



## UvA-DARE (Digital Academic Repository)

### Studying 'up' in migrant entrepreneurship

*Privileged migrant entrepreneurs in Wroclaw, Poland*

Girling, R.A.

#### Publication date

2021

[Link to publication](#)

#### Citation for published version (APA):

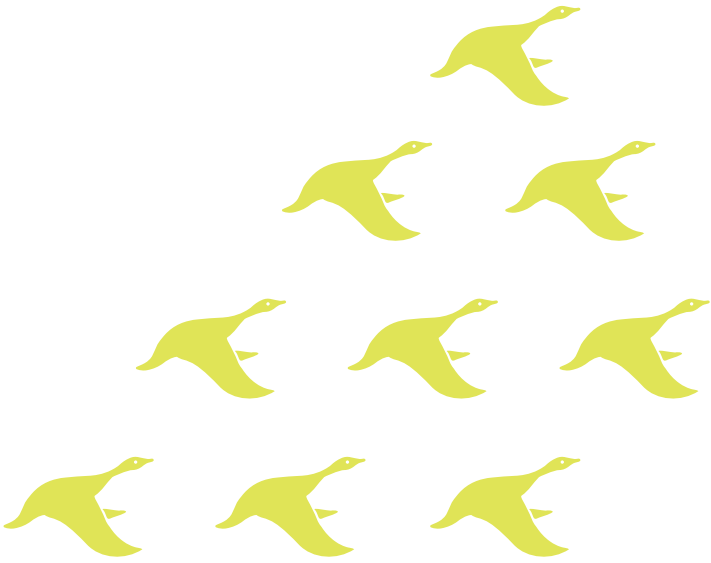
Girling, R. A. (2021). *Studying 'up' in migrant entrepreneurship: Privileged migrant entrepreneurs in Wroclaw, Poland*.

#### General rights

It is not permitted to download or to forward/distribute the text or part of it without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), other than for strictly personal, individual use, unless the work is under an open content license (like Creative Commons).

#### Disclaimer/Complaints regulations

If you believe that digital publication of certain material infringes any of your rights or (privacy) interests, please let the Library know, stating your reasons. In case of a legitimate complaint, the Library will make the material inaccessible and/or remove it from the website. Please Ask the Library: <https://uba.uva.nl/en/contact>, or a letter to: Library of the University of Amsterdam, Secretariat, Singel 425, 1012 WP Amsterdam, The Netherlands. You will be contacted as soon as possible.



# Appendices



## Appendix A - List of migrant entrepreneurs

**Table 10.1. List of migrant entrepreneurs from core-states**

<b>Alias</b>	<b>Citizenship / Nationality</b>	<b>Industry sector</b>
Bruce	Australia	Information & communication
Dave	Canada	Activities related to real estate market support
Jari	Finland	Professional activities, technical, scientific
Igor	Finland	Professional activities, technical, scientific
Albert	France	Wholesale & resale trade
Louis	France	Professional activities, technical, scientific
Victor	France	Financial and insurance services
Michel	France	Gastronomy
Gabriel	France	Information & communication
Mattheus	Germany	Professional activities, technical, scientific
Karl	Germany	Wholesale & resale trade
Laura	Germany	Healthcare & social Help
Hans	Germany	Professional activities, technical, scientific
Klaus	Germany	Wholesale & resale trade
Connor	Ireland	Information & communication
James	Ireland	Professional activities, technical, scientific
Seamus	Ireland	Professional activities, technical, scientific
Niall	Ireland	Information & communication
Caleb	Israel	Professional activities, technical, scientific
Marco	Italy	Professional activities, technical, scientific
Roberto	Italy	Gastronomy
Angelo	Italy	Gastronomy
Francesco	Italy	Construction
Giovanni	Italy	Information & communication
Mario	Italy	Gastronomy
Adriano	Portugal	Education
Afonso	Portugal	Gastronomy
Adrian	UK	Education
Stuart	UK	Information & communication
Josh	UK	Education
Sam	UK	Education
Gavin	UK	Professional activities, technical, scientific
Dale	UK	Other

**Table 10.1. Continued.**

<b>Alias</b>	<b>Citizenship / Nationality</b>	<b>Industry sector</b>
Walter	UK	Education
Anna	USA	Culture, education & recreation activities
Tom	USA	Financial and insurance services
Paul	USA	Gastronomy
Arthur	USA	Gastronomy
Michael	USA	Wholesale & resale trade
Stewart	USA	Farming, forestry & fishing
Jake	USA	Education

Source: My own list collated from a range from a range of sources, as described in Chapter 2.

**Table 10.2. List of migrant entrepreneurs from periphery-states**

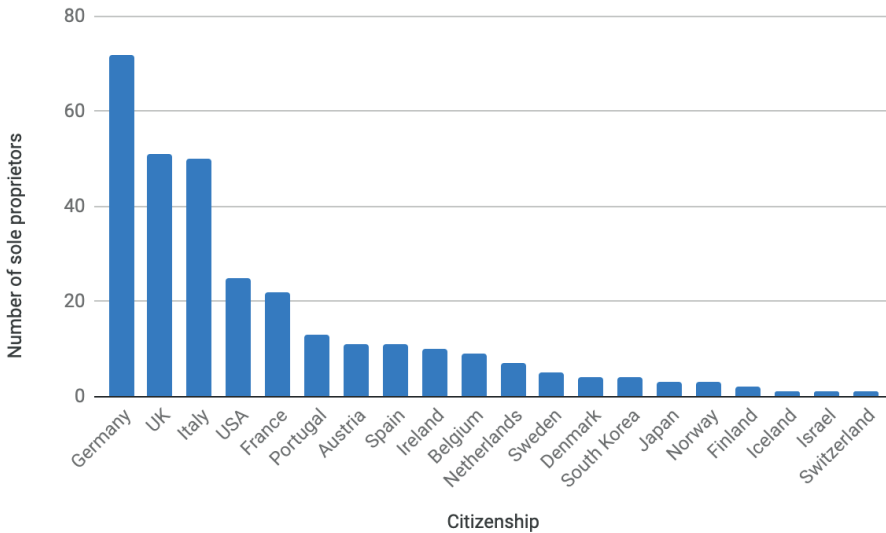
<b>Alias</b>	<b>Citizenship</b>	<b>Industry sector</b>
Maxim	Belarus	Construction
Artem	Belarus	Professional activities, technical, scientific
Nikita	Belarus	Wholesale & resale trade
Maria	Belarus	Information & communication
Rahul	India	Gastronomy
Krishna	India	Wholesale & resale trade
Abebi	Nigeria	Wholesale & resale trade
John	Nigeria	Education
Gordon	South Africa	Wholesale & resale trade
Aleksander	Ukraine	Gastronomy
Andriy	Ukraine	Gastronomy
Bogdan	Ukraine	Other
Natalia	Ukraine	Gastronomy
Danilo	Ukraine	Construction
Anastasia	Ukraine	Other
Olek	Ukraine	Gastronomy
Pavlo	Ukraine	Construction
Sofia	Ukraine	Wholesale & resale trade
Petro	Ukraine	Construction
Symon	Ukraine	Transport & storage
Veronica	Ukraine	Gastronomy
Volodimir	Ukraine	Information & communication
Vanko	Ukraine	Information & communication
Ivan	Ukraine	Professional activities, technical, scientific

Source: My own list collated from a range from a range of sources, as described in Chapter 2.

## Appendix B - List of 970 migrant entrepreneurs from the Statistical Office in Wroclaw

This list was purchased from the Statistical Office in Wroclaw in 2018. Although the list did not provide the nationality of the registrants, using the Polish Central Registration and Information on Business' (CEIDG)<sup>93</sup> online database, I was able to search one-by-one to check their nationality. Of the 970 sole proprietors, 305 (31%) were from core-states with the majority of them originating from Germany, the UK, Italy, the USA, and France, as can be seen in Figure 10.1, below.

