba, która będzie im towarzyszyć przez pewien czas i z którą będą w stałym kontakcie. Byłoby świetnie, gdyby był to ktoś, kto już przeszedł czekającą ich drogę, kto pomógłby im ustrzec się błędów i przygotować się do kolejnych etapów rozwoju inicjatywy.

Na koniec warto wspomnieć potrzebę, która choć nie została wyrażona przez

badanych wprost, jest nie mniej ważna od opisanych powyżej. Jest nią potrzeba swego rodzaju środowiska tworzonoego wraz z innymi młodymi przedsiębiorczymi osobami. Taka grupa z jednej strony może dawać im wsparcie mentalne, psychiczne. W każdej usłyszanej przez nas w trakcie badań historii wybrzmiało, jak ważne dla początkujących przedsiębiorców było wsparcie udzielone przez rodziców i przyjaciół – każdy wyraz wiary w ich siły i uznania, że to, co robią, jest sensowne i wartościowe, był na wagę złota. Jednocześnie też nasi badani bardzo często doświadczali pewnego osamotnienia w swoim środowisku – po prostu byli bardziej aktywni od swoich bliskich i znajomych. Stworzenie więc grupy, sieci, środowiska młodych przedsiębiorców podzielających przekonanie, że przedsiębiorczość społeczna to działanie, którego celem jest coś więcej niż generowanie dochodu, mogłoby dostarczać beneficjentom programów Ashoki dodatkowych korzyści w postaci wsparcia mentalnego i inspiracji do kolejnych działań. Byłoby to również okazją do budowania kapitału w postaci sieci przedsiębiorczych znajomych o podobnej wrażliwości społecznej. Kapitału, który mogliby zabrać ze sobą wszędzie i który procentowałby w przyszłości, i to niezależnie od miejsca, w którym ostatecznie rozwijałoby swoje inicjatywy. ■

OPRACOWANIE:

Michał Kocikowski, Barbara Pawlikowska
kolektywbadawczy.pl

Kolektyw Badawczy



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy

HELLO ENTREPRENEURSHIP

Hello Entrepreneurship to program realizowany przez Ashokę w Polsce i Citi Foundation. Partnerem merytorycznym programu jest Fundacja Citi Handlowy im. L. Kronenberga. Od czterech lat wspiera społeczną przedsiębiorczość osób z doświadczeniem migracyjnym i uchodźczym. Rozwój ich inicjatyw przyczynia się do rozwiązywania ważnych problemów społecznych w Polsce, w obszarach takich jak: rynek pracy, edukacja, dialog międzykulturowy, zdrowie czy ekologia. Uczestniczki i uczestnicy programu - oraz wszyscy inni przedsiębiorcy społeczni - wnoszą do świata swoje pomysły, doświadczenia, nowy punkt widzenia. Swoimi działaniami budują społeczeństwo, w którym każda osoba może zmieniać świat.

Od 4 lat wspólnie z Ashoką tworzymy warunki do współpracy i rozwoju dla osób z doświadczeniem migracyjnym i uchodźczym. Odpowiadamy na wciąż zmieniające się okoliczności, a wsparcie w programie dostosowujemy do indywidualnych potrzeb jego uczestników i uczestniczek – mówi Ivan Vrhel – Szef Sektora Bankowości Transakcyjnej Citi Handlowy. – ***Do tej pory w programie Hello Entrepreneurship wzięło udział ponad 30 innowatorek i innowatorów społecznych. Cieszymy się, że do tego grona dołączyło kolejnych 10 inicjatyw*** – dodaje.

Ashoka to międzynarodowa organizacja działająca w ponad 90 krajach, która wspiera liderów i liderki zmian. Od 27 lat Ashoka jest obecna w Polsce. Identyfikuje i wspiera niezwykle innowatorki i wybitnych innowatorów społecznych, którzy dołączają do społeczności Ashoka

Fellows na całe życie. Ich mądrość i doświadczenia wzmocniają ekosystem innowacji społecznych.

Ponad osiemdziesięcioro Ashoka Fellows dołączyło do społeczności Ashoki w Polsce. Jest wśród nich Teresa Ogrodzińska, która wprowadziła do polskiego prawa wiele form opieki poza przedszkolnej, m.in. Spynki - miejsca opieki i edukacji dla dzieci z Ukrainy. Do grona Ashoka Fellows należą Barbara i Tomasz Sadowscy, którzy poprzez Fundację Pomocy Wzajemnej BARKA, pomogli wyjść z bezdomności dziesiątkom tysięcy osób w Polsce, a także Polakom, którzy wyjechali do Wielkiej Brytanii, Holandii, Kanady, czy na Islandię i tam znaleźli się w kryzysie bezdomności. Niedawno do społeczności dołączyła także Paula Bruszevska, która przez Zwolnionych z Teorii zachęciła już prawie 70 000 młodych osób do stworzenia swoich pierwszych projektów społecznych, a część z nich dotyczy integracji z osobami z różnych krajów.

We współpracy z nimi Ashoka buduje świat, w którym każda osoba może być twórcą/czynią zmian na rzecz wspólnego dobra.

Wierzymy, że każda osoba może wprowadzać zmiany w swoim otoczeniu. Dlatego chcemy, by osoby przybywające do Polski mogły rozwijać się i realizować. Badania pokazują, że średni pobyt osoby uchodźczej poza granicami jej ojczyzny wynosi 5 lat. Ważne, by nie był to wyłącznie czas oczekiwania na powrót do kraju, ale przede wszystkim pełnego i aktywnego udziału w życiu społecznym – przekonuje Wojciech Mróz, Co-Dyrektor Ashoki w Polsce.



Projekt finansowany ze środków Citi Foundation

Partner merytoryczny:

Fundacja Kronenberga

citi handlowy