

Пераадольванне патройнага бар'ера: прадпрымальніцкі брыкалаж беларускіх і ўкраінскіх вымушаных мігрантак у Літве

Анатацыя

У даследаванні высвятляецца, чаму высокакваліфікаваныя жанчыны — вымушаныя мігранткі з Беларусі і Украіны ў Літве — пачынаюць прадпрымальніцкую дзейнасць і праз якія механізмы гэта адбываецца. Разам выкарыстоўваюцца тры тэорыі, якія звычайна разглядаюцца асобна: прафесійны выбар, патройны бар'ер і прадпрымальніцкі брыкалаж. Іх аб'ядноўвае канцэпцыя змешанай укаранёнасці. Мы ўводзім паняцце «хобі-масток»: гэта ператварэнне асабістага ўмення ў прафесію, якое выконвае ролю брыкалажу і замяняе кваліфікацыі, што страцілі каштоўнасць у новай краіне. На падставе апытання 197 жанчын і мультынамінальнай лагістычнай рэгрэсіі аналіз дазваляе размежаваць вымушаны, гібрыдны і матываваны магчымасцямі ўваход у прадпрымальніцтва; базавай катэгорыяй (base outcome) служыць адсутнасць уваходу. З улікам памеру выбаркі і яе складу ацэнка мае эксплаторны характар: яна скіравана на выяўленне патэнцыйных механізмаў, а не канчатковых эфектаў. Вынікі паказваюць устойлівую розніцу паміж вымушаным шляхам і шляхам праз магчымасці, які абумоўлены індывідуальнай суб'ектнасцю (агенсу). Страта чалавечага капіталу павышае верагоднасць вымушанага ўваходу, а патройны бар'ер міграцыйнага статусу, полу і бюракратычных перашкод узмацняе гэты ціск праз узаемадзеянне фактараў, а не дзейнічае адытыўна. Высокая суб'ектыўная карыснасць хобі павялічвае верагоднасць уваходу праз магчымасці і гібрыднага ўваходу, тады як шчыльнасць знаёмых жанчын-прадпрымальніц у сетцы статыстычна значнага эфекту не мае.

Ключавыя словы

Мігранцкае прадпрымальніцтва, жаночае прадпрымальніцтва, прадпрымальніцкі брыкалаж, патройны бар'ер, страта чалавечага капіталу, уваход у прадпрымальніцтва

Уводзіны

Вымушаная эміграцыя з Беларусі і Украіны змяніла рынкі працы шэрагу прымаючых краін Цэнтральнай і Усходняй Еўропы. Палітычны крызіс пасля спрэчных выбараў у Беларусі ў 2020 г. выклікаў масавыя рэпрэсіі і выезд прыблізна 300 000 беларусаў у ЕС — гэта значная доля 9-мільённага насельніцтва краіны і 4 мільёнаў грамадзян працаздольнага ўзросту (Worsch, 2023; Kazakevich, 2023; Luzgina, 2026). Уварванне Расіі ва Украіну ў 2022 г. выклікала найбуйнейшую хвалю перамяшчэння ў гісторыі Украіны: краіны ЕС прадаставілі часовую абарону больш як 7 мільёнам людзей, якія ўцяклі з Украіны

з 2022 г., і станам на сярэдзіну 2026 г. пад ёй усё яшчэ знаходзіліся прыблізна 4,4 мільёна чалавек. У першай хвалі каля 90% бежанцаў складалі жанчыны і дзеці (Eurostat, 2026; UN Women, 2022). Літва прыняла значную долю гэтага патоку, сярод якога было шмат людзей з вышэйшай адукацыяй і ўсталяванай прафесійнай кар’ерай (OECD, 2023; Lvovskiy & Marozau, 2024; Platūkytė et al., 2026). Такім чынам, гэтыя жанчыны апынуліся ў інстытуцыйным і эканамічным кантэксце невялікай усходнееўрапейскай краіны, які літаратура пераважна пакідала па-за ўвагай, засяродзіўшыся на краінах Заходняй Еўропы, ЗША і Канадзе (Akulava & Guerrero, 2023; Gawel & Marcinkowski, 2025; Stroiko et al., 2024; Manolova et al., 2019). Для абедзвюх нацыянальных груп пераезд азначае прафесійны разрыў: кваліфікацыі, дыпламы і працоўны досвед, набытыя ў краіне паходжання, часта губляюць каштоўнасць на рынку працы прымаючай краіны (Bauder, 2005; Salmonsson & Mella, 2013), і нават пры хуткім атрыманні працы жанчыны займаюць пасады ніжэй за ўзровень сваёй кваліфікацыі (Brücker, 2022). Разуменне таго, як гэтыя жанчыны наноў выбудоўваюць сваё эканамічнае жыццё і чаму многія з іх звяртаюцца да прадпрымальніцтва, важнае і для палітыкі інтэграцыі, і для тэорыі.

Раней праведзеныя даследаванні даюць тры тлумачэнні таго, чаму жанчыны — вымушаныя мігранткі — пачынаюць прадпрымальніцкую дзейнасць. Тэорыя прафесійнага выбару трактуе ўваход як параўнанне чаканай аддачы ад самазанятасці (прадпрымальніцтва) з аддачай ад наёмнай працы; гэтае параўнанне скажаецца, калі інстытуты прымаючай краіны не прызнаюць чалавечы капітал мігрантаў (Andersson, 2011; Lianos & Pseiridis, 2009). Тэзіс пра патройны бар’ер звяртае ўвагу на ўзаемазвязаныя абмежаванні, якія вынікаюць з міграцыйнага статусу, полу і інстытуцыйных перашкод і падштурхоўваюць жанчын да дзейнасці з мэтай выжывання (Azmat, 2013; Liebig & Tronstad, 2018). Тэорыя брыкалажу падкрэслівае індывідуальную суб’ектнасць (agency): яна паказвае, як прадпрымальнікі перакамбінуюць рэсурсы, якія апынуліся пад рукой, калі звычайныя рэсурсы недаступныя (Baker & Nelson, 2005; Davidsson et al., 2017). Кожная з гэтых рамак тлумачыць толькі адзін аспект рашэння пра ўваход, але разам іх выкарыстоўваюць рэдка. Да таго ж эмпірычныя даследаванні сканцэнтраваны пераважна на мігрантах з нізкай кваліфікацыяй і на найбольш багатых краінах, таму досвед высокакваліфікаваных жанчын у невялікіх усходнееўрапейскіх эканоміках застаецца недаследаваным. Наша даследаванне запаўняе гэты прабел: мы вывучаем, чаму жанчыны-мігранткі з Беларусі і Украіны ў Літве пачынаюць прадпрымальніцкую дзейнасць і праз якія механізмы. Тры тэарэтычныя падыходы мы аб’ядноўваем у межах канцэпцыі змешанай укаранёнасці, паводле якой структурныя абмежаванні і індывідуальная суб’ектнасць узаемазалежныя, а не дзейнічаюць ізалявана (Kloosterman & Rath, 2001; Kloosterman, 2010; Barberis & Solano, 2018).

Наш уклад — канцэптуальны і эмпірычны: мы ўводзім і правяраем паняцце «хобі-масток» — прафесіяналізацыю асабістага навыку як форму брыкалажу, якая замяняе абясцэненыя фармальныя кваліфікацыі, — а таксама найпрост правяраем з дапамогай паказчыкаў узаемадзеяння (interaction terms), ці ўзмацняе структурны бар’ер ціск у бок вымушанага прадпрымальніцтва. На падставе апытання 197 жанчын і мультынамінальнай лагістычнай рэгрэсіі мы

размяжоўваем вымушаны, гібрыдны ўваход і ўваход праз магчымасці ў параўнанні з базавай катэгорыяй — адсутнасцю ўваходу.

Аналіз паказвае ўстойлівую розніцу паміж шляхам вымушанага ўваходу, які абумоўлены структурай, і шляхам уваходу праз магчымасці, які абумоўлены суб'ектнасцю (agency). Страта чалавечага капіталу павышае верагоднасць вымушанага ўваходу, а патройны бар'ер узмацняе гэты эфект. Высокая суб'ектыўная карыснасць хобі робіць больш верагодным уваход праз магчымасці незалежна ад даходу хатняй гаспадаркі. Сеткі жанчын-прадпрымальніц, наадварот, істотнай ролі для гэтай кагорты не адыгрываюць.

Далей артыкул пабудаваны наступным чынам. У раздзеле 2 разгортваецца тэарэтычная рамка і фармулююцца гіпотэзы. Раздзел 3 прысвечаны даным і метаду. У раздзеле 4 прыводзяцца вынікі, уключаючы праверкі ўстойлівасці і дыягностыку. У раздзеле 5 вынікі абмяркоўваюцца ў святле трох тэарэтычных рамак, а таксама разглядаецца іх значэнне для тэорыі і практыкі. Раздзел 6 змяшчае высновы.

