

Monika Banaś

TENDENCJE ROZWOJU PRZEDSIĘBIORSTW ETNICZNYCH W STANACH ZJEDNOCZONYCH

Historia rozwoju przedsiębiorstw etnicznych w Stanach Zjednoczonych ostatnich stu lat ukazuje wyraźną korelację dwóch czynników: struktur społeczno-politycznych kształtujących środowisko, w jakim podejmowano działalność gospodarczą – inaczej – możliwości bycia przedsiębiorcą, jaką Stany Zjednoczone stworzyły przybywającym imigrantom oraz predyspozycji samych imigrantów do prowadzenia własnego biznesu.

Rozwój ekonomicznym Stanów Zjednoczonych, podobnie jak innych państw cywilizacji zachodniej, przebiegał fazowo, wymuszając na starej, ale przede wszystkim nowej imigracji wypracowanie umiejętności szybkiego reagowania na zachodzące zmiany w różnych sferach życia społecznego.

Grupy imigrantów pochodzące z różnorodnych kręgów kulturowych, przybywając w różnym czasie do Stanów Zjednoczonych napotykały odmienne realia gospodarcze, polityczne i społeczne. Rynki typowe dla pewnych gałęzi gospodarki zamykały się, podczas gdy inne oczekiwały inwestorów i siły roboczej.

Szczególnie korzystne okoliczności, sprzyjające rozkwitowi drobnej przedsiębiorczości powstawały wówczas, gdy grupy o dłuższym stażu imigracyjnym, a co się z tym wiąże o wyższym statusie społecznym, rezygnowały z obszarów rynku dotychczas zajmowanych, a nowe grupy przyjmowały je, adoptując się do wymogów narzuconych przez warunki koniunkturalne, polityczne i społeczne.

Lata 70. XX w. w Stanach Zjednoczonych zaznaczyły się, tak jak w przypadku innych wysoko rozwiniętych państw, zmianą charakteru gospodarki, która przeszła z fazy industrialnej w fazę postindustrialną. Nastąpił wtedy gwałtowny rozwój rzemiosła i usług przy jednoczesnym drastycznym spadku liczby dużych przedsiębiorstw produkcyjnych, co spowodowane było załamaniem się rynku dotychczasowych odbiorców wytwarzanych dóbr.

Zagraniczni producenci podbijali rynek amerykański dostarczając własnych, znacznie tańszych wyrobów, o akceptowalnej jakości. Amerykańscy wytwórcy, wobec zaistniałej zmiany – postępującej utraty dotychczasowych odbiorców, odpowiedzieli na tę sytuację redukcją kosztów produkcji, przez między innymi zmniejszenie rozmiarów firmy. Powstało wtedy wiele małych przedsiębiorstw, będących w stanie dostarczyć produkt, o cenie pomniejszonej o koszty eksploatacji miejsca produkcji. Wytwórstwo na dużą skalę okazało się nieopłacalne i zastąpione zostało drobną wytwórczością. Właśnie w tym okresie – czyli na przełomie lat 70. i 80., powstało wiele małych zakładów produkcyjnych, które stały się przyczyną wzrostu zatrudnienia. W latach 1975-1985 liczba małych i średnich przedsiębiorstw zwiększyła się o ponad 2 miliony, z 12 do 14 milionów¹.

Postindustrialna transformacja wymusiła rozwój specjalizacji wśród małych firm. Najwięcej z nich skoncentrowało się na świadczeniu usług większym podmiotom prawnym oraz mniejszym firmom związanym przede wszystkim z sektorem ochrony zdrowia.

Warto podkreślić, że usługi zawsze stanowiły obszar, w którym małe firmy koncentrowały swoją działalność. Wzrost liczby małych podmiotów gospodarczych spowodował naturalny wzrost zatrudnienia pracowników właśnie w strukturach drobnej przedsiębiorczości. Stała się ona niszą, w której pracę chętnie podejmowali członkowie społeczności złożonych z potomków dawnych imigrantów oraz nowoprzybyli, na przykład: Kubańczycy w Miami, Koreańczycy w Los Angeles, Grecy czy Libańczycy w Bostonie, Wietnamczycy w Chicago, Chińczycy w Nowym Jorku, itd.