**Figure 10.1. Migrants from core-states who were registered as having a sole proprietorship in Wroclaw in 2018**

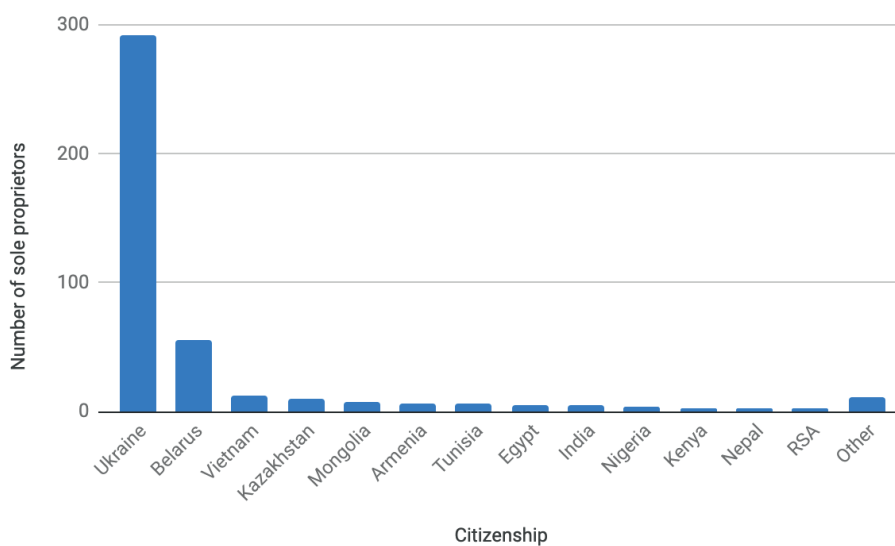


Source: Statistical Office in Wroclaw and the Polish Central Registration and Information on Business (CEIDG) (2018).

93 <https://prod.ceidg.gov.pl/CEIDG.CMS.ENGINE/?D;f124ce8a-3e72-4588-8380-63e8ad33621f>

421 (i.e. 43%) of the sole proprietors on this list originated from periphery-states, notably, Ukraine and Belarus, as shown in Figure 10.2. below.

**Figure 10.2. Migrants from periphery-states who were registered as having a sole proprietorship in Wroclaw in 2018**



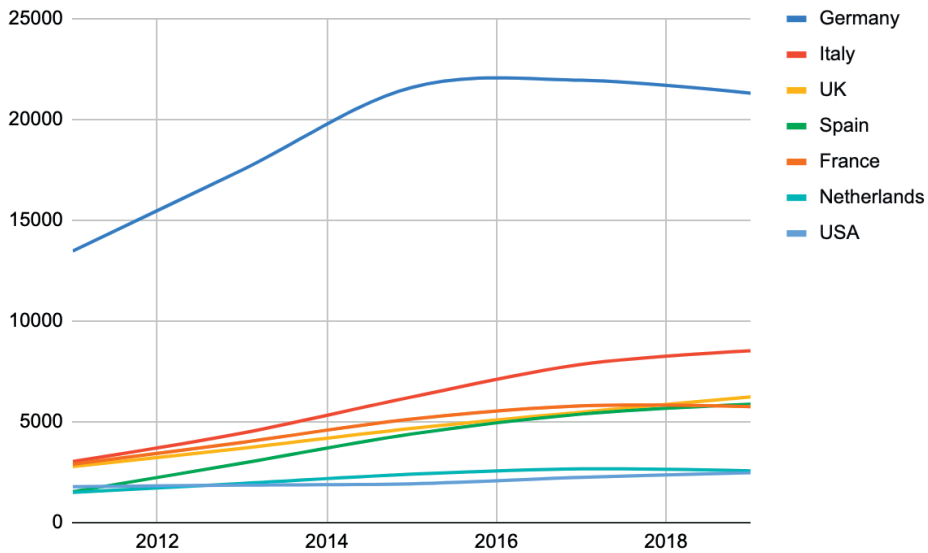
Source: Statistical Office in Wroclaw and the Polish Central Registration and Information on Business (CEIDG) (2018).

## Appendix C - Migration statistics (Poland)

### Core-state migration to Poland

As can be seen from Figure 10.3. (below), the number of migrants making the switch from core-states to Poland has been steadily increasing since 2011.<sup>94</sup> These migration flows have stemmed predominantly from Germany (21,311), Italy (8,526), the UK (6,240), Spain (5,876), and France (5,756).<sup>95</sup>

**Figure 10.3.: The number of core-state migrants legally registered in Poland**



Source: Polish Office for Foreigners, 2020.

This national trend is largely mirrored on a smaller scale, within Wrocław (as shown in Chapter 2).

<sup>94</sup> With the exception of German migrants, which seems to have plateaued since 2015.

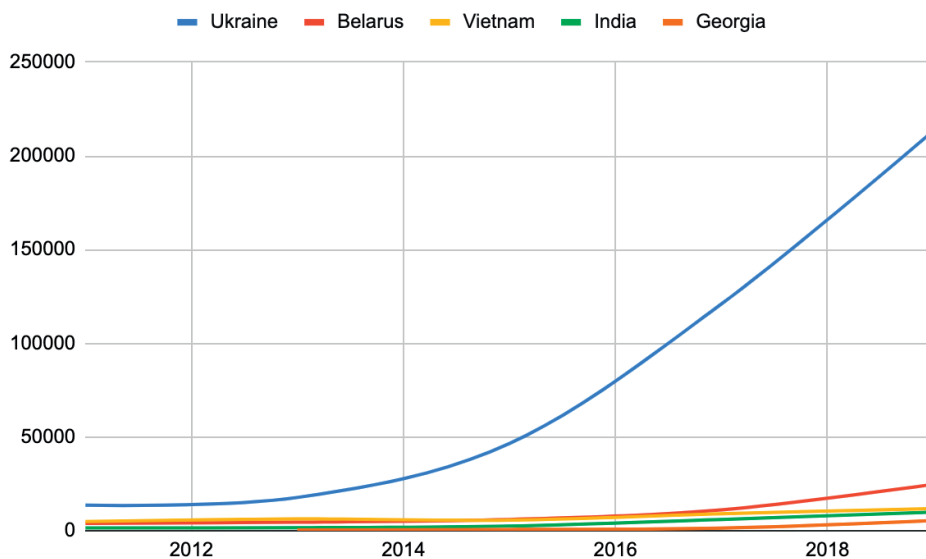
<sup>95</sup> Polish Office for Foreigners, figures provided for the year of 2019.



## Periphery-state migration to Poland

As can be seen in Figure 10.2 (below), migration from periphery states has been gradually increasing between 2011 to 2019, notably from Ukraine (213,502), Belarus (24,750), Vietnam (11,816), India (9,918), and Georgia (5,439).<sup>96</sup>

**Figure 10.4. The number of periphery-state migrants legally registered in Poland**



Source: Polish Office for Foreigners, 2020.

Once again, as was the case with migrants from core-states, this national trend of migration from periphery-states seems to be mirrored on a smaller scale in Wrocław and the district of Lower Silesia (as shown in Chapter 2).

<sup>96</sup> Figures listed in brackets here provided for the year of 2019 only.

## Summary (English)

This study concerns itself with a previously understudied phenomenon, namely, that of migrant entrepreneurs who have gone ‘against the traffic’ and migrated from an economically more developed country to one that is economically less developed. Despite over 13 million migrants moving in this direction in 2019 alone (UN DESA 2020), it was found that, in a recent literature review by Dheer (2018) of 69 migrant entrepreneurship studies, none of them analysed migration in this direction. The purpose of this study, therefore, is to fill this gap in the literature by studying ‘up’ (Nader 1972; Gusterson 1997; Aguiar 2012) through the analysis of migrant entrepreneurs from core-states (such as the UK, Germany, USA etc) in the emerging economy of Wroclaw, Poland, and to comparatively position this phenomenon against that of migrant entrepreneurs from periphery-states (Ukraine and Belarus, among others). But what, however, makes this a gap in the literature worth filling? Here, I argue that there is a theoretical warrant to study ‘up’. Nader (1972) warns of how the exclusive ‘downward’ study of ‘ethnic-groups’, and the inherent ‘dominant-subordinate’ relationship, may be ‘affecting the kinds of theories that we are weaving’. Indeed, as I show throughout this dissertation, it appears that many of the current theories may well have been ‘theorized largely on the basis of persistent power imbalances in the international system’ (Croucher 2009: 465) and, as a result, there are serious question marks surrounding their ability to account for migration in a reverse context. In this way, through the micro level analysis of more privileged forms of migration, the study helps to ‘light up’ previously invisible assumptions and structures (Duneier 2014: 7) and, in doing so, it creates a counterpoint against which we can critically examine the current theoretical approaches within the field of migrant entrepreneurship.