Агляд літаратуры і гіпотэзы

2.1 Уваход у прадпрымальніцтва як прафесійны выбар

Рашэнне ўвайсці ў прадпрымальніцтва найлепш разумець як прафесійны выбар (Douglas & Shepherd, 2002; Sorgner & Fritsch, 2018). Індывіды параўноўваюць чаканую аддачу ад самазанятасці з аддачай ад фармальнай наёмнай працы або з перспекывай застацца па-за рынкам працы (Poschke, 2013; Carbonara et al., 2020; Malerba & Ferreira, 2020). У адпаведнасці з традыцыяй максімізацыі карыснасці, гэта параўнанне чаканага даходу, незалежнасці і рызыкі ў розных станах занятасці (Douglas & Shepherd, 2002; Levine & Rubinstein, 2018). Сам разлік чаканага даходу нявызначаны: заробкі ад самазанятасці вагаюцца, а апцыённую вартасць уваходу цяжка ацаніць загадзя (Dillon & Stanton, 2017). Для большасці работнікаў разлік грунтуецца на заробку, рызыцы і каштоўнасці набытых навыкаў (Sorgner & Fritsch, 2018). У вымушаных мігрантаў ён скажаецца, бо рынак прымаючай краіны часта не прызнае іх папярэдні чалавечы капітал (напрыклад, фармальную адукацыю і працоўны досвед) у той ступені, як гэта было ў краіне паходжання (Andersson, 2011; Lianos & Pseiridis, 2009).

Эстрын, Геррэра і Міцкевіч (Estrin, Guerrero & Mickiewicz, 2024) сцвярджаюць, што катэгорыі «вымушанасць» і «магчымасць» перасякаюцца толькі часткова, а матывы ўваходу месцяцца хутчэй на кантынууме, чым у фіксаваных катэгорыях. Вымушаны ўваход адлюстроўвае ціск, калі годныя варыянты фармальнай занятасці заблакаваныя (Williams & Williams, 2014). Уваход праз магчымасці адлюстроўвае прыцягненне: чалавек заўважае жыццяздольную бізнес-ідэю (Van der Zwan et al., 2016). Прыцягненне пры гэтым не абмяжоўваецца вузка вызначанай рынкавай магчымасцю. Літаратура ўсё часцей разглядае ў якасці самастойных і паўнаважных матываў прыцягнення самарэалізацыю, незалежнасць і жаданне пераасэнсаваць свой жыццёвы шлях — побач з больш інструментальнымі матывамі, як атрыманне вялікага даходу (Douglas &

Shepherd, 2002). Яшчэ адзін фактар прыцягнення, характэрны для мігрантаў, — працяг сямейнай прадпрымальніцкай традыцыі (Sanders & Nee, 1996; De Luca & Ambrosini, 2019). Для мігрантак гэта рэдка азначае спадкаванне існуючага мясцовага бізнесу; хутчэй, само перамяшчэнне можа ператварыць яе ў магчымасць — перанесці, адаптаваць або пашырыць сямейны бізнес на новым рынку (Manolova et al., 2019).

Калі гаворка ідзе пра жанчын, матывы вымушанасці і магчымасці часта суіснуюць, а не канкуюць (Lingappa & Rodrigues, 2023). Гэта сведчыць пра больш шырокі адыход ад бінарнага падзелу: матывы змешаныя, змяняюцца з часам і залежаць ад кантэксту (Williams & Williams, 2014; Coffman & Sunny, 2021; Giacomini et al., 2023). Для тых, хто ў выніку пераезду страціў рынковую каштоўнасць сваіх кваліфікацый, такі погляд на матывы як на кантынуум яшчэ больш абвастрае звычайнае суаднясенне выгод і выдаткаў пры прафесійным выбары. Наёмная праца, што адпавядае ранейшай падрыхтоўцы, часта недаступная, і выбар звужаецца да самазанятасці дзеля выжывання, самазанятасці на аснове магчымасцей з іншай базай навыкаў або поўнага сыходу ў хатнія ролі (Udayanga, 2024; UN Women, 2022).

У такіх умовах матывы ціску і прыцягнення рэдка размяжоўваюцца выразна, а гібрыдныя спалучэнні вымушанасці і магчымасці — звычайная з’ява (Giacomini et al., 2023; Khademi et al., 2024). Гібрыдны ўваход займае сярэдняю пазіцыю на гэтым кантынууме: матывы ціску і прыцягнення дзейнічаюць з супастаўнай сілай, і ні адзін з іх не выцясняе іншага (Estrin et al., 2024).

2.2 Патройны бар’ер і страта чалавечага капіталу

Жанчыны — вымушаныя мігранткі — сутыкаюцца з трыма ўзаемазвязанымі абмежаваннямі. Азмат (Azmat, 2013) апісвае іх як патройны бар’ер (triple disadvantage): адначасова быць мігранткай, быць жанчынай і сутыкацца з бюракратычнымі перашкодамі ў прымаючай краіне. У літаратуры працягваюцца спрэчкі пра тое, ці проста сумуюцца гэтыя абмежаванні, ці яны ўзаемна ўзмацняюць свой уплыў на прадпрымальніцкія вынікі (Anthias, 2013; Dy & Agwunobi, 2019). Інтэрсекцыянальная логіка сёння займае цэнтральнае месца ў даследаваннях гендару і прадпрымальніцтва. Паводле яе, этнічнасць, гендар і міграцыйны статус трэба аналізаваць разам, а не як асобныя восткі (Anthias, 2013; Dy & Agwunobi, 2019; Dy & Marlow, 2017; Yamamura & Lassalle, 2025; Vershinina et al., 2025).

Кожны з трох бар’ераў добра задакументаваны паасобку. Моўны разрыў звужае доступ да рынку працы, прычым для жанчын і мужчын — па-рознаму (Ghio et al., 2023; Bar-Haim & Birgier, 2024). Абавязкі па даглядзе за дзецьмі ствараюць «цяжар мацярынства», які мацней ціскае на маці-мігрантак (Udayanga, 2024; Guirola & Sánchez-Domínguez, 2022; Ballarino & Panichella, 2018). Да гэтых двух фактараў дадаюцца і бюракратычныя (інстытуцыйныя) перашкоды, напрыклад працяглае прызнанне кваліфікацый, афармленне дазвонаў на пражыванне і працу, складанасці з рэгістрацыяй бізнесу (Schieckoff & Sprengholz, 2021; Tastsoglou & Preston, 2005).

Гэтыя тры абмежаванні дзейнічаюць не паасобку, а ўзаемна ўзмацняюцца. Абавязкі па даглядзе за дзецьмі скарачаюць час, які можна выдаткаваць на вывучэнне мовы і на справы з бюракратыяй, а абодва гэтыя працэсы патрабуюць працяглага асабістага ўдзелу ў працоўны час (Guirola & Sánchez-Domínguez, 2022). Слабае валоданне мовай прымаючай краіны, у сваю чаргу, павялічвае залежнасць ад пасярэднікаў і зьвужае доступ да фармальных паслуг па даглядзе за дзецьмі (Ghio et al., 2023). Міграцыйны статус узмацняе абодва гэтыя фактары: жанчыны, якія толькі што прыехалі, часта не маюць мясцовых сваяцкіх і супольнасных сетак, на якія для догляду за дзецьмі абаліраюцца мясцовыя маці. Таму найцяжэй жанчынам даводзіцца менавіта тады, калі патрабаванні да валодання мовай і да ўзаемадзеяння з інстытутамі найвышэйшыя, а клопат пра дзяцей застаецца на іх (Anthias, 2013; Dy & Agwunobi, 2019).

Лібіг і Тронстад (Liebig & Tronstad, 2018) фіксуюць кумулятыўную заканамернасць: у краінах АЭСР жанчыны-бежанкі ўстойліва горш за мужчын-бежанцаў і за іншых жанчын-мігрантак інтэгруюцца на рынку працы. Само перамяшчэнне дадае да звычайнай міграцыі яшчэ адзін цяжар (Khademi et al., 2024; Senthanaar et al., 2021). Гэтае перасячэнне асабліва важнае для высокакваліфікаваных жанчын, бо менавіта ім ёсць што губляць больш за ўсё (Dietz et al., 2015).

Страта чалавечага капіталу — гэта разрыў паміж тым, да чаго чалавек падрыхтаваны і кваліфікаваны, і тым, што прызнае рынак працы прымаючай краіны (Reitz, 2001; Salmonsson & Mella, 2013). Замежныя кваліфікацыі часта альбо зусім не прызнаюцца, альбо прызнаюцца з паніжэннем статусу, альбо вельмі павольна праходзяць працэдуру пацверджання кваліфікацыі (Li, 2001; Reitz, 2001; Bauder, 2003, 2005; Salmonsson & Mella, 2013; Farashah et al., 2023). Найбольш востра гэта адчуваецца для адукаваных жанчын (Maiztegui Oñate et al., 2023; Grigoleit-Richter, 2017). У выніку ўзнікае прафесійнае выцясненне: кваліфікаванага інжынера або настаўніка разглядаюць як некваліфікаваную працоўную сілу. Гэтую з'яву Баўдэр (Bauder, 2003) называе «злоўжываннем інтэлектам» (*brain abuse*). Маштаб такой дэкваліфікацыі бачны нават у найбуйнейшым і найлепш задакументаваным сучасным патоку міграцыі. Паводле нядаўняга агульнаеўрапейскага аналізу, працаўладкаваныя толькі 57% украінскіх бежанцаў — на 22 працэнтныя пункты менш, чым грамадзяне прымаючых краін. Каля 60% працуюць ніжэй за ўзровень сваёй кваліфікацыі, а бежанцы з вышэйшай адукацыяй у пяць разоў часцей, чым мясцовыя жыхары, займаюць нізкакваліфікаваныя пасады. Па ацэнках, такая неадпаведнасць штогод каштуе эканомікам прымаючых краін да 0,7 працэнтнага пункта ВУП (UNHCR, 2026). Гэта заканамернасць адлюстроўвае больш шырокі «парадокс кваліфікацыі» (*skill paradox*): чым вышэйшая кваліфікацыя імігранта, тым менш верагодна, што яго кампетэнтнасць прызнаюць (Dietz et al., 2015), а слабыя механізмы пераносу кваліфікацый гэта ўзмацняюць (Guzi et al., 2021). Працяглае пражыванне змяняе гэты разрыў толькі часткова (Mosbah et al., 2019), а дыпламы не пераносяцца без страт з аднаго інстытуцыйнага кантэксту ў іншы (Siivonen et al., 2023). Чытак, Мішэльсенс і Радэ-Лефевр (Chitac, Michielsens & Radu-Lefebvre, 2025) апісваюць гэта як «цяжар бежанскага статусу» (*liability of refugeeness*) — статусны штраф, звязаны з самім фактам перамяшчэння, а не са звычайнай міграцыяй.