Jakkolwiek dziesięciolecie 1975-1985 nie ujawniło wyraźnie dominującej pozycji jednej z wymienionych grup wobec pozostałych, już w następnym pięcioletniu owa dominacja jest zauważalna.

Według *US Department of Commerce*, w latach 1985-1990, drobną przedsiębiorczość w Stanach Zjednoczonych zdominowały grupy etniczne Azjatów oraz Kubańczycy. Aż 12% Koreańczyków posiadało własną firmę, dając zatrudnienie innym członkom grupy, co stanowiło najwyższy odsetek pośród wszystkich grup etnicznych. Co dziesiąty hinduski, a także japoński imigrant był przedsiębiorcą, w przypadku Chińczyków i Kubańczyków liczba przedsiębiorców na sto osób w ich własnej grupie etnicznej wynosiła dziewięć. Dla Stanów Zjednoczonych średnia przedsiębiorczości określana była na poziomie 6%, czyli na stu pracujących sześć osób było właścicielami firmy. Dane prezentowane przez *Census* doskonale uzupełniają badania przeprowadzone przez dwóch współczesnych amerykańskich socjologów: Richarda Waldingera i Haralda Aldricha.

Badacze z kalifornijskiego uniwersytetu w Los Angeles opisali i przeanalizowali tendencje charakteryzujące rynek amerykański ostatnich dwu dekad, jeśli chodzi o przedsiębiorczość grup etnicznych. Badania polegały na porównaniu form działalności gospodarczej trzech zbiorowości rasowo-etnicznych: afroamerykańskiej, azjatyckiej i latynoskiej. Wnioski przedstawione przez naukowców sprowa-

¹ *Number of Minority-Owned Businesses*, United States Department of Commerce, 18 listopada 1996, s. 1, US Census Bureau.

dzają się do jednej, ale za to złożonej konkluzji: na kształt przedsiębiorczości oraz wynikającego z niej pośrednio statusu grupy w strukturach społeczeństwa amerykańskiego, wpłynęły jednocześnie:

- 1) suma relacji zachodzących na poziomie warunków rynkowych,
- 2) dostęp do własności,
- 3) predyspozycje samej grupy do działań przedsiębiorczych,
- 4) zdolność do mobilizowania i wykorzystania socjo-ekonomicznego potencjału grupy².

Według Waldinger'a i Aldrich'a dziedzinami najbardziej wytężonej działalności były: usługi, handel detaliczny oraz hurtowy, w których dominowały grupy azjatyckie, budownictwo z wiodącą grupą latynoamerykańską oraz transport, gdzie prócz latynosów, aktywni byli także afroamerykanie³.

Lata 90. XX wieku

Jeśli chodzi o pierwszą połowę lat 90., według *US Department of Commerce* mniejszości posiadały ponad trzy miliony firm (3 133 659) spośród wszystkich firm amerykańskich, których liczbę szacowano na ponad 20 milionów (20 800 000). Tempo wzrostu liczebności podmiotów etnicznych – określane jako średnie – wynosiło 30% w skali pięcioletniej. Dla porównania w latach 1987-1992 wynosiło ono 60%, przy trzydziestoprocentowym wzroście liczby pozostałych firm, określanych jako nie-etyczne.