As an explorative, inductive study, I withhold my final theoretical arguments until later on and, instead, adopt a heuristic model. In doing so, my aim is to include all possible variables, while remaining open to if and how they are connected to one another. With so many variables, however, I needed a way to organize the study, which I do through the use of three main research questions:

1. How do migrant entrepreneurs from core and periphery countries, in the ‘middle-ground’, semi-periphery environment of Wroclaw, Poland, vary in their motivations and access to resources (financial, human, social, and cultural capital)?
2. How do these variations interact with the environment of Wroclaw, Poland, and the wider international context and how does this affect the everyday management of the firm, (ethnic) division of entrepreneurial labour, and the position of the firm in the wider economy?
3. How can these variations and interactions be theoretically explained?

In terms of research design (Chapter 2), I adopt a qualitative, comparative, Grounded Theory (Glaser & Strauss 1967) approach, with the primary data source stemming from 65 qualitative interviews with 41 migrant entrepreneurs from core-states (the UK, the USA, Italy, France, Germany, Ireland, Finland, Portugal, Canada, Australia, and Israel) and 24 from periphery-states (Ukraine, Belarus, India, Nigeria, and South Africa) in the shared 'middle-ground', semi-periphery environment of Wrocław, Poland. The interviews consisted of open-ended questions, aiming to 'achieve abstraction by doing justice to the context in which the different cases are embedded' (Palmerberg & Gingrich 2013: 95). They were then transcribed and codified first according to *organizational* categories, then *theoretical* categories, finally culminating in the process of *conceptualization*.

Wrocław was chosen as the location of the study for four main reasons. First, it is a location where both subject groups can be found. Second, with a GDP of \$15,595, 63rd in the world (World Bank 2019), Poland neither belongs to the group of core-states, nor periphery and, subsequently, provides a relatively neutral, economic 'middle-ground' setting for the study. Third, Poland has been shown to have relatively high rates of migrant entrepreneurship (Nestorowicz 2012) meaning that Wrocław not only provides a plentiful supply of migrants, but also, importantly, migrant *entrepreneurs*. Fourth, and finally, it was chosen for pragmatic reasons, as Wrocław has been the city within which I, myself, have lived and worked as a migrant entrepreneur for the past six years, therefore lending certain advantages to the study, such as Polish language skills, first hand 'life experiences', and 'situational familiarity' (Riemer 1972: 467).

In conducting the study, I faced several challenges in terms of both validity and generalizability. With regard to the former, these consisted of language issues, as well as the potential of 'transference', which can 'cause researchers to lean toward certain themes, to actively look for evidence to support their positions' (Creswell 2003: 237). In order to mediate these challenges, I employed a number of strategies. For example, in terms of transference, I made proactive efforts to be entirely transparent about my role in the study, writing in the first person to reflect my active participation as the main instrument collecting and interpreting the data. With regard to the latter (generalizability), I argued that, even though the study might not be numerically representative, it is representative of underlying causal mechanisms which help to explain the 'how' of broader social phenomena (Lin 1998).

The study makes six contributions (five empirical and one theoretical) to the field of migration and migrant entrepreneurship. First, in terms of migrants' *motivations* (Chapter 3), I show how, in contradiction to the mainstream literature and theories surrounding migrant entrepreneurship, it cannot be assumed that migrants, when relocating to new countries and starting their own businesses, are always motivated by money alone. Indeed, migrants from the core-states subject group often moved to Wrocław for non-economic reasons, such as for a Polish partner (and sometimes

their extended family) or to improve their quality of life, while also taking into account other factors, such as Poland's geographic proximity to Western Europe. Importantly, even for the minority who moved to Wrocław for economic reasons, these reasons seem to be somewhat 'upside down', with Wrocław being chosen not for higher income, but instead for *lower costs*. This in itself seems to represent a kind of *geoarbitrage* (Hayes 2014), whereby the migrant entrepreneurs are geographically relocating in order to take advantage of global price disparities. Conversely, for those from the periphery-states subject group, motivations for moving to Wrocław are more closely connected to economic considerations, as well as negative factors within their country of origin, such as lack of 'rule of law'. However, this was not always the case, as some of them talked about migrating to improve their lifestyle or to inject some excitement and 'adventure' into their lives, which more closely resembles the motivations of many those from core-states.

Further, in terms of motivations for opening a business, I similarly show how such motivations, once again, cannot be assumed to be economic in character. In contradiction to Disadvantage Theory (Light 1979; Johnson 2000; Clark & Drinkwater 2010), the migrants from the core-states subject group, who seem to have easy access to well-paid employment within the mainstream labour market, (usually) do *not* open a business out of necessity, but do so instead out of *volition*, often in pursuit of more agency. As a matter of fact, for many of them, it even seems to be the opposite of Disadvantage Theory, whereby they are only willing to return to the mainstream labour market if absolutely necessary. Conversely, for migrants from the periphery-states subject group, the theory seemed more applicable, as many (but by no means all) of them were pushed into entrepreneurship by restrictions to well-paid employment in the mainstream labour market.

Second, in terms of migrants' access to resources (Chapter 4), I show how, in contradiction to the narrative of the 'disadvantaged migrant' so often depicted in (semi-)periphery-to-core migratory contexts, in an inverse context, migrant entrepreneurs do not always lack access to resources. On the contrary, I show how they (sometimes, but not always) have relatively *high levels* of access to financial, human, social, and cultural capital. Such findings seem in line with other studies of migrant entrepreneurs from core-states (Stone & Stubbs 2007; Drake & Collard 2008; Marchant & Mottiar 2011; Andrejuk 2017). Yet, I also show how, even within a periphery-to-core context, a lack of resources among migrant entrepreneurs likewise cannot always be assumed. In cases, many of the migrant entrepreneurs display relatively high levels of access to a range of capital resources. This, similarly, lends support to other studies which have reported similar findings (Saxenian 1999; 2002; Kloosterman et al. 1999; Light & Gold 2000; Leung 2001; Masurel et al. 2002; Katila & Wahlbeck 2012; Lin & Tao 2012). That being said, I also highlight the extensive variation, with several migrants from both groups also displaying a *lack* of access to various forms of resources. Importantly, despite there being relatively little variation in levels of resources between the two subject groups as a whole,

they vary quite considerably in terms of the *geographic origin* of such resources. While those from core-states are (unsurprisingly) more likely to possess cultural and social capital from regions in core-states, conversely, those from periphery-states are more likely to possess such forms of capital from periphery-states. This, as becomes apparent in the subsequent chapters, has important implications in terms of how these variations in the origins of such capital play out in an unequal environment.

Third, in terms of the location of migrants' opportunity structures (Chapter 5), I show how we cannot assume that migrant entrepreneurs sell products and services exclusively within the host country only. While this indeed often seems the case with those from periphery-states, it is quite a different story for those from core-states, whereby 51% of them were found to access international opportunity structures.

Fourth, in Chapter 6 I show how, in contrast to the ideas of Ethnic Enclave Theory (Wilson & Portes 1980; Light et al 1994; Min 2000; Drori & Lerner 2002), we cannot assume that migrant entrepreneurs take advantage of a plentiful supply of co-ethnic labour. Although the majority of those from the periphery-state subject group (notably, Ukraine) do indeed seem to be conforming to Ethnic Enclave Theory, with many of them employing co-ethnic labour, for those from the core-state subject group it is once again a different story. For them, co-ethnic labour is neither cheap nor plentiful and, instead, they were found more likely to employ native, Polish labour.

Fifth, in Chapter 7 I show how, in contrast to the mainstream narrative of the 'disadvantaged migrant', not all migrants can be assumed to be disadvantaged and, instead, often demonstrate the exact opposite, namely, privilege. In particular, migrants from core-states are, in general, granted a higher standing within the local environment, have greater access to well-paid employment, greater legal mobility, as well as possessing the apparent ability to bridge themselves to lucrative markets in core-states. Those from the periphery-state subject group, by contrast, often (but not always) experience the opposite. They do, however, appear to possess one notable privilege, specifically, their ability to access more affordable supplies of periphery labour.