Калі чалавечы капітал абсяцэньваецца, фармальная наёмная праца адпаведнага ўзроўню перастае быць варыянтам, і самазанятасць становіцца адзіным даступным шляхам (Senthanar et al., 2021; Khatib et al., 2024). Тады суаднясенне выгод і выдаткаў схіляецца ў бок самазанятасці, але не абавязкова з добрай аддачай (Andersson, 2011). Брыгер і Гельнік (Brieger & Gielnik, 2020) паказваюць, што гендарны разрыў у мігранцкім прадпрымальніцтве павялічваецца там, дзе інстытуцыйная і сацыяльная ўкаранёнасць слабая, і менавіта ў такіх умовах апынуліся вымушаныя мігранткі. Жанчыны, якія лавіруюць паміж патрабаваннямі інстытутаў роднай і прымаючай краіны, часта падштурхоўваюцца да дзейнасці з мэтай выжывання, а не да ўваходу, свядома абранага праз магчымасці (Althalathini & Abdul-Rahman, 2026; Mousa & Szczepańska-Woszczyna, 2026). Таму мы чакаем, што страта чалавечага капіталу схіляе жанчын да вымушанага ўваходу і што патройны бар'ер узмацняе гэты ціск, а не дзейнічае незалежна ад яго.

Г1а: Чым большая страта чалавечага капіталу ў прымаючай краіне, тым вышэйшая верагоднасць вымушанага ўваходу ў прадпрымальніцтва.

Г1б: Уплыў страты чалавечага капіталу на вымушаны ўваход мацнейшы пры вышэйшым узроўні патройнага бар'ера (мова, дагляд за дзецьмі, бюракратыя).

2.3 Сацыяльны капітал і сеткі жанчын-прадпрымальніц

Сеткі (networks) традыцыйна разглядаюцца як чыннік мігранцкага прадпрымальніцтва (Sanders & Nee, 1996). Этнічныя і супольнасныя сувязі даюць доступ да інфармацыі, кліентаў, фінансавых сродкаў, а таксама прыкладаў паспяховых прадпрымальнікаў, на якіх можна раўняцца (role models), што зніжае выдаткі ўваходу ў прадпрымальніцтва (Wang & Morrell, 2015; Aliaga-Isla & Rialp, 2013). Іншымі словамі, сацыяльны капітал сям'і і аднаэтнічнай супольнасці кампенсуе недахоп індывідуальных рэсурсаў і здольнасцей і адначасова павышае верагоднасць самазанятасці (Sanders & Nee, 1996; Allen, 2000). Пазнейшыя даследаванні звязваюць сацыяльны капітал на ўзроўні супольнасці і этнічнай сеткі з вышэйшымі паказчыкамі ўваходу (Kwon et al., 2013; Wang & Maani, 2014). Жанчыны-мігранткі, якія вядуць бізнес, часцей за мужчын абапіраюцца на такія сувязі — часткова таму, што ў іх менш доступу да фармальных устаноў і механізмаў падтрымкі (De Luca & Ambrosini, 2019; Kupferberg, 2003; Greene, 2000). Адсюль лагічна вынікае, што прысутнасць знаёмых жанчын-прадпрымальніц у асабістай сетцы чалавека — шчыльнасць жанчын-прадпрымальніц (peer entrepreneurial density) — павінна павышаць верагоднасць яе ўваходу праз магчымасці, прычым мацней для жанчын, якія ўжо вялі бізнес і ведаюць, як карыстацца такімі сувязямі (Useche & Buttice, 2026).

Папярэдні досвед вядзення бізнесу, верагодна, павышае аддачу ад пэўнай сеткі. Дасведчаныя заснавальніцы ведаюць, якія кантакты карысныя, што ў іх прасіць і як ператварыць знаёмага ў кліента або пастаўшчыка, тады як тыя, хто пачынае бізнес упершыню, могуць недастаткова выкарыстоўваць тыя самыя сувязі (Hoang & Antoncic, 2003). Таму чакаецца, што сеткавыя сувязі і бізнес-досвед

дзеінічаюць камплементарна, а не адытыўна (Davidsson & Honig, 2003). Аднак эмпірычныя даныя неаднастайныя: адны даследаванні паказваюць, што сацыяльны капітал павышае верагоднасць уваходу (Kruhlaya & Molenda, 2021), іншыя — што пры кантролі чалавечага капіталу ён абмяжоўвае ўваход або нават зніжае яго (Romero & Yu, 2015). Звычайна адзначаюць, што тэзіс пра сеткі пабудаваны пераважна на выбарках мігрантаў з нізкай кваліфікацыяй або на этнічных анклавах (Chreim et al., 2018; Dabić et al., 2020; Pugalia & Cetindamar, 2022; Sarihasan et al., 2023; Sarihasan et al., 2024). Высокакваліфікаваныя вымушаныя мігранты могуць паводзіць сябе інакш: яны абапіраюцца на ўласныя навыкі, а не на ўкаранёнасць у супольнасці (Senthanar et al., 2021). Таму гіпотэзы пра сеткі мы фармулюем у канвенцыянальнай форме і дазваляем даным вырашыць пытанне.

Г2а: Больш высокая шчыльнасць знаёмых жанчын-прадпрымальніц у асабістай сетцы рэспандэнткі (peer entrepreneurial density) павышае верагоднасць уваходу праз магчымасці.

Г2б: Уплыў шчыльнасці жанчын-прадпрымальніц у сетцы на ўваход праз магчымасці мацнейшы для жанчын з папярэднім бізнес-досведам.

2.4 Брыкалаж і «хобі-масток»

Брыкалаж шырока вызначаюць як «выкарыстанне таго, што ёсць пад рукой, і новая камбінацыя наяўных рэсурсаў для задач, якія немагчыма вырашыць звычайнымі рэсурсамі» (Baker & Nelson, 2005; Davidsson et al., 2017). Гэтая канцэпцыя была эмпірычна праверана і звязана з інавацыйнасцю і вынікамі дзейнасці прадпрыемстваў ва ўмовах рэсурсных абмежаванняў (Senyard et al., 2009), а таксама прымененая да сацыяльных прадпрыемстваў і іншых кантэкстаў, дзе звычайных рэсурсаў не стае (Hota et al., 2019). Для вымушаных мігрантаў, чые фармальныя кваліфікацыі абсяцэнены, брыкалаж дае спосаб абысці інстытуцыйны разрыў (Kwong et al., 2019). Рэсурсам пад рукой у такім выпадку становіцца не непрызнаны дыплом, а сукупнасць ведаў і навыкаў, якімі чалавек ужо валодае нефармальна (Baker & Nelson, 2005). Нядаўнія даследаванні паказваюць, што брыкалаж асабліва важны для жанчын-прадпрымальніц, якія дзейнічаюць ва ўмовах абмежаваных рэсурсаў (Dawa et al., 2026). Калі фармальны чалавечы капітал абсяцэнены, хобі, якое чалавек лічыць прыдатным для прафесіяналізацыі, становіцца замяшчальным рэсурсам і дазваляе выйсці на рынак (Tesfaye et al., 2026).

Манетызацыя асабістага хобі — выпечкі, шыцця, графічнага дызайну, вырабу ўпрыгожанняў — не патрабуе афіцыйнага пацвярджэння кваліфікацыі, а таму не сутыкаецца з перашкодамі, звязанымі з яе прызнаннем.

Лічбавыя платформы робяць гэты шлях больш даступным: яны зніжаюць выдаткі на пошук кліентаў і не патрабуюць фармальных памяшканняў або рэгістрацыі (Pergelova et al., 2019). Новая тэорыя індывідуальнага прадпрымальніцтва на аснове штучнага інтэлекту (ШІ) дае падставы меркаваць, што гэты эффект можа стаць яшчэ мацнейшым: генератыўныя інструменты ШІ зніжаюць парогі навыкаў

і капіталу, для пераадолення якіх раней патрабаваўся арганізацыйны маштаб (Ganuthula, 2025). Аднак гэтая логіка дзейнічае нераўнамерна ў залежнасці ад тыпу навыку. Таму мы разглядаем «хобі-масток» як форму брыкалажу, якая залежыць ад сферы дзейнасці: здольнасць замяшчаць аб'яцэненыя кваліфікацыі вызначаецца не тым, ці матэрыяльны прадукт, а тым, як пакупнікі ацэньваюць яго якасць. Калі хобі дае прадукт, які кліенты могуць ацаніць непасрэдна, — торт па смаку, адзенне або ілюстрацыю па знешнім выглядзе, — яго можна манетызаваць на аснове самой працы, у значнай ступені незалежна ад інстытуцыйных бар'ераў доступу на рынак (gatekeeping). Калі ж той самы навык ляжыць у аснове паслугі, якасць якой пакупнікі не могуць лёгка праверыць загадзя і таму для ацэнкі абапіраюцца на фармальныя сігналы кампетэнтнасці (кансультаванне, тэрапія або фармальная адукацыя), тады, імаверна, зноў праявіцца тая ж інстытуцыйная логіка прызнання, што аб'яцэнывае кваліфікацыі мігрантаў (Useche & Buttice, 2026). Такім чынам, «хобі-масток» павінен дзейнічаць мацней за ўсё там, дзе прадукт ацэньваецца непасрэдна, а не там, дзе ацэнка грунтуецца на даверы да фармальных сігналаў; гэтую гранічную ўмову мы разглядаем далей у аналізе. У межах гэтых прыдатных для камерцыялізацыі сфер «хобі-масток» тым самым становіцца шляхам уваходу праз магчымасці, які не залежыць ад таго, ці прызнае рынак ранейшыя кваліфікацыі мігранткі. Жаночыя прадпрыемствы, створаныя такім чынам, могуць быць сапраўднай крыніцай інавацый, а не проста стратэгіяй выжывання (Audretsch et al., 2022).