Przedsiębiorstwa etniczne, stanowiąc 15% wszystkich małych i średnich firm, zatrudniały ponad 4,5 miliona osób, generując (*revenue*) przychód na poziomie niecałych sześciuset miliardów dolarów⁴. W formie tabelarycznej aktywność gospodarza poszczególnych grup etniczno-rasowych wygląda następująco:

Grupa etniczno-rasowo/mniejszościowa	Liczba firm	Przychód (w przybliżeniu)	% firm w ogólnej liczbie podmiotów etnicznych	% przychodu* generowanego przez podmioty etniczne
CZARNI	823 499	70 mld	27%	12%
HISPANIC	1 199 900	185 mld	39,5%	30%
INDIANIE	197 300	34 mld	6,5%	6%
AZJACI	912 960	307 mld	30%	52%
Suma	3 133 659	596 mld	103% •	

Źródło: US Department of Commerce, US Census Bureau, 1997 Economic Census, *Minority-owned Enterprises*.

- suma przewyższa 100% ponieważ część firm prowadzona jest wspólnie przez osoby należące do różnych grup mniejszościowych (na przykład w małżeństwach mieszanych),

* dane prezentowane w przybliżeniu, po zaokrągleniu do pełnego punktu procentowego,

² R. Waldinger, H. Aldrich, *Trends in Ethnic Business in the United States*, [w:] *Ethnic Entrepreneurs...*, s. 49-78.

³ *Ibidem*, s. 57; zob. też: *The State of Small Business 1987*, US Department of Commerce.

⁴ *Minority-Owned Businesses*, US Department of Commerce, 2001.

Jak wynika z zestawienia, hiszpańskojęzyczna grupa posiada największą liczbę firm, co stanowi niecałe 40% wszystkich przedsiębiorstw prowadzonych przez grupy mniejszościowe. Zarówno kobiety, jak i mężczyźni w tej grupie rasowo-etnicznej wykazują dużą aktywność i samodzielność gospodarczą, 40% mężczyzn i 36% kobiet samodzielnie prowadzi firmę. Największy udział kobiet w biznesie charakteryzuje grupę Afroamerykanów, w której 38% przedsiębiorców to kobiety.

Największy przychód – określany liczbą 306 miliardów 933 milionów dolarów (w tabeli dane w przybliżeniu) – wypracowuje grupa azjatyckich imigrantów, co stanowi prawie 52% przychodu generowanego przez wszystkie firmy etniczne, a więc daleko wyprzedza pozostałe mniejszości.

Jeśli chodzi o firmy jako pojedyncze podmioty gospodarcze, roczny średni przychód dla każdej z nich różni się w zależności od grupy rasowo-etnicznej. Najwyższy jest wśród Azjatów – osiąga tam poziom 437 tysięcy dolarów; Latynosi plasują się na drugim miejscu ze średnim przychodem 200 tysięcy (199 800) dolarów, niewiele słabiej prezentują się w tym zestawieniu firmy prowadzone przez Indian wypracowując przychód wielkości 193 tysięcy dolarów.

44% wszystkich firm określanych mianem przedsięwzięć etnicznych działa w sektorze usług, z którego pochodzi 23% przychodu. Z tych 44% – 22 firmy na 100 świadczą usługi dla innych małych firm oraz osób fizycznych. Usługi transportowe, pralnie chemiczne, salony fryzjerskie i kosmetyczne, usługi związane z utrzymaniem czystości – to tylko przykład niektórych form przedsiębiorczych wśród mniejszości.

Kobiety – jako przedsiębiorcy etniczni podejmują i prowadzą działalność gospodarczą najczęściej i najskuteczniej w dwóch sektorach: usług, wśród których dominują usługi świadczone dla biur oraz usługi dotyczące pielęgnacji i ochrony zdrowia; a także w sektorze handlu, w wymiarze hurtowym i detalicznym. Przedsiębiorstwa działające w tych sferach rynku wypracowują roczny przychód wielkości 63 miliardów dolarów.

Z kolei mężczyźni jako przedsiębiorcy opanowali sektor przede wszystkim handlu hurtowego, w mniejszym stopniu detalicznego, na trzecim miejscu plasują się firmy świadczące różnego typu usługi – gastronomiczne, transportowe, budowlane, renowacyjne. W zestawieniu rocznym przychód firm prowadzonych przez mężczyzn określany jest na poziomie niecałych 70 miliardów dolarów.