Finally, in an attempt to theoretically account for the above findings, in Chapter 8 I propose the concept of 'Global-embeddedness'. Underpinning this concept is the existence of multiple layers (economic, technological, socio-cultural, politico-institutional) of a macro level environment which extend well-beyond the borders of the host country. All migrants, I argue, even those seemingly operating within the confines of the local, host country, are in fact embedded not only within their local environment, but also within this wider, global environment. It is the embeddedness of migrants (as well as their motivations and access to resources) within this global environment which, I propose, can help us to understand the variations observed between the two subject groups and their interactions with the environment. In coining the term 'Global-embeddedness', my goal is to foreground the important

role played by such macro level structures and the inherent power dynamics involved. While calls for such an approach have been more vocal within social sciences as a whole (Wallerstein 2004; Weiss 2005; Schiller & Faist 2013), the field of migrant entrepreneurship (as shown) has remained centred around the nation-state as the largest unit of analysis. Even for the studies which do go beyond the host country borders (Chen & Tan 2009; Solano 2015), the focus is often restricted to the binary paradigm of the host and home countries. As such, this study echoes calls for scholars to 'jettison' the nation-state as the largest unit of analysis (Schiller & Faist 2013: 5) and extends such a multilateral, global approach into the field of migrant entrepreneurship.

Last but not least, in Chapter 9 I consider the implications of the study. Although it is a study within the very niche field of migrant entrepreneurship, this research, I argue, carries implications much further afield, specifically, for those interested in global inequality. The key indicator most commonly used to measure inequality is wealth. As a study which concerns itself with those who are at the forefront of wealth creation, that is to say, entrepreneurs, this study's findings, I propose, are of great relevance. Indeed, in this dissertation, I closely scrutinize entrepreneurs from some of the world's wealthiest nations and position these findings against those from those from some of the poorest. This, I show, reveals how an uneven, global environment often privileges the former, while subjecting the latter to a number of disadvantages. The important point here is that such variation seems systemic. Unlike previous observations of systemic inequality, which have largely centred around the role of ethnicity (for example Young 2011 and Feagin 2017) and gender (see Ridgeway 2004, among others), this study has foregrounded that of inequality based upon nationality and citizenship and, subsequently, propels these categories into the intersectionality (Crenshaw 1991; 2017) debate.



## Samenvatting (Summary in Dutch)

Dit onderzoek gaat over een onderwerp dat tot nog toe onderbelicht is gebleven, namelijk migrantenondernemers die ‘tegen de stroom in’ migreren van een economisch ontwikkeld land naar een economisch minder ontwikkeld land. Ondanks het feit dat er in 2019 meer dan 13 miljoen migranten in deze richting migreerden (UN DESA 2020), waaronder ook vele migrantenondernemers, is er nog weinig over hen bekend. In een recente studie van Dheer (2018), die 69 onderzoeken naar migrantenondernemers analyseerde, was er geen enkel onderzoek dat keek naar migratie naar economisch minder ontwikkelde landen. Het doel van het onderhavige onderzoek is om deze kloof in de wetenschappelijke kennis te dichten door ‘opwaarts onderzoek’ te doen (Nader 1972; Gusterson 1997; Aguiar 2012) naar migrantenondernemers uit kernlanden (zoals het Verenigd Koninkrijk, Duitsland, de Verenigde Staten, ed) in de opkomende economie van Wrocław, Polen. De positie van deze ondernemers vergelijk ik met die van migrantenondernemers uit meer perifere landen (onder andere Oekraïne en Wit-Rusland).

Maar wat maakt dit onderwerp zo interessant? In dit onderzoek beargumenteer ik dat er vooral een *theoretische rechtvaardiging* is om opwaarts onderzoek te doen. Nader (1972) waarschuwde ons dat als we ons beperken tot ‘neerwaarts onderzoek’ naar ‘etnische groepen’ en de dominante-ondergeschikte relatie die daaraan inherent is, ‘dan heeft dit invloed op de theorieën die we ontwikkelen’. In dit onderzoek zal ik laten zien dat veel van de theorieën die we gebruiken daadwerkelijk ‘grotendeels ontwikkeld zijn op basis van hardnekkige machtsverschillen in het internationale systeem’ (Croucher 2009: 465). Hierdoor wordt in twijfel getrokken of deze theorieën wel in staat zijn om migratie in een omgekeerde richting te verklaren. Door meer bevoorrechte migratievormen op microniveau te analyseren brengt dit onderzoek onzichtbare veronderstellingen en structuren aan het licht (Duneier 2014: 7). Op deze manier biedt het een contrapunt dat ons in staat stelt om bestaande theoretische perspectieven op migrantenondernemerschap te bekritisieren.

In dit verkennende, inductieve onderzoek presenteer ik mijn definitieve theoretische beweringen pas aan het einde van de studie, en in plaats daarvan maak ik gebruik van een heuristisch model. In dit model worden alle mogelijke variabelen opgenomen zodat er met een open blik kan worden bepaald of en hoe de variabelen zich tot elkaar verhouden. Ik heb ervoor gekozen dit onderzoek te structureren aan de hand van drie hoofdvragen:

1. Wat zijn de verschillende motieven van migrantenondernemers uit kernlanden en uit perifere landen die in de ‘tussengelegen’ semi-periferie van Wrocław, Polen, een bedrijf hebben opgezet? En hoe verschillen zij in hun toegang tot hulpbronnen (financieel, menselijk, sociaal en cultureel kapitaal)?



2. Hoe uiten de verschillen tussen migrantenondernemers zich in de stad Wroclaw, Polen en in de internationale context op het gebied van het dagelijkse management van het bedrijf, de (etnische) verdeling van arbeid, en de positie van het bedrijf in de bredere economie?

3. Hoe kunnen deze verschillen en wisselwerkingen theoretisch worden verklaard?

Dit onderzoek is ontworpen als een kwalitatieve, vergelijkende studie op basis van de 'grounded theory' benadering (Glaser & Strauss 1967). De primaire onderzoeksgegevens komen voort uit 65 kwalitatieve interviews met 41 migrantenondernemers uit kernlanden (Verenigd Koninkrijk, Verenigde Staten, Italië, Frankrijk, Duitsland, Ierland, Finland, Portugal, Canada, Australië en Israël) en 24 ondernemers uit perifere landen (Oekraïne, Wit-Rusland, India, Nigeria en Zuid-Afrika) in de 'tussengelegen' semi-periferie van Wroclaw, Polen. De interviews bestonden uit open vragen met als doel 'een mate van abstractie te bewerkstelligen door recht te doen aan de context waarin de verschillende gevallen zijn ingebed' (Palmberger & Gingrich 2013: 95). Alle interviews zijn vervolgens getranscribeerd en gecodeerd, eerst aan de hand van organisatorische categorieën, daarna theoretische categorieën, uitmondend in het proces van conceptualisatie.

Er zijn vier redenen waarom er is gekozen voor Wroclaw als onderzoekslocatie. Ten eerste is Wroclaw een stad waar beide onderzoeksgroepen actief zijn. Ten tweede heeft Polen een BBP van \$15,595 en staat op de 63e plaats in de wereldeconomie (World Bank 2019). Daarmee behoort Polen noch tot de kernlanden, noch tot de perifere landen en neemt daarom een relatieve 'neutrale', economische tussenpositie in die geschikt is voor dit onderzoek. Ten derde is aangetoond dat Polen een relatief hoog aantal migrantenondernemers kent (Nestorowicz 2012). Dit betekent dat er niet alleen veel migranten in Wroclaw wonen maar ook veel migrantenondernemers. Ten vierde vormt Wroclaw ook een pragmatische keuze omdat dit de stad is waar ik zelf de afgelopen zes jaar als migrantenondernemer heb gewoond en gewerkt. Dit biedt een aantal voordelen, waaronder mijn Poolse taalvaardigheden, 'levenservaringen' uit de eerste hand, en 'vertrouwdheid met de situatie' (Riemer 1972: 467).

Tijdens het onderzoek ondervond ik een aantal uitdagingen in termen van validiteit en generaliseerbaarheid. De validiteit werd invloed door taalproblemen alsmede door het gevaar van 'overdracht' (*transference*) omdat 'onderzoekers soms geneigd zijn zich te richten op bepaalde onderwerpen en actief op zoek gaan naar bewijs dat hun eigen positie bevestigt' (Creswell 2003: 237). Ik heb een aantal strategieën aangewend om deze uitdagingen het hoofd te bieden. Zo heb ik geprobeerd de kans op overdracht te verkleinen door volledig open en transparant te zijn over mijn rol in het onderzoek. Ik heb er bewust voor gekozen om in de eerste persoon te

schrijven omdat ik daarmee laat zien dat ikzelf, als onderzoeker, het voornaamste instrument was voor het verzamelen en interpreteren van de data. Ten opzichte van de andere uitdaging, de generaliseerbaarheid van het onderzoek, stel ik dat het onderzoek vanuit een kwantitatief oogpunt wellicht niet representatief is, maar wel onderliggende causale verbanden blootlegt die verklaren *hoe* bredere sociale ontwikkelingen ontstaan (Lin 1998).