Паводле адной пазіцыі, ператварыць хобі ў бізнес лягчэй жанчынам, чый даход хатняй гаспадаркі дазваляе ім ісці на рызыку, таму даход павінен узмацняць эфект хобі (Dillon & Stanton, 2017). Паводле альтэрнатыўнай пазіцыі, «хобі-масток» «не заўважае» даходу, а даступны незалежна ад фінансавага становішча, бо патрабуе мала капіталу. Гэта адпавядае перадумове брыкалажу, паводле якой ён дзейнічае менавіта там, дзе рэсурсаў не стае (Baker & Nelson, 2005; Steffens et al., 2023), а таксама ўказвае на пэўную мяжу: пры вельмі жорсткіх абмежаваннях перавагі брыкалажу не растуць, а знікаюць (Steffens et al., 2023; Shen & Chen, 2025). Таму гіпотэзу мадэрацыі (moderation) мы фармулюем у варыянце ўзмацнення і правяраем яе наўпрост.

Г3а: Больш высокая суб'ектыўная карыснасць хобі павышае верагоднасць уваходу праз магчымасці, бо замяшчае аб'яцэнены чалавечы капітал.

Г3б: Уплыў суб'ектыўнай карыснасці хобі на ўваход праз магчымасці мацнейшы пры вышэйшым адносным даходзе хатняй гаспадаркі.

Гэтыя тры тэарэтычныя падыходы звычайна разглядаюцца асобна: прафесійны выбар тлумачыць суаднясенне выгод і выдаткаў, патройны бар'ер — абмежаванне, а брыкалаж — шлях абыходу, але ў адной мадэлі іх аб'ядноўваюць рэдка. Між тым аглядныя працы па мігранцкім і жаночым імігранцкім прадпрымальніцтве неаднаразова заклікалі да больш інтэгрatыўных падыходаў, якія звязваюць індывідуальную суб'ектнасць са структурнымі і інстытуцыйнымі ўмовамі (Aliaga-Isla & Rialp, 2013; Chreim et al., 2018; Dabić et al., 2020). Каб закрыць гэты прабел, мы аб'ядноўваем гэтыя падыходы праз прызму

змешанай укаранёнасці (Kloosterman & Rath, 2001; Kloosterman, 2010; Barberis & Solano, 2018), паводле якой індывідуальныя рэсурсы і структура магчымасцяў прымаючай краіны ўзаемазалежныя і не дзейнічаюць асобна. Канцэпцыю змешанай укаранёнасці пашырылі на транснацыянальныя і інтэрсекцыянальныя кантэксты, дзе структура і суб'ектнасць відавочна ўзаемазвязаныя (Yamatuna & Lassalle, 2022; Khademi et al., 2024; Stahl et al., 2024). Патройны бар'ер задае абмежаванне, а «хобі-масток» — гэта адказ суб'екта ў яго межах. Гэта дазваляе высветліць не толькі тое, ці падштурхоўваюць жанчын да вымушанага ўваходу структурныя абмежаванні, але і тое, ці можа індывідуальная вынаходлівасць вывесці іх на ўваход праз магчымасці насуперак ім. Інстытуцыйныя вымярэнні па-рознаму ўплываюць на кожны тып уваходу, таму мы мадэлюем іх паасобку, а не аб'ядноўваем (Estrin et al., 2024; Lopez et al., 2026; Alvarez et al., 2025).

3. Метадалогія

3.1 Дызайн даследавання і выбарка

У даследаванні выкарыстоўваецца колькасны аднамомантавы (крос-секцыйны) дызайн; ён грунтуецца на ўласным апытанні жанчын-мігрантак з Беларусі і Украіны, якія жывуць у Літве і ў пераважнай большасці з'яўляюцца вымушанымі мігранткамі. Даныя сабраны з дапамогай онлайн-анкеты для самастойнага запаўнення, створанай у Google Forms; яна служыла і інструментам апытання, і структураваным сродкам збору даных. Апытанне праходзіла ў дзве хвалі: першая — з 12 чэрвеня па 1 ліпеня 2024 г., другая — з 11 па 27 жніўня 2025 г. Запрашэнні распаўсюджваліся сярод мэтавай групы праз спецыялізаваныя групы і супольнасці ў сацыяльных сетках, а таксама праз базы даных, атрыманыя ў папярэдніх праектах для той самай аўдыторыі; выкарыстоўвалася стыхійная выбарка (convenience sample) і метада «снежнага кама» (snowball sampling). Удзел быў добраахвотным і ананімным, а рэспандэнткі перад запаўненнем анкеты давалі інфармаваную згоду. Афіцыйнае зацвярджэнне этычнага камітэта для гэтага апытання не патрабавалася; даследаванне адпавядала стандартнай этычнай практыцы для ананімных онлайн-даследаванняў: асабістыя даныя, якія дазваляюць ідэнтыфікаваць рэспандэнта, не збіраліся, а інфармаваная згода афармлялася на пачатковай старонцы анкеты. Агулам у дзвюх хвалях сабрана 197 запаўненых анкет: 126 ад беларусаў, 60 ад украінак і 11 ад рускамоўных жанчын, якія эмігравалі з іншых краін.

Выбарка вызначаецца высокім узроўнем адукацыі: ступень бакалаўра маюць 74,1% рэспандэнтаў, магістра — 10,2%, доктара — 4,1%; сярэдняю прафесійную адукацыю назвалі толькі 9,1%, школьную — 2,5%. Паколькі не ніжэй за ступень бакалаўра мае 88,4% рэспандэнтаў, гэтая кагорта істотна больш адукаваная, чым дарослае насельніцтва краін паходжання і прымаючай краіны (World Bank, 2024). Гэта паказвае, колькі фармальнага чалавечага капіталу гэтыя жанчыны прыносяць на рынак працы прымаючай краіны.

Спосаб фармавання выбаркі прывёў да вядомага скажэння яе складу, якое найпрост уплывае на інтэрпрэтацыю вынікаў. У канчатковым наборе даных,

магчыма, перавышана доля рамеснай супольнасці (напрыклад, выпечка, шыццё, вязанне, выраб упрыгожанняў і дызайн на аснове рамяства): рамяство як асноўны від бізнес-дзейнасці назвала адна чвэрць рэспандэнтак. Гэтую празмерную прадстаўленасць трэба ўлічваць пры інтэрпрэтацыі, бо яна, імаверна, завышае распаўсюджанасць дзейнасці на аснове хобі ў выбарцы і можа ўзмацняць сувязь паміж суб'ектыўнай карыснасцю хобі і ўваходам праз магчымасці. Мы разглядаем гэта як абмежаванне знешняй валіднасці, а не як пагрозу ўнутранай логіцы мадэляў.

Поўнага рээстра жанчын — вымушаных мігрантак у Літве не існуе, таму выбарка неімавернасная, і вынікі не прэтэндуюць на статыстычную рэпрэзентатыўнасць для гэтай групы. Паводле апісальных даных, прадпрымальніцкай дзейнасцю займаліся 72% рэспандэнтак, а астатнія 28% паведамілі, што ўласнай незалежнай эканамічнай дзейнасці не маюць. Гэты падзел ляжыць у аснове катэгарыяльнай залежнай зменнай, якая апісана ніжэй.

3.2 Залежная зменная

Залежная зменная — тып уваходу ў прадпрымальніцтва (N_O) — катэгарыяльная і мае чатыры ўзаемавыключальныя вынікі: (0) адсутнасць уваходу, якая служыць базавай катэгорыяй; (1) вымушанае прадпрымальніцтва; (2) гібрыднае прадпрымальніцтва; (3) прадпрымальніцтва праз магчымасці.