Dystrybucja terytorialna przedsiębiorstw etnicznych

Przedsiębiorstwa etniczne najliczniej występują w południowych stanach takich jak: Kalifornia, gdzie 30% działających firm należy do mniejszości rasowych lub etnicznych, Teksas z 24 procentowym udziałem przedsiębiorstw etnicznych w lokalnym rynku oraz Floryda o podobnym do poprzedniego wskaźniku gospodarczej aktywności firm mniejszościowych. Stany północnego wschodu: Nowy Jork oraz Maryland również należą do obszarów charakteryzujących się wyróżniającą, ponadprzeciętną obecnością etnicznego biznesu. Wy tłumaczenia tego stanu rzeczy

można szukać w dwóch czynnikach: wysokim odsetku ludności należącej do mniejszości rasowo-etnicznych zamieszkujących wspomniane obszary, oraz sporym odsetku osób zamożnych przebywających czasowo lub stale w wymienionych stanach, a tworzących grupę odbiorców usług i towarów.

Jeśli idzie o aglomeracje miejskie, najwięcej przedsięwzięć etnicznych działa w Nowym Jorku, Los Angeles, Houston, Chicago, San Francisco, San Antonio, Miami, San Diego, Dallas oraz Honolulu. Na podkreślenie zasługuje fakt, że najwyższy przychód odnotowują firmy z trzech miast: Los Angeles, San Francisco i San Diego, a więc leżące na terenie jednego stanu: Kalifornii. Tłumaczyć to można z jednej strony wysoką aktywnością gospodarczą przedsiębiorców, z drugiej dużym skupiskiem osób bardzo zamożnych, których szeroko rozumiane skłonności konsumpcyjne stymulują koniunkturę regionu.

Firmy etniczne – między innymi ze względu na odwleczoną w czasie gratyfikację za wykonaną pracę – zatrudniają przede wszystkim członków najbliższej rodziny, w dalszej kolejności osoby spokrewnione, oraz raczej rzadziej niż częściej, osoby obce. Ta ostatnia kategoria tworzy grupę regularnie opłacanych pracowników, którzy w odróżnieniu od niepłatnych stanowią niewiele ponad 20% wszystkich osób zatrudnionych w firmach „etnicznych”.

Z uwagi na charakter przedsiębiorstw etnicznych, ich rozmiar a także ilość zatrudnianych pracowników pozostają na niskim poziomie. Jedynie 4,5 tysiąca firm tutaj omawianych daje zatrudnienie więcej niż 100 osobom, wykraczając niejako poza ramy definicji małego przedsiębiorstwa.

Podsumowując: firmy należące do mniejszości rasowo-etnicznych⁵ w Stanach Zjednoczonych charakteryzują się obecnie tym, że:

- zatrudniają 4,5 miliona osób,
- generują przychód w wysokości 596 miliardów dolarów rocznie,
- wypracowują 3% przychodów wszystkich małych i średnich przedsiębiorstw działających w USA,
- stanowią 15% wszystkich amerykańskich małych i średnich firm,
- 82% firm to własność jednej osoby,
- Kalifornia, Teksas, Nowy Jork oraz Floryda, to stany o największej liczbie przedsiębiorstw etnicznych,
- Latynosi posiadają największą liczbę firm,
- Azjaci osiągają najwyższy przychód,
- Afroamerykanie posiadają największą liczbę firm prowadzonych przez kobiety – 38%,
- 60% firm działa w sektorze usług i sektorze handlu detalicznego,
- 40% firm osiąga przychód nie większy niż 10 000 dolarów rocznie,
- 3 firm osiąga przychód powyżej jednego miliona dolarów w skali roku.

⁵ Są to firmy prowadzone przez Afroamerykanów, Latynosów, Azjatów, Indian.