Dit onderzoek levert op zes manieren een bijdrage aan onze kennis over migratie en migrantenondernemers, waarvan vijf empirische en een theoretische. Ten eerste, in termen van beweegredenen voor migratie (hoofdstuk 3), laat ik zien dat migranten die naar een ander land verhuizen om daar een bedrijf op te zetten dat niet alleen doen voor het geld. Dit is in tegenstelling tot de mainstream literatuur en theorieën over migrantenondernemerschap. In feite migreren ondernemers uit kernlanden vaak naar Wrocław vanwege niet-economische redenen, bijvoorbeeld voor een Poolse partner (en soms voor familie), of om hun levenskwaliteit te verbeteren. Ook waren er andere beweegredenen, zoals de kleine geografische afstand tussen Polen en West Europa.

Bij de ondernemers die wel naar Wrocław verhuisden voor economische motieven, waren de economische beweegredenen in feite 'omgekeerd'. Zij trokken niet naar Polen voor een hoger inkomen, maar voor de *lagere kosten*. In feite is dit een vorm van *geoarbitrage* (Hayes 2014), waarbij migrantenondernemers hun geografische locatie veranderen om te profiteren van mondiale prijsverschillen. De motieven van ondernemers uit perifere landen om naar Wrocław te verhuizen zijn, daarentegen, wel economisch gemotiveerd. Zij gaven vaak negatieve redenen aan voor hun vertrek uit het land van herkomst, zoals een gebrek aan rechtsorde. Deze motieven golden echter niet voor iedereen; sommige ondernemers zagen hun migratie als een manier om hun levensstijl te verbeteren of om wat spanning en 'avontuur' aan hun leven toe te voegen, en hun motieven lijken daardoor op die van de meeste migrantenondernemers uit kernlanden. Dit toont dus aan dat ondernemers niet alleen economische motieven hebben om een bedrijf te starten. Uit dit onderzoek blijkt dat, in tegenstelling tot de 'Disadvantage Theory' (Light 1979; Johnson 2000; Clark & Drinkwater 2010), migranten uit kernlanden vaak goede toegang hebben tot goedbetaalde banen in de mainstream Poolse arbeidsmarkt. Ze ondernemen vaak niet uit noodzaak maar omdat ze dat willen en omdat ze meer zeggenschap willen krijgen over hun leven en werk. Feitelijk lijkt de situatie van ondernemers uit kernlanden het tegenovergestelde te zijn van de Disadvantage Theory, omdat deze ondernemers alleen terug willen keren naar de mainstream arbeidsmarkt als dat absoluut noodzakelijk is. In feite is de Disadvantage Theory beter toepasbaar op ondernemers uit perifere landen, aangezien velen van hen (al dan niet iedereen) uit noodzaak ondernemers zijn geworden omdat zij geen goedbetaalde baan op de mainstream arbeidsmarkt konden vinden.

Ten tweede is er het empirische inzicht in de hulpbronnen van migranten-ondernemers (hoofdstuk 4). In dit onderzoek laat ik zien dat het gebruikelijke beeld van de 'minderbedeelde migrantenondernemer' die zich van de (semi-)periferie naar een kernland beweegt, in de omgekeerde richting niet klopt. Integendeel, migrantenondernemers uit kernlanden die naar de semi-periferie vertrekken, hebben soms (maar niet altijd) relatief goede toegang tot hulpbronnen als financieel, menselijk, sociaal en cultureel kapitaal. Deze bevindingen komen overeen met andere onderzoeken naar migrantenondernemers uit kernlanden (Stone & Stubbs 2007; Drake & Collard 2008; Marchant & Mottiar 2011; Andrejuk 2017). Het blijkt ook dat veel migrantenondernemers uit de periferie vaak ook goede toegang tot hulpbronnen hebben als zij naar de semi-periferie verhuizen. Dit vormt een belangrijke onderbouwing voor onderzoeken met soortgelijke bevindingen (Saxenian 1999; 2002; Kloosterman et al. 1999; Light & Gold 2000; Leung 2001; Masurel et al. 2002; Katila & Wahlbeck 2012; Lin & Tao 2012). Dat gezegd hebbende toont mijn onderzoek ook de grote verscheidenheid binnen de twee migrantengroepen aan, aangezien er in beide groepen meerdere migrantenondernemers waren met een duidelijk gebrek aan hulpbronnen. Als we kijken naar de twee groepen als geheel dan zijn er weinig verschillen in de hoeveelheid hulpbronnen, maar wel in de *geografische oorsprong* van deze hulpbronnen. Zoals verwacht hebben ondernemers uit kernlanden vaker cultureel en sociaal kapitaal uit kernregio's, en omgekeerd hebben ondernemers uit de periferie vaak hulpbronnen uit perifere landen. In verdere hoofdstukken zal duidelijk worden hoe verschillen in de geografische oorsprong van hulpbronnen zich uitspelen in een ongelijke context.

Ten derde, in termen van de locatie van de kansenstructuur van migranten (hoofdstuk 5), laat ik zien dat we er niet automatisch van uit moeten gaan dat migrantenondernemers alleen producten en diensten in het gastland verkopen. Terwijl dit vaak wel het geval is voor ondernemers uit de periferie, gaat dit niet op voor ondernemers uit kernlanden, aangezien 51% van hen toegang heeft tot *internationale* kansenstructuren.

Ten vierde ontkracht ik de ideeën van de Etnische Enclave Theorie (Wilson & Portes 1980; Light et al 1994; Min 2000; Drori & Lerner 2002) door te laten zien dat migrantenondernemers niet altijd gebruik maken van vele co-etnische arbeidskrachten in hun bedrijf. Ondanks het feit dat de werkwijze van de meerderheid van ondernemers uit de periferie (en met name Oekraïne) wel lijkt aan te sluiten bij de Etnische Enclave Theorie, is dit wederom niet het geval voor ondernemers uit kernlanden. Voor hen is het inhuren van co-etnische arbeidskrachten geen goedkope optie en bovendien is er amper aanbod. In plaats daarvan huren deze ondernemers vaak lokale Poolse arbeidskrachten in.

Ten vijfde en laatste is er de empirische bevinding, neergelegd in hoofdstuk 7, dat, in tegenstelling tot wat velen denken niet alle migrantenondernemers ‘minder-bedeeld’ zijn. Het tegenovergestelde blijkt waar te zijn, namelijk dat veel van migrantenondernemers *bevoorrecht* zijn. Dit is met name het geval voor migranten uit kernlanden die in het algemeen een hogere status hebben binnen de lokale context, betere toegang hebben tot goedbetaalde banen, meer mobiliteitsrechten genieten, en blijkbaar het vermogen hebben om een brug te slaan naar lucratieve markten in kernlanden. De positie van ondernemers uit perifere landen is vaak (maar niet altijd) het tegenovergestelde. Hun positie heeft echter één belangrijk voordeel, namelijk hun toegang tot betaalbare arbeidskrachten uit de periferie.

Tot slot introduceer ik in hoofdstuk 8 het concept van *global embeddedness* (‘mondiale inbedding’) in een poging om de bovenstaande bevindingen op theoretische wijze te verwoorden. Het uitgangspunt van dit concept is dat de context waarin migrantenondernemers zich bevinden, uit meerdere domeinen (economisch, technologisch, sociaal-cultureel, politiek-institutioneel) bestaat. Deze domeinen strekken zich tot ver buiten het gastland uit. Op basis van dit onderzoek stel ik dat alle migranten, ook degenen die alleen actief lijken te zijn binnen de lokale kaders van het gastland, in feite in zowel de lokale context als in de bredere, mondiale context ingebed zijn. Het analyseren van de inbedding van migrantenondernemers (alsmede hun motieven en toegang tot hulpbronnen) in deze mondiale context kan ons helpen te begrijpen waarom er verschillen zijn tussen de twee groepen ondernemers en hoe die verschillen hun interactie met de bredere omgeving beïnvloeden.