Матывацыя вымярлася наборам сцвярджэнняў па пяцібальнай шкале Лікерта (1 — цалкам не згодная, 2 — хутчэй не згодная, 3 — ні згодная, ні не згодная, 4 — хутчэй згодная, 5 — цалкам згодная). Арыентуючыся на літаратуру пра вымушанасць і магчымасці (Estrin et al., 2024; Williams & Williams, 2014), для кожнай актыўнай рэспандэнткі мы пабудавалі два матывацыйныя індэксы. Індэкс магчымасці — гэта сярэдняе па пяці сцвярджэннях, якія фіксуюць матывы прыцягнення: пачатак бізнесу дзеля фінансавага поспеху, дзеля больш шырокіх змен, дзеля працягу сямейнай традыцыі, дзеля заняткаў любімай справай і дзеля карэннай змены ўласнага жыцця. Індэкс вымушанасці — гэта сярэдняе па трох сцвярджэннях, якія фіксуюць матывы ціску: пачатак бізнесу дзеля заробку пры недахопе прыдатных вакансій, пры недахопе кампетэнцый, прызнаных на прымаючым рынку, і пры немагчымасці знайсці працу па сваёй прафесіі. Абодва індэксы — хутчэй фарматыўныя, чым рэфлектыўныя кампазіты: іх кампаненты — гэта канцэптуальна розныя матывы, якія разам складаюць агульны ўзровень матывацыі прыцягнення або ціску, а не ўзаемазамежныя індикатары аднаго латэнтнага канструкта. Адпаведна, сцвярджэнні магчымасці карэлююць паміж сабой слаба, а ў выпадку сцвярджэння пра сямейную традыцыю — нават адмоўна (найвышэйшая парная карэляцыя сярод пяці сцвярджэнняў — 0,24); для фарматыўнага канструкта гэта чакана, бо матывы прычынна незалежныя і ў асобнай рэспандэнткі могуць быць нават узаемавыключальнымі. Для фарматыўных індэксаў гэтага тыпу каэфіцыенты ўнутранай узгодненасці, напрыклад альфа Кронбаха, не падыходзяць як крытэрыі якасці, бо сцвярджэнні не абавязаны каварыіраваць (Bollen & Lennox, 1991; Diamantopoulos & Winklhofer, 2001). Таму кожны індэкс пабудаваны як неўзважанае сярэдняе яго тэарэтычна вызначаных кампанентаў.

Затым па правіле рашэння, заснаваным на двух індэксах, актыўныя рэспандэнткі былі размеркаваныя па катэгорыях. Тыя, хто па абодвух індэксах набраў 3,5 бала і больш, былі аднесены да гібрыдных, бо адначасова паведамлілі і пра матывы ціску, і пра матывы прыцягнення. Для астатніх параўноўвалі два балы: жанчыны з больш высокім балам магчымасці трапілі ў катэгорыю ўваходу праз магчымасці, а жанчыны з больш высокім балам вымушанасці — у катэгорыю вымушанага ўваходу. Толькі ў адной рэспандэнткі балы супалі; яе аднеслі да катэгорыі вымушанасці. У выніку атрымалася такое размеркаванне па чатырох катэгорыях: 55 рэспандэнтак у базавай катэгорыі, 8 — у катэгорыі вымушанасці, 35 — у гібрыднай катэгорыі і 99 — у катэгорыі ўваходу праз магчымасці.

Парогавае значэнне 3,5 для катэгорый з высокай інтэнсіўнасцю матывацыі найпрост вынікае са структуры пяцібальнай шкалы Лікерта (ад 1 — цалкам не згодная да 5 — цалкам згодная). Значэнне 3,0 — нейтральная сярэдзіна шкалы («ні згодная, ні не згодная»), таму любое сярэдняе вышэй за 3,0 паказвае на зрух у бок згоды. Каб паменшыць шум, які ствараюць нейтральныя адказы, і зрабіць класіфікацыю больш строгай, мы выбіраем 3,5 як кансерватыўны парог: значэнне індэкса 3,5 і вышэй азначае, што рэспандэнтка ў сярэднім выбірала «згодная» (4) або «цалкам згодная» (5), і таму яе можна ўпэўнена аднесці да катэгорыі з выразнай матывацыяй. Асабліва важна гэта для гібрыднай катэгорыі: па правіле жанчына павінна адначасова паведаміць і пра моцную матывацыю вымушанасці, і пра моцную арыентацыю на магчымасці (абодва індэксы $\geq 3,5$), а не проста быць крыху вышэй за нейтральны пункт па абодвух. Такая чатырохкатэгарыяльная структура дазваляе адрозніваць шлях ціску (вымушанасць) ад шляху прыцягнення (магчымасць) і не зводзіць уваход да простага бінарнай зменнай, а гэта прынцыпова для гіпотэз. Мы захоўваем дыскрэтныя катэгорыі, а не адзіны кантынуум «вымушанасць — магчымасць», з трох прычын. Па-першае, матывы ціску і прыцягнення вымяраліся двума асобнымі індэксамі, а не як процілеглыя полюсы адной восі, таму з'ява двухмерная, а не аднамерная. Па-другое, індэксы — гэта фарматыўныя кампазіты, распрацаваныя менавіта для гэтага даследавання, а не валідаваная непарарыўная шкала. Гэта адлюстроўвае больш агульную адсутнасць валідаванай непарарыўнай шкалы прадпрымальніцкай матывацыі: літаратура пра вымушанасць і магчымасць звычайна аперацыяналізуе яе менавіта катэгарыяльна (Estrin et al., 2024; Williams & Williams, 2014). Па-трэцяе, для жанчын — вымушаных мігрантак полюс вымушанасці адлюстроўвае перамяшчэнне, а не звычайны выбар на рынку працы, а адначасова наяўнасць моцных матываў ціску і моцных матываў прыцягнення — гэта якраз тая складаная ўмова, якую і павінна ўлоўліваць гібрыдная катэгорыя.

3.3 Незалежныя зменныя

Усе непарарыўныя і ардынальныя (парадкавыя) прэдыктары перад ацэньваннем былі цэнтраваны адносна сярэдняга (Табліца 1). Цэнтраванне змяншае неістотную мультыкалінеарнасць паміж асноўнымі эфектамі і паказчыкамі іх узаемадзеяння, а каэфіцыенты асноўных эфектаў дазваляе інтэрпрэтаваць на ўзроўні сярэдняга па выбарцы (Aiken & West, 1991).

Страта чалавечага капіталу (*HC_loss*) — непарарыўная мера, цэнтраваная адносна сярэдняга; яна фіксуе разрыў паміж узроўнем фармальнай адукацыі рэспандэнткі і суб'ектыўнай карыснасцю яе папярэдняга досведу і кваліфікацыі для кар'еры ў Літве. Чым вышэйшыя значэнні, тым мацней аб'ясцэньваецца на прымаючым рынку чалавечы капітал, набыты ў краіне паходжання. Такая аперацыяналізацыя абапіраецца на даследаванні, якія дакументуюць непрызнанне замежных кваліфікацый мігрантаў і паніжэнне іх статусу (Bauder, 2003; Reitz, 2001; Li, 2001); у гэтых працах разрыў паміж ранейшымі кваліфікацыямі і іх каштоўнасцю на прымаючым рынку лічыцца сутнасцю аб'ясцэнвання навыкаў.

Патройны бар'ер (*Triple_dis*) — ардынальны (парадкавы) індэкс структурных бар'ераў, цэнтраваны адносна сярэдняга; ён аб'ядноўвае тры бінарныя кампаненты: нізкі ўзровень валодання літоўскай мовай, наяўнасць дзяцей да 18 гадоў і бюракратычныя перашкоды, з якімі жанчына сутыкнулася ў прымаючай краіне. Індэкс аперацыяналізуе тры вымярэнні тэзісу пра патройны бар'ер Азмат (2013). Яго кампаненты адпавядаюць бар'ерам, якія неаднаразова вылучаюцца ў літаратуры пра інтэграцыю жанчын-мігрантак на рынку працы: валоданне мовай прымаючай краіны (Bar-Haim & Birgier, 2024; Ghio et al., 2023), абавязкі па даглядзе за дзецьмі (Udayanga, 2024; Ballarino & Panichella, 2018) і бюракратычныя перашкоды (Schieckoff & Sprengholz, 2021). Тры кампаненты аб'яднаны ў адзін адытыўны індэкс.

Як і матывацыйныя індэксы, апісаныя вышэй, мера патройнага бар'ера — гэта хутчэй фарматыўны, чым рэфлектыўны кампазіт: яго тры кампаненты ўяўляюць сабой асобныя крыніцы структурнага бар'ера, а не ўзаемазамежныя індэкатары адной латэнтнай рысы, і рэспандэнтка можа сутыкнуцца з адным з іх без іншых. Фарматыўныя канструкты звычайна аперацыяналізуюць як лінейны кампазіт іх кампанентаў, а няважаны адытыўны індэкс — распаўсюджаны і абгрунтаваны выбар, калі няма апыёрных падстаў для розных вагаў (Diamantopoulos & Winklhofer, 2001). Тэарэтычная падстава аб'яднання трох кампанентаў грунтуецца на іх узаемным узмацненні, а іх сумесная роля якраз і правяраецца праз узаемадзеянне са стратай чалавечага капіталу (Г1б).

Суб'ектыўная карыснасць хобі (*Hobby*) — ардынальная (парадкавая) мера, цэнтраваная адносна сярэдняга; яна паказвае, наколькі рэспандэнтка лічыць асабістае хобі прыдатным для прафесіяналізацыі або карысным для кар'еры ў Літве. Гэтая зменная аперацыяналізуе «хобі-масток» як форму прадпрымальніцкага брыкалажу (Baker & Nelson, 2005; Davidsson et al., 2017).