Met mijn introductie van de term *global embeddedness* probeer ik meer aandacht te vestigen op de belangrijke invloed van macroniveau-structuren op migrantenondernemerschap en de bijbehorende machtsverhoudingen. Terwijl er op andere gebieden binnen de sociale wetenschappen duidelijke oproepen zijn gedaan voor meer aandacht voor het macro-niveau (Wallerstein 2004; Weiss 2005; Schiller & Faist 2013), blijft binnen het veld van migrantenondernemerschap, zoals ik heb laten zien, de natiestaat de belangrijkste eenheid voor analyse. Zelfs bij onderzoeken die zich uitstrekken tot buiten de grenzen van het gastland (Chen & Tan 2009; Solano 2015), blijft de focus liggen op het tweeledige paradigma van thuislanden en gastlanden. Daarom pleit dit onderzoek ervoor om de natiestaat niet langer als belangrijkste eenheid van analyse te beschouwen (Schiller & Faist 2013: 5) en om ook het veld van migrantenondernemerschap met behulp van een multilaterale, mondiale benadering te analyseren.

Ten slotte bespreek ik in hoofdstuk 9 de gevolgen van het onderzoek. Ondanks het feit dat het onderzoek een kleine niche binnen het veld van migrantenondernemerschap betreft, beargumenteer ik dat het toch bredere implicaties heeft,

met name voor onderzoekers die geïnteresseerd zijn in mondiale ongelijkheden. Vaak wordt rijkdom of vermogen gebruikt als een manier om ongelijkheid te meten. Aangezien ondernemers een belangrijk aandeel hebben in het creëren van vermogen zijn de resultaten van deze onderzoek zeer relevant. In deze dissertatie neem ik in feite ondernemers uit de rijkste landen van de wereld onder de loep en vergelijk hun positie met ondernemers uit een paar van de armste landen ter wereld. Ik laat zien dat de eerstgenoemde ondernemers in een ongelijke mondiale context vaak een bevoorrechte positie hebben, in tegenstelling tot de laatstgenoemden. Het is belangrijk om te wijzen op het systemische karakter van deze verschillen. Anders dan eerdere observaties van systemische ongelijkheid die zich voornamelijk richtten op de rol van etniciteit (zie bijvoorbeeld Young 2011 en Feagin 2017) en gender (zie onder andere Ridgeway 2004), laat dit onderzoek zien dat er ook sprake is van ongelijkheid op basis van *nationaliteit* en levert daarmee een belangrijke bijdrage aan het debat over intersectionaliteit (Crenshaw 1991; 2017).

## Streszczenie (Summary in Polish)

Niniejsza rozprawa dotyczy zjawiska, które do tej pory nie zostało dokładnie zbadane. Mianowicie, zjawiska przedsiębiorców-migrantów, którzy idąc „pod prąd” wyemigrowali z kraju bardziej rozwiniętego gospodarczo do kraju gospodarczo mniej rozwiniętego. Mimo, iż ponad 13 milionów migrantów podążało w tym kierunku tylko w 2019 roku (UN DESA 2020), okazało się - w ostatnim przeglądzie literatury badań migracji przedsiębiorców (69 badań) przeprowadzonym przez Dheera (2018) - że żadne z tych badań nie analizowało migracji w tym kierunku. Celem niniejszej rozprawy jest zatem wypełnienie owej luki w literaturze drogą „studying up” (Nader 1972; Gusterson 1997; Aguiar 2012) poprzez analizę przedsiębiorców-migrantów z krajów globalnego centrum (takich jak Wielka Brytania, Niemcy, USA itp.) we wschodzącej gospodarce Wrocławia i porównanie tego zjawiska do zjawiska emigrujących przedsiębiorców z krajów peryferyjnych (m.in. Ukraina i Białoruś). Co sprawia, że wypełnienie tej luki w literaturze jest pożądane? W niniejszej rozprawie przedstawiam argumenty za teoretycznym nakazem praktyki „study-up”. Nader (1972) ostrzega przed tym, jak wyłączenie badania „w dół” (“study-down”) „grup etnicznych” i inherentna relacja „dominujący-podwładny” może „mieć wpływ na rodzaje teorii, które stworzymy”. Istotnie, w niniejszej dysertacji demonstruję, iż okazuje się, że wiele z obecnych teorii mogło być „wyprowadzonych w dużej mierze na podstawie utrzymującej się nierównowagi sił w systemie międzynarodowym” (Croucher 2009: 465), i w rezultacie pojawiają się poważne znaki zapytania dotyczące ich zdolności do uwzględnienia emigracji w odwrotnym kontekście. W ten sposób, poprzez analizę na poziomie mikro bardziej uprzywilejowanych form migracji, niniejsze badanie pomaga „rozjaśnić” wcześniej niewidoczne założenia i struktury (Duneier 2014: 7). Wskutek czego tworzy kontrpunkt, przeciwko któremu możemy krytycznie analizować obecne podejścia teoretyczne w dziedzinie przedsiębiorczości migrantów.

Niniejsze badanie jest studium eksploracyjnym i indukcyjnym, w związku z tym wstrzymuję moje finalne argumenty teoretyczne na koniec badania, a w zamian przyjmuję model heurystyczny. Czyniąc to, moim celem jest uwzględnienie wszystkich możliwych zmiennych, pozostając otwartym na to, czy, i jak są one ze sobą połączone. Przy tak wielu zmiennych potrzebowałem jednak sposobu na uporządkowanie badania, czego dokonuję za pomocą trzech głównych pytań badawczych:

1. W jaki sposób przedsiębiorcy-migranci z krajów centralnych i peryferyjnych, w „środkowym”, pół-peryferyjnym środowisku Wrocławia, różnią się pod względem motywacji i dostępu do zasobów (kapitał finansowy, ludzki, społeczny i kulturowy)?
2. W jaki sposób te różnice współgrają ze środowiskiem Wrocławia, Polski oraz szerszym kontekstem międzynarodowym, i jak wpływa to na codzienne zarządzanie firmą, (etniczny) podział pracy przedsiębiorczej i pozycję firmy w szeroko rozumianej gospodarce?
3. Jak te różnice i interakcje mogą być teoretycznie wyjaśnione?

W zakresie projektu badawczego (Rozdział 2), za metodę analizy przyjmuję jakościową, porównawczą, Teorię ugruntowaną (Glaser & Strauss 1967). Główne źródło danych wywodzi się z 65 wywiadów jakościowych z 41 przedsiębiorcami-migrantami z krajów centralnych (Wielka Brytania, USA, Włochy, Francja, Niemcy, Irlandia, Finlandia, Portugalia, Kanada, Australia i Izrael) oraz 24 przedsiębiorcami-migrantami z krajów peryferyjnych (Ukraina, Białoruś, Indie, Nigeria i RPA) we wspólnym „środkowym”, pół-peryferyjnym środowisku Wrocławia w Polsce. Wywiady składały się z pytań otwartych, mających na celu „osiągnięcie abstrakcji poprzez oddanie sprawiedliwości kontekstowi, w którym różne sytuacje są osadzone” (Palmerberger i Gingrich 2013: 95). Następnie zostały one poddane transkrypcji i skodyfikowane najpierw według kategorii organizacyjnych, potem kategorii teoretycznych, a ostatecznie zakończyły się procesem konceptualizacji.

Wrocław został wybrany na lokalizację badania z czterech głównych powodów. Po pierwsze, jest to lokalizacja, w której obie grupy przedmiotowe są obecne. Po drugie, biorąc pod uwagę PKB Polski na poziomie 15 595 USD i 63. miejsce na świecie (Bank Światowy 2019), pod względem ekonomicznym Polska nie należy ani do grupy państw centralnych, ani do grupy państw peryferyjnych, tym samym zapewniając względnie neutralne, ekonomicznie „centralne” otoczenie, idealne do celów badawczych tej dysertacji. Po trzecie, wykazano, że Polska ma stosunkowo wysokie wskaźniki przedsiębiorczości migrantów (Nestorowicz 2012). Oznacza to, że Wrocław zapewnia nie tylko dużą podaż migrantów, ale także - co istotne - migrantów-przedsiębiorców. Ostatecznie, po czwarte, Wrocław został wybrany na lokalizację badania ze względów pragmatycznych, ponieważ jest miastem, w którym osobiście mieszkam i pracuję jako przedsiębiorca-migrant od sześciu lat, tym samym nadając badaniu pewne korzyści, jak chociażby: znajomość języka polskiego, „doświadczenie życiowe” z pierwszej ręki i „znajomość sytuacji” (Riemer 1972: 467).

Prowadząc badania, stanąłem przed kilkoma wyzwaniem zarówno pod względem trafności, jak i możliwości uogólnienia. Odnośnie do pierwszego z nich, te wyzwania obejmowały kwestie językowe, a także potencjał zjawiska „przeniesienia”, które może wpłynąć na skłanianie się badaczy ku pewnym tematom, do aktywnego poszukiwania dowodów na poparcie ich stanowisk” (Creswell 2003: 237). W celu mediacji tych wyzwań, zastosowałem kilka strategii. Na przykład, względem zjawiska przeniesienia, podjąłem proaktywne starania, aby być całkowicie uczciwym w stosunku do mojej roli w badaniu, zatem piszę w pierwszej osobie liczby pojedynczej celem odzwierciedlenia mojego aktywnego udziału jako głównego narzędzia gromadzenia i interpretowania danych. W odniesieniu do drugiego wyzwania (możliwości uogólnienia) utrzymuję, że chociaż badanie może nie być reprezentatywne liczbowo, jest reprezentatywne dla leżących u jego podstaw mechanizmów przyczynowych, które pomagają odpowiedzieć na pytanie „jak” w wyjaśnianiu szeroko pojętych fenomenów społecznych (Lin 1998).

Niniejsze badanie niesie ze sobą istotny wkład w postęp nauki, szczególnie w dziedzinie migracji i przedsiębiorczości emigrantów. Wkład ten jest zarówno empiryczny (pięć istotnych kontrybucji) jak i teoretyczny. Zaczynając od wkładu empirycznego, po pierwsze, w zakresie motywacji migrantów (Rozdział 3), wykazuję w przeciwieństwie do głównego nurtu literatury i teorii dotyczących przedsiębiorczości migrantów, że nie można wychodzić

z założenia, iż migranci przenosząc się do nowych krajów i rozpoczynając własną działalność gospodarczą są zawsze motywowani wyłącznie środkami finansowymi. Faktycznie, migranci z grupy przedmiotowej państw centralnych często przenieśli się do Wrocławia z powodów pozagospodarczych, jak chociażby dla polskiego partnera (a czasem ich dalszej rodziny), lub w celu poprawy jakości życia, jednocześnie biorąc pod uwagę takie czynniki jak geograficzna bliskość Polski do Europy Zachodniej. Co istotne, nawet dla mniejszości, która przeniosła się do Wrocławia z powodów ekonomicznych, powody te wydają się być nieco „odwrócone”, gdyż Wrocław był przez nich wybierany nie ze względu na wyższe dochody, ale niższe koszty życia. Taka metodyka sama w sobie wydaje się stanowić rodzaj geoarbitrażu (Hayes 2014), w ramach którego migrujący przedsiębiorcy dokonują relokacji geograficznej, aby skorzystać z globalnej dysproporcji cen. Przeciwnie wygląda sytuacja w przypadku badanych z grupy krajów peryferyjnych. Ich motywacje do przeprowadzki do Wrocławia są ściślej związane ze względami ekonomicznymi, a także z negatywnymi czynnikami w kraju ich pochodzenia, takimi jak brak rządów prawa. Jednakże, taka sytuacja nie dotyczyła wszystkich badanych z grupy państw peryferyjnych. Niektórzy z nich mówili o emigracji w kontekście polepszenia swojego stylu życia lub wprowadzenia w swoje życie więcej „emocji i przygody”, co bardziej przypomina motywacje wielu badanych osób z grupy państw centralnych.

Ponadto, biorąc pod uwagę motywacje do założenia firmy, również w tym aspekcie wykazuję w mojej analizie, że nie można zakładać, iż takie motywacje mają charakter ekonomiczny, co jest rozbieżne z Disadvantage Theory (Light 1979; Johnson 2000; Clark & Drinkwater 2010). Otóż, migranci z grupy badawczej państw centralnych, którzy wydają się mieć łatwy dostęp do dobrze płatnego zatrudnienia w ramach głównego nurtu rynku pracy, (zwykle) nie zakładają własnej firmy z konieczności, ale robią to z własnej woli, często w pogoni za większą sprawczością („agency”). W rzeczywistości, wiele przypadków z grupy badawczej państw centralnych jest nie tylko rozbieżnych z Disadvantage Theory, ale wręcz przeciwnych do tejże teorii, wykazując, że migranci są skłonni powrócić do głównego nurtu rynku pracy tylko wtedy, gdy jest to absolutnie konieczne. Sytuacja wygląda odwrotnie w przypadku migrantów z grupy badawczej państw peryferyjnych. Disadvantage Theory wydaje się bardziej stosowna w tej grupie, ponieważ wielu migrantów państw peryferyjnych (ale w żadnym wypadku nie wszyscy) zostało niejako zepchniętych do przedsiębiorczości z powodu ograniczeń, a nawet utrudnień dobrze płatnego zatrudnienia głównego nurtu rynku pracy.

Drugi wkład empiryczny dotyczy dostępu migrantów do zasobów (Rozdział 4). W opozycji do utartej narracji o imigrantach znajdujących się w niekorzystnej sytuacji („disadvantaged migrant”), tak często przedstawianych w kontekście migracji z kierunków (pół)peryferiach do centralnych, pokazuję, w jaki sposób, w odwrotnym kontekście (odwrotnym kierunku), migrującym przedsiębiorcom nie zawsze brakuje dostępu do zasobów. Wprost przeciwnie do tej narracji, wykazuję w niniejszej dysertacji, jakże (czasami, ale nie zawsze) mają oni stosunkowo wysoki poziom dostępu do kapitału finansowego, ludzkiego, społecznego i kulturowego. Wyniki badań tejże dysertacji wydają się zbieżne z innymi wynikami badań dotyczących przedsiębiorców-migrantów krajów globalnego centrum (Stone & Stubbs 2007; Drake & Collard 2008; Marchant & Mottiar 2011; Andrejuk 2017). Jednakże, badania



w niniejszej rozprawie, ponadto pokazują, że nawet w kontekście kierunku peryferii-do-centrum nie zawsze można założyć brak zasobów wśród migrujących przedsiębiorców. W niektórych przypadkach wielu przedsiębiorców-migrantów demonstruje stosunkowo wysoki poziom dostępu do szeregu zasobów kapitałowych. Analogicznie, jest to potwierdzeniem innych badań, przedstawiających podobne rezultaty (Saxenian 1999; 2002; Kloosterman i in.1999; Light & Gold 2000; Leung 2001; Masurel i in.2002; Katila & Wahlbeck 2012; Lin & Tao 2012). To powiedziawszy, podkreślam jednocześnie zróżnicowanie w kwestii zasobów - kilku migrantów z obu grup wykazuje również brak dostępu do różnych form zasobów. Istotnie, pomimo stosunkowo niewielkich różnic w poziomach zasobów między dwiema grupami badawczymi jako całością, różnią się one dość znacznie pod względem pochodzenia geograficznego takich zasobów. Podczas gdy osoby z państw centralnych (czego można się spodziewać) częściej posiadają kapitał kulturowy i społeczny z regionów państw globalnego centrum, odwrotnie, osoby z państw peryferyjnych częściej posiadają takie formy kapitału z państw peryferyjnych. Te zależności, które staną się widoczne w kolejnych rozdziałach, mają istotne implikacje dla roli, jaką te różnice w pochodzeniu kapitału odgrywają w nierównym środowisku.

Po trzecie, w zakresie lokalizacji struktur możliwości zawodowych migrantów (Rozdział 5), pokazuję, jak nie możemy zakładać, że przedsiębiorcy-migranci sprzedają produkty i usługi wyłącznie w kraju ich przyjmującym. Chociaż wydaje się to wiarygodne w przypadku badanych z krajów peryferyjnych, zupełnie inaczej wygląda sytuacja dla badanych z krajów centralnych - 51% z nich, co wynika z niniejszych badań, ma dostęp do międzynarodowych struktur możliwości zawodowych.