Адносны даход хатняй гаспадаркі (*Income*) — ардынальная (парадкавая) мера, цэнтраваная адносна сярэдняга; яна паказвае даход хатняй гаспадаркі ў параўнанні з сярэднім па Літве ў дыяпазоне ад 1 (істотна ніжэйшы) да 5 (істотна вышэйшы). Гэтая суб'ектыўная мера грунтуецца на перадумове тэорыі прафесійнага выбару, паводле якой рашэнне пра ўваход залежыць ад фінансавага становішча хатняй гаспадаркі (Poschke, 2013).

Шчыльнасць знаёмых жанчын-прадпрымальніц (*SocialCapW*, peer entrepreneurial density) — ардынальная (парадкавая) мера, цэнтраваная адносна сярэдняга; яна паказвае колькасць знаёмых жанчын-прадпрымальніц у асабістай сетцы

рэспандэнткі ў Літве і аперацыяналізуе сацыяльны капітал (Sanders & Nee, 1996; Kwon et al., 2013).

3.4 Паказчыкі ўзаемадзеяння (interaction terms)

Тры гіпотэзы залежаць ад умоў (мадэрацыя) і таму патрабуюць паказчыкаў узаемадзеяння; кожны з іх — здабытак двух прэдыктараў, цэнтраваных адносна сярэдняга. *HC_loss_x_Triple_dis* правярае, ці ўзмацняе структурны бар'ер уплыў страты чалавечага капіталу на вымушаны ўваход (Г1б). *Income_x_Hobby* правярае, ці ўзмацняе даход хатняй гаспадаркі ўплыў суб'ектыўнай карыснасці хобі на ўваход праз магчымасці (Г3б). *SocialCapW_x_Business_Exp* правярае, ці ўзмацняе папярэдні бізнес-досвед уплыў шчыльнасці жанчын-прадпрымальніц у сетцы на ўваход праз магчымасці (Г2б).

3.5 Кантрольныя зменныя

Два кантрольныя паказчыкі ўлічваюць папярэднюю кар'еру. Папярэдні бізнес-досвед (*Business_Exp*) — бінарная зменная: 1, калі рэспандэнтка раней мела ўласны бізнес, і 0 — у адваротным выпадку. Працоўны досвед (*Work_Exp*) — неперарыўная зменная; ён вымяраецца агульнай колькасцю гадоў прафесійнага працоўнага стажу. Абодва паказчыкі ўключаны, каб ацэнкі эфектаў асноўных прэдыктараў не змешваліся з уплывам папярэдняга прадпрымальніцкага або працоўнага досведу.

3.6 Методыка ацэньвання

З улікам памеру выбаркі і яе вядомых асаблівасцяў складу мы разглядаем гэты аналіз як эксплаторны, а не пацвярджальны. Ацэнкі скіраваны на выяўленне патэнцыйных механізмаў (candidate mechanisms) і на фармуляванне гіпотэз для далейшай праверкі на большых і больш рэпрэзентатыўных выбарках, а не на атрыманне канчатковых велічынь эфектаў. Такі падыход дарэчны для малавывучанай групы, для якой няма выбарчай рамкі.

Паколькі залежная зменная катэгорыяльная і мае больш чым дзве неўпарадкаваныя катэгорыі, мы ацэньваем мадэлі мультынамінальнай лагістычнай рэгрэсіі (MNL), дзе базавай катэгорыяй служыць адсутнасць уваходу / прафесійная занятасць. Каэфіцыенты інтэрпрэтуюцца адносна гэтай катэгорыі. Вынікі мы падаём як log-odds каэфіцыенты (лагарыфм шанцаў) са стандартнымі памылкамі ў дужках.

Аналіз пабудаваны на чатырох укладзеных спецыфікацыях мадэлі, кожная з якіх адпавядае пэўнай групе гіпотэз. Мадэль 1 задае прамыя эфекты, уключаючы суб'ектыўную карыснасць хобі, і дае першую праверку Г3а. Мадэль 2 уводзіць страту чалавечага капіталу, патройны бар'ер і іх узаемадзеянне, каб праверыць Г1а і Г1б для вымушанасці. Мадэль 3 уводзіць шчыльнасць жанчын-прадпрымальніц у сетцы і яе ўзаемадзеянне з папярэднім бізнес-досведам, каб

праверыць Г2а і Г2б для ўваходу праз магчымасці. Мадэль 4 уводзіць адносны даход хатняй гаспадаркі і яго ўзаемадзеянне з суб'ектыўнай карыснасцю хобі і дае поўную праверку Г3а і Г3б для ўваходу праз магчымасці. Такая паэтапная структура паказвае, як змяняюцца каэфіцыенты пры даданні новых блокаў зменных, і дазваляе вылучыць кожны механізм у той частцы мадэлі, дзе ён тэарэтычна павінен дзейнічаць.

3.7 Дыягностыка і ўстойлівасць

Мультикалінеарнасць мы ацэньваем з дапамогай фактараў інфляцыі дысперсіі (VIF) для ўсяго набору прэдыктараў; цэнтраванне адносна сярэдняга ўтрымлівае паказчыкі ўзаемадзеяння ў прынятых межах. Дапушчэнне пра незалежнасць ад неістотных альтэрнатыў (IIA), на якім грунтуецца MNL, правяраецца тэстам спецыфікацыі Хаусмана. Каб праверыць устойлівасць, мы паўторна ацэньваем эффект карыснасці хобі на падвыбарцы без рамесніц: гэта дазваляе пераканацца, што ён не тлумачыцца толькі празмернай прадстаўленасцю рамеснай супольнасці. Адпаведнасць мадэлі апісваецца лагарыфмам праўдападобнасці і псеўда- R^2 Макфэдна.

Табліца 1. Зменныя і метады іх разліку

Назва зменнай	Тып	Разлік / аперацыяналізацыя
N_O	Залежная	Катэгарыяльная: (0) Адсутнасць / прафесійная занятасць, (1) Вымушанае прадпрымальніцтва, (2) Гібрыднае прадпрымальніцтва, (3) Прадпрымальніцтва праз магчымасці.
HC_loss	Незалежная	Неперарыўная (цэнтраваная адносна сярэдняга): разрыў паміж узроўнем адукацыі і суб'ектыўнай карыснасцю папярэдняга досведу для кар'еры ў Літве.
Triple_dis	Незалежная	Ардынальная (парадкавая), цэнтраваная адносна сярэдняга: індэкс структурных бар'ераў (літоўская мова, дзеці да 18 гадоў, наяўная бюракратыя).
SocialCapW	Незалежная	Ардынальная (парадкавая), цэнтраваная адносна сярэдняга: колькасць знаёмых жанчын-прадпрымальніц (peer entrepreneurial density) у асабістай сетцы рэспандэнткі ў Літве.
Hobby	Незалежная	Ардынальная (парадкавая), цэнтраваная адносна сярэдняга: успрыманне ўласнага хобі як як прыдатнага для прафесіяналізацыі / карыснага для кар'еры ў Літве.
Income	Незалежная	Ардынальная (парадкавая), цэнтраваная адносна сярэдняга: адносны даход хатняй гаспадаркі ў параўнанні з сярэднім па Літве (1 — істотна ніжэйшы; 5 — істотна вышэйшы).
HC_loss_x_Triple_dis	Узаемадзеянне	Здабытак: HC_loss памножана на Triple_dis.

Назва зменнай	Тып	Разлік / аперацыяналізацыя
Income_x_Hobby	Узаемадзеянне	Здабытак: Income памножана на Hobby.
SocialCapW_x_Business_Exp	Узаемадзеянне	Здабытак: SocialCapW памножана на Business_Exp.
Business_Exp	Кантрольная	Бінарная: (1), калі рэспандэнтка мае папярэдні досвед валодання бізнесам, (0) — у адваротным выпадку.
Work_Exp	Кантрольная	Неперарыўная: агульная колькасць гадоў прафесійнага працоўнага досведу.

4. Вынікі

4.1 Вынікі рэгрэсіі

У Табліцы 2 прыведзены поўныя ацэнкі каэфіцыентаў, згрупаваныя па тыпах уваходу (вымушанасць, гібрыднасць, магчымасць) у кожнай мадэлі.

Мадэль 1 ацэньвае прамыя эфекты ўсіх прэдыктараў без паказчыкаў узаемадзеяння і ўстанаўлівае базавы ўзровень. Ужо тут бачныя дзве заканамернасці. Суб'ектыўная карыснасць хобі — пазітыўны і статыстычна значны прэдыктар для ўсіх трох тыпаў уваходу; гэта ўстойлівая прамая сувязь, якая не залежыць ад структуры ўзаемадзеяння. Страта чалавечага капіталу ў гэтай базавай спецыфікацыі не з'яўляецца значным прэдыктарам вымушанага ўваходу; як паказана ніжэй, яе эфект на вымушанасць праяўляецца толькі пасля ўвядзення ўзаемадзеяння з патройным бар'ерам (Мадэль 2). Такім чынам, аб'ясцэнне кваліфікацый само па сабе не падштурхоўвае жанчын да вымушанага прадпрымальніцтва — гэта адбываецца толькі ў спалучэнні са структурнымі бар'ерамі.

Табліца 2. Вынікі мультынамінальнай лагістычнай рэгрэсіі (базавая катэгорыя: адсутнасць уваходу / прафесійная занятасць; log-odds, стандартныя памылкі ў дужках)

Мадэль 1 — Асноўныя эфекты ($N = 197$; $LR \chi^2(21) = 112,46$; $Prob > \chi^2 = 0,000$; Псеўда- $R^2 = 0,251$; $LL = -168,167$)

Прэдыктар	Вымушанасць (1)	Гібрыднасць (2)	Магчымасць (3)
HC_loss	0,560 (0,317)	0,348 (0,225)	-0,096 (0,164)
Triple_dis	-0,138 (0,281)	2,042 (0,452)***	0,891 (0,339)**
Income	-0,988 (0,485)*	-0,996 (0,350)**	0,026 (0,221)
Hobby	0,946 (0,470)*	0,606 (0,253)*	0,430 (0,205)*
SocialCapW	-0,516 (0,471)	0,389 (0,344)	-0,151 (0,237)
Business_Exp	2,610 (0,965)**	2,763 (0,612)***	2,419 (0,456)***
Work_Exp	0,608 (0,519)	-0,203 (0,297)	0,154 (0,211)
Канстанта	-6,184 (2,236)**	-1,336 (1,107)	-0,900 (0,806)

Мадэль 2 — Чалавечы капітал і патройны бар'ер ($N = 197$; $LR \chi^2(18) = 103,57$; $Prob > \chi^2 = 0,000$; Псеўда- $R^2 = 0,231$; $LL = -172,613$)

Прэдыктар	Вымушанасць (1)	Гібрыднасць (2)	Магчымасць (3)
HC_loss	1,730 (0,754)*	0,598 (0,325)	0,217 (0,281)
Triple_dis	2,279 (1,310)	3,037 (1,121)**	2,039 (0,861)*
HC_loss_x_Triple_dis	1,233 (0,615)*	0,415 (0,392)	0,465 (0,290)
Income	-0,847 (0,487)	-0,758 (0,320)*	-0,121 (0,211)
Business_Exp	2,217 (0,917)*	2,838 (0,594)***	2,305 (0,435)***
Work_Exp	0,529 (0,489)	-0,201 (0,291)	0,148 (0,208)
Канстанта	-8,147 (2,493)***	-2,081 (1,243)	-1,708 (0,926)

Мадэль 3 — Сацыяльны капітал ($N = 197$; $LR \chi^2(18) = 88,78$; $Prob > \chi^2 = 0,000$; Псеўда- $R^2 = 0,198$; $LL = -180,006$)

Прэдыктар	Вымушанасць (1)	Гібрыднасць (2)	Магчымасць (3)
SocialCapW	-0,986 (0,632)	-0,080 (0,398)	-0,386 (0,265)
Business_Exp	2,251 (0,965)*	2,389 (0,580)***	2,397 (0,440)***
SocialCapW_x_Business_Exp	0,730 (0,924)	0,581 (0,705)	0,504 (0,509)
HC_loss	0,501 (0,309)	0,245 (0,211)	-0,134 (0,157)
Triple_dis	-0,410 (0,730)	1,805 (0,431)***	0,793 (0,333)*
Work_Exp	0,690 (0,487)	-0,008 (0,275)	0,187 (0,207)
Канстанта	-6,051 (2,149)**	-1,710 (1,053)	-1,106 (0,796)

Мадэль 4 — Даход і хобі ($N = 197$; $LR \chi^2(18) = 98,81$; $Prob > \chi^2 = 0,000$; Псеўда- $R^2 = 0,220$; $LL = -174,991$)

Прэдыктар	Вымушанасць (1)	Гібрыднасць (2)	Магчымасць (3)
Income	-0,908 (1,556)	-1,041 (0,819)	0,209 (0,616)
Hobby	0,763 (0,520)	0,573 (0,251)*	0,491 (0,196)*
Income_x_Hobby	-0,070 (0,521)	0,087 (0,289)	-0,076 (0,215)
Triple_dis	0,061 (0,673)	2,053 (0,449)***	0,858 (0,336)*
Business_Exp	2,302 (0,921)*	2,681 (0,583)***	2,413 (0,439)***
Work_Exp	0,644 (0,506)	-0,106 (0,288)	0,148 (0,211)
Канстанта	-7,620 (2,547)**	-2,890 (1,281)*	-2,033 (0,925)*

Заўвага: * $p < 0,05$, ** $p < 0,01$, *** $p < 0,001$.

4.2 Праверка гіпотэз

Страта чалавечага капіталу і вымушаны ўваход (Г1а, Г1б). Мадэль 2 пацвярджае абедзве гіпотэзы для вымушанасці. Прамы эффект страты чалавечага капіталу на вымушаны ўваход пазітыўны і значны ($b = 1,730$, $SE = 0,754$, $p = 0,022$), таму Г1а пацверджана: чым мацней аб'ясцэнняецца чалавечы капітал, набыты ў краіне паходжання, тым вышэйшыя log-odds уваходу ў вымушанае прадпрымальніцтва адносна адсутнасці ўваходу. Узаемадзеянне $HC_loss_x_Triple_dis$ для вымушанасці таксама пазітыўнае і значнае ($b = 1,233$,

SE = 0,615, $p = 0,045$), што пацвярджае Г1б: ціск страты чалавечага капіталу ўзмацняецца пры вышэйшым узроўні патройнага бар'ера. Важна, што ні адзін з гэтых паказчыкаў не значны для гібрыднага ўваходу і ўваходу праз магчымасці. Гэта робіць выснову больш канкрэтнай: страта чалавечага капіталу ў спалучэнні са структурным бар'ерам скіроўвае жанчын менавіта на шлях вымушанасці, а не ў прадпрымальніцтва наогул.

Хоць эффект страты чалавечага капіталу і яго ўзаемадзеянне з патройным бар'ерам статыстычна значныя для гэтага выніку, ацэнены яны на невялікай колькасці выпадкаў і маюць адпаведна вялікія стандартныя памылкі. У катэгорыі вымушанасці ўсяго 8 рэспандэнтак (4,1% выбаркі) супраць 55 у базавай катэгорыі, 35 у гібрыднай і 99 у катэгорыі ўваходу праз магчымасці. Таму гэтыя два вынікі лепш разглядаць як індикатыўныя, а не канчатковыя: яны патрабуюць пацвярджэння на большай выбарцы, дзе прадпрымальніцы, якія арыентуюцца на выжыванне, прадстаўлены поўней. Катэгорыі ўваходу праз магчымасці, адсутнасці ўваходу і гібрыднага ўваходу прадстаўлены ў дастатковай колькасці.

Сацыяльны капітал і ўваход праз магчымасці (Г2а, Г2б). Мадэль 3 адхіляе абедзве гіпотэзы. Каэфіцыент шчыльнасці жанчын-прадпрымальніц у сетцы не значны ні для аднаго выніку, у тым ліку для ўваходу праз магчымасці ($b = -0,386$, SE = 0,265, $p = 0,146$). Узаемадзеянне *SocialCapW_x_Business_Exp* таксама ўсюды нязначнае (магчымасць: $b = 0,504$, SE = 0,509, $p = 0,323$). Для гэтай кагорты шчыльнасць знаёмых жанчын-прадпрымальніц у сетцы рэспандэнткі статыстычна значна не павышае верагоднасць уваходу праз магчымасці, а папярэдні бізнес-досвед не ўзмацняе гэты сеткавы эффект.

Карыснасць хобі і ўваход праз магчымасці (Г3а, Г3б). Мадэль 4 пацвярджае Г3а і адхіляе Г3б. Суб'ектыўная карыснасць хобі з'яўляецца пазітыўным і значным прэдыктарам уваходу праз магчымасці ($b = 0,491$, SE = 0,196, $p = 0,012$) і гібрыднага ўваходу ($b = 0,573$, SE = 0,251, $p = 0,022$). Для вымушанасці эффект пазітыўны, але нязначны ($p = 0,142$). Калі хобі ўспрымаецца як прыдатнае для прафесіяналізацыі, павышаецца верагоднасць уваходу праз магчымасці (і гібрыднага ўваходу), што адпавядае ролі хобі як рэсурсу, які замяшчае аб'яцэненыя фармальныя кваліфікацыі. Узаемадзеянне *Income_x_Hobby* не значнае ні для аднаго выніку (магчымасць: $b = -0,076$, SE = 0,215, $p = 0,724$), таму Г3б адхіляецца. Відаць, «хобі-масток» дзейнічае незалежна ад даходу хатняй гаспадаркі: ён працуе на ўсіх узроўнях даходу і не абмежаваны больш забяспечанымі жанчынамі. Праверка ўстойлівасці да складу выбаркі (раздзел 4.4) удакладняе гэты вынік: пры паўторным ацэньванні поўнай мадэлі на падвыбарцы без рамесніц ($n = 150$) каэфіцыент карыснасці хобі застаецца пазітыўным, але становіцца нязначным для ўваходу праз магчымасці ($b = 0,26$, $p = 0,278$); значыць, эффект канцэнтраваны сярод рамесніц. У раздзеле абмеркавання мы тлумачым гэтую заканамернасць, а не лічым яе простым аслабленнем выніку. Табліца 3 абагульняе вынікі праверкі ўсіх гіпотэз.