Po czwarte, w Rozdziale 6. pokazuję, jak w przeciwieństwie do idei Ethnic Enclave Theory (Wilson & Portes 1980; Light et al 1994; Min 2000; Drori & Lerner 2002), nie możemy zakładać, że migrujący przedsiębiorcy korzystają z obfitej podaży siły roboczej własnej grupy etnicznej. Chociaż większość przypadków z grupy badawczej państw peryferyjnych (zwłaszcza z Ukrainy) rzeczywiście wydaje się być zgodna z teorią enklaw etnicznych (Ethnic Enclave Theory), a wielu z nich zatrudnia etniczną siłę roboczą, w przypadku migrantów z grupy badawczej państw centralnych jest to, znowu, zupełnie inna historia. Dla migrantów z państw centralnych etniczna siła robocza nie jest ani tania, ani obfita, a zamiast tego, wyniki badań wskazują, że częściej zatrudniają rodzimą, polską siłę roboczą.

Po piąte, w rozdziale 7. pokazuję, że w przeciwieństwie do narracji głównego nurtu o „migrantach znajdujących się w niekorzystnej sytuacji” nie można zakładać, że wszyscy migranci znajdują się w niekorzystnej sytuacji, w zamian tego, często demonstrują coś wręcz przeciwnego, mianowicie przywilej. W szczególności, migranci z krajów centralnych mają na ogół wyższą pozycję w środowisku lokalnym, mają większy dostęp do dobrze płatnego zatrudnienia, większą mobilność prawną, a także posiadają pozorną zdolność wpływu swojej działalności na lukratywne rynki w państwach centralnych. Natomiast, migranci z grupy badawczej państw peryferyjnych często (choć nie zawsze) doświadczają przeciwnych uwarunkowań. Wydaje się jednak, że posiadają jeden znaczący przywilej, a konkretnie, możliwość dostępu do bardziej przystępnych cenowo zasobów peryferyjnej siły roboczej.

Finalnie, przedstawiam w niniejszej dysertacji teoretyczny wkład w rozwój nauki. Próbując teoretycznie wytłumaczyć powyżej przedstawione wyniki badań proponuję koncepcję Global-embeddedness w rozdziale 8. U podstaw tej koncepcji leży istnienie wielu warstw (ekonomicznych, technologicznych, społeczno-kulturowych, polityczno-instytucjonalnych) środowiska na poziomie makro, które wykraczają daleko poza granice kraju przyjmującego. Dowodzę, że wszyscy migranci, nawet ci, którzy pozornie działają w granicach lokalnego kraju przyjmującego, są w rzeczywistości osadzeni nie tylko w swoim lokalnym środowisku, ale także w szerszym, globalnym środowisku. Właśnie termin „Global-embeddedness”, czyli zakorzenienie migrantów (jak również ich motywacje i dostęp do zasobów) w globalnym środowisku, z którego propozycją wychodzę, może pomóc nam zrozumieć różnice obserwowane między dwiema grupami badawczymi i ich interakcje ze środowiskiem, w którym funkcjonują. Tworząc termin „Global-embeddedness”, moim celem jest uwypuklenie ważnej roli, jaką odgrywają struktury społeczne i ekonomiczne na poziomie makro i związana z tym nieodłączna dynamika siły. Chociaż apele o takie podejście nie są obce w obrębie nauk społecznych jako całości (Wallerstein 2004; Weiss 2005; Schiller & Faist 2013), dziedzina przedsiębiorczości migrantów, (jak pokazano), pozostaje skupiona wokół państwa narodowego jako największej jednostki analizy. Nawet w przypadku badań, które wykraczają poza granice kraju przyjmującego (Chen i Tan 2009; Solano 2015), często koncentrują się one na binarnym paradygmacie kraju przyjmującego i kraju macierzystego. W związku z tym, niniejsza praca wspiera apel do naukowców o „odrzućenie” państwa narodowego jako największej jednostki analizy (Schiller & Faist 2013: 5) i w istocie rozszerza wielostronne, globalne podejście w dziedzinie przedsiębiorczości migrantów.

Na ostatnim miejscu (Rozdział 9.), lecz wcale nie mniej ważnym, rozważam implikacje przeprowadzonych badań. Chociaż jest to badanie w bardzo niszowej dziedzinie - a mianowicie przedsiębiorczości migrantów - twierdzę, że ma ono znacznie szersze implikacje, szczególnie w aspekcie globalnej nierówności. Kluczowym wskaźnikiem najczęściej używanym do pomiaru nierówności jest bogactwo. Niniejsze badanie, dotyczy tych, którzy stoją na czele tworzenia bogactwa, czyli przedsiębiorców. Między innymi dlatego wyniki badania, które przedstawiam, mają ogromne znaczenie. Rzeczywiście, w tej rozprawie uważnie przyglądam się przedsiębiorcom z niektórych najbogatszych krajów świata i zestawiam te ustalenia z wynikami pochodzącymi z najbiedniejszych krajów świata. W ten sposób właśnie pokazuję, jak nierówne, globalne środowisko często uprzywilejowuje tę pierwszą, bogatszą grupę, jednocześnie narażając drugą na szereg niekorzyści. Ważną kwestią jest tutaj to, że takie zróżnicowanie wydaje się mieć charakter systemowy. W przeciwieństwie do poprzednich obserwacji systemowych nierówności, które w dużej mierze koncentrowały się wokół roli etniczności (na przykład Young 2011 i Feagin 2017) i płci (zob. M.in. Ridgeway 2004), niniejsze badanie wysuwa na pierwszy plan nierówność opartą na narodowości i obywatelstwie, a następnie przenosi te kategorie do debaty na temat interseksyjności (Crenshaw 1991; 2017).



## **Biography**

Richard Girling is a political sociologist in the final year of his PhD trajectory at the University of Amsterdam where he has been researching the phenomenon of migrant entrepreneurship. He holds a First Class Honours degree from the University of Durham, UK, and a Masters degree from the University of Wroclaw, Poland. As a migrant entrepreneur himself, he is the CEO and Founder of his own international digital agency which employs 10 people and services over 100 clients across the US and Europe. With a strong passion for meaningful change, Richard holds positions at several not-for-profit organizations, including Metropolis International and the Helsinki Foundation for Human Rights. He is also the former Executive Director of Literacy Alberni Society, a small NGO within the migration and education sector in British Columbia, Canada.

## Acknowledgements

As a migrant entrepreneur myself, this dissertation about migrant entrepreneurship is of course a very personal topic to me. Yet, researching it for the past few years has been an incredibly collaborative project, requiring the help and participation of over 100 people. It is now, therefore, that I wish to pay thanks to everyone who has made the completion of my PhD possible. I start with those who are at the centre of my research, that is to say, the 65 migrant entrepreneurs who not only gave me their time, but also their honest and (often very personal) stories. It is these stories which form the basis of the research, so a special thanks is owed to them. Additionally, I would like to thank all the representatives of local organizations who also allowed me to interview them, including employees of the City of Wrocław, as well as the Wrocław chapters of the British, German, and American Chambers of Commerce.

More than anyone, I owe a debt of gratitude to my main supervisor, Jan, who not only agreed to take me on as an external PhD candidate, but also followed this up with an incredible level of academic support and guidance over the past few years. It is genuinely impossible to overstate the vital role Jan has played, not to mention the kindness he has demonstrated in terms of the endless hours of time and attention which he has given me. I would also like to thank my co-supervisor, Pamela, who immediately grasped the power dynamics present in the topic and helped me to develop these ideas throughout my dissertation. Alongside the support of my supervisors, I pay tribute to my PhD committee members, who have generously given up their time to read my thesis and sit on the committee. Thanks also goes to my PhD colleagues, namely, Emilia, Judith, Sabrina, Eline, Fenna, Juanfra, Fenneke, Fernanda, and Cali, all of whom both gave valuable academic support, while also making the journey thoroughly enjoyable.

Outside of academia, I also owe a great amount of gratitude to a number of people. First, I wish to thank my work colleagues who supported me by taking on additional responsibilities while I was busy with research. Special thanks in particular goes to Ania D, Sonia, Ania L, and Łukasz. Second, I would like to thank my parents (Catherine & Johnathan) and siblings for providing me with a strong foundation in life, without which I am sure I would not be where I am today. This foundation continues into the present day and remains a basis upon which I can always rely. Thank you also to my children, Shanti and Solomon, in particular the latter who had to endure a year living with me while I attempted to simultaneously multitask the PhD with parenting and running a business. Last, and certainly not least, I would like to thank my partner, Aguś, who has provided countless hours of support in terms of proofreading, advice, patience, love, and understanding. Thank you Aguś for supporting me and my relentless pursuit of a meaningful life.