Табліца 3. Абагульненне праверкі гіпотэз

Гіпотэза	Сцвярджэнне (скарочана)	Мадэль	Ключавая ацэнка	Вынік
Г1а	Страта ЧК → вышэйшы вымушаны ўваход	M2	$b = 1,730, p = 0,022$	Пацверджана
Г1б	Патройны бар'ер узмацняе страту ЧК → вымушанасць	M2	$b = 1,233, p = 0,045$	Пацверджана
Г2а	Шчыльнасць жанчын-прадпрымальніц → вышэйшы ўваход праз магчымасці	M3	$b = -0,386, p = 0,146$	Адхілена
Г2б	Бізнес-досвед узмацняе шчыльнасць жанчын-прадпрымальніц → магчымасці	M3	$b = 0,504, p = 0,323$	Адхілена
Г3а	Карыснасць хобі → вышэйшы ўваход праз магчымасці	M4	$b = 0,491, p = 0,012$	Пацверджана
Г3б	Даход узмацняе карыснасць хобі → магчымасці	M4	$b = -0,076, p = 0,724$	Адхілена

4.3 Дадатковыя заканамернасці

Два ўстойлівыя эфекты праяўляюцца ва ўсіх спецыфікацыях і заслугоўваюць абмеркавання, хоць гіпотэзы іх не прадугледжвалі. Па-першае, папярэдні бізнес-досвед (*Business_Exp*) — моцны і пазітыўны прэдыктар усіх трох тыпаў уваходу ў кожнай мадэлі: ён значны ўсюды і асабліва моцна ($p < 0,001$) для гібрыднага ўваходу і ўваходу праз магчымасці. Жанчыны, якія раней вялі бізнес, значна часцей уваходзяць у любую форму прадпрымальніцтва, што адпавядае ідэі: досвед зніжае суб'ектыўную ацэнку выдаткаў паўторнага ўваходу.

Па-другое, патройны бар'ер (*Triple_dis*) пазітыўна і значна звязаны з гібрыдным уваходам і ўваходам праз магчымасці ва ўсіх мадэлях, але не з вымушанасцю, дзе яго асноўны эфект ніколі не бывае значным. Гэтая заканамернасць больш тонкая, чым прадказала б логіка аднаго толькі ціску. Структурнае неспрыянне, відаць, павышае верагоднасць прадпрымальніцкай дзейнасці ў цэлым, тады як канкрэтны штуршок на шлях вымушанасці вызначаецца яго ўзаемадзеяннем са стратай чалавечага капіталу, а не прамым эфектам.

4.4 Устойлівасць і дыягностыка

Мы правялі шэраг праверак, каб пацвердзіць, што вынікі не з'яўляюцца артефактамі спецыфікацыі мадэлі, складу выбаркі або правіла класіфікацыі.

Што да мультыкалінеарнасці, то фактары інфляцыі дысперсіі для поўнага набору прэдыктараў усюды ніжэйшыя за канвенцыянальны парог 10 (максімальны $VIF = 8,01$ для *HC_loss_x_Triple_dis*, сярэдні $VIF = 2,63$), а найвышэйшая парная карэляцыя сярод цэнтраваных прэдыктараў — 0,21. Значыць, цэнтраванне адносна сярэдняга ўтрымлівае калінеарнасць, у тым ліку абумоўленую паказчыкамі ўзаемадзеяння, у прынятых межах.

Незалежнасць ад неістотных альтэрнатыв (IIA) правяралася тэстам спецыфікацыі Хаусмана, які параўноўвае поўную мадэль з абмежаванай мадэллю без выніку магчымасці. Тэст даў $\chi^2(22) = 14,27$, $p = 0,892$, таму нулявую гіпотэзу пра адсутнасць сістэматычнай змены каэфіцыентаў адхіліць не ўдалося. Такім чынам, IIA не парушаецца, і гэта праўдападобна па сутнасных прычынах: катэгорыі ўваходу — гэта якаясьці розныя вынікі, а не блізкія субстытуты.

Мы таксама ацанілі поўную спецыфікацыю, увёўшы ўсе прэдыктары і паказчыкі ўзаемадзеяння адначасова (LR $\chi^2(30) = 120,74$, $p < 0,001$; Псеўда- $R^2 = 0,269$; AIC = 394,06; BIC = 502,40). Пацверджаныя эфекты засталіся значнымі (Табліца 4): страта чалавечага капіталу для вымушанага ўваходу ($b = 1,81$, $p = 0,015$), узаемадзеянне чалавечага капіталу і патройнага бар'ера для вымушанасці ($b = 1,21$, $p = 0,048$) і карыснасць хобі для ўваходу праз магчымасці ($b = 0,51$, $p = 0,019$); паказчыкі сацыяльнага капіталу і ўзаемадзеяння з даходам засталіся нязначнымі. Такім чынам, вынікі не з'яўляюцца артефактам паэтапнай структуры мадэлі.

Табліца 4. Поўная мультынамінальная лагістычная рэгрэсія

Прэдыктар	Вымушанасць (1)	Гібрыднасць (2)	Магчымасць (3)
HC_loss	1,810 (0,743)*	0,832 (0,348)*	0,383 (0,295)
Triple_dis	2,474 (1,421)	3,701 (1,194)***	2,360 (0,893)***
Hobby	0,798 (0,551)	0,719 (0,270)***	0,508 (0,217)*
Income	-0,752 (0,522)	-0,991 (0,363)***	0,088 (0,233)
SocialCapW	-0,748 (0,758)	0,377 (0,440)	-0,239 (0,284)
HC_loss_x_Triple_dis	1,213 (0,614)*	0,661 (0,417)	0,582 (0,303)
Income_x_Hobby	-0,443 (0,548)	0,077 (0,317)	-0,089 (0,225)
SocialCapW_x_Business_Exp	0,926 (1,040)	0,456 (0,732)	0,532 (0,526)
Business_Exp	2,791 (1,158)*	2,700 (0,637)***	2,405 (0,455)***
Work_Exp	0,565 (0,542)	-0,218 (0,310)	0,128 (0,218)
Канстанта	-8,625 (2,816)**	-2,458 (1,296)	-1,849 (0,949)

Заўвага: LR $\chi^2(30) = 120,74$ · Prob > $\chi^2 = 0,000$ · Log-праўдападобнасць = -164,029 · Псеўда- $R^2 = 0,269$ · AIC = 394,06 · BIC = 502,40

Паколькі ў апытанні празмерна прадстаўлены рамесніцы, мы правярылі, ці залежыць вынік «хобі-мастка» ад гэтай групы. Пры паўторным ацэньванні поўнай мадэлі на падвыбарцы без рамесніц каэфіцыент карыснасці хобі застаўся пазітыўным, але стаў нязначным для ўваходу праз магчымасці (Табліца 5); значыць, эфект канцэнтраваны сярод рамесніц. Мадэль са статусам рамяства як кантрольнай зменнай інтэрпрэтаваць немагчыма, бо гэтая зменная дакладна прадказвала непрыналежнасць да базавай катэгорыі (куды не трапіла ніводная рамесніца), што прывяло да квазіпоўнага падзелу (quasi-complete separation). Рамесніцы паведамлілі пра значна вышэйшую суб'ектыўную карыснасць хобі, чым астатнія рэспандэнткі (сярэдняе 0,66 супраць -0,21, розніца амаль у адно стандартнае адхіленне), і 95,7% з іх увайшлі ў гібрыднае прадпрымальніцтва або

прадпрымальніцтва праз магчымасці супраць 59,3% астатніх (Табліца 6). Гэтая канцэнтрацыя — не проста артэфакт выбаркі: наёмнай занятасці ў сферы рамяства як асобнай катэгорыі не існуе, таму рэспандэнткі, якія называюць яго сваёй дзейнасцю, амаль па вызначэнні самі распачалі ўласную справу. Уваход праз магчымасці сустракаўся і ў іншых сектарах (напрыклад, у турызме, кансультаванні і сферы прыгажосці), але па-за рамяствам ён не суправаджаўся высокімі паказчыкамі карыснасці хобі; відаць, у прафесійных сектарах уваход праз магчымасці абумоўлены фармальнымі навыкамі, а не «хобі-масткам». Таму мы лічым «хобі-масток» рэальным, але залежным ад сферы дзейнасці механізмам, які найбольш выразны там, дзе асабісты навык па сваёй прыродзе прыдатны для камерцыялізацыі.

Табліца 5. Казфіцыент карыснасці хобі для ўваходу праз магчымасці: поўная выбарка супраць падвыбаркі без рамесніц

Выбарка	n	Hobby (магчымасць)	SE	p
Поўная выбарка	197	0,508*	0,217	0,019
Падвыбарка без рамесніц	150	0,256	0,236	0,278

Заўвага: * $p < 0.05$. Ацэнка для поўнай выбаркі — са спецыфікацыі поўнай мадэлі.

Табліца 6. Суб'ектыўная карыснасць хобі і вынікі ўваходу, рамесніцы супраць астатніх рэспандэнтак

Група	n	Сярэдні Hobby	Гібрыдны ўваход або ўваход праз магчымасці
Рамесніцы	47	0,66	95,7%
Усе астатнія	150	-0,21	59,3%

Заўвага: дзве групы адрозніваюцца па сярэдняй суб'ектыўнай карыснасці хобі амаль на адно стандартнае адхіленне. Ніводная рамесніца не трапіла ў базавую (без уваходу / прафесійная занятасць) катэгорыю.

5. Абмеркаванне

5.1 Падзел «структура — суб'ектнасць»

Цэнтральны вынік — падзел у тым, як жанчыны — вымушаныя мігранткі — уваходзяць у прадпрымальніцтва: шлях вымушанасці фарміруецца пераважна структурай, а шлях магчымасці — індывідуальнай суб'ектнасцю (agency). Страта чалавечага капіталу павышае верагоднасць вымушанага ўваходу (Г1а), а патройны бар'ер узмацняе гэты эфект (Г1б); суб'ектыўная карыснасць хобі павышае верагоднасць уваходу праз магчымасці (Г3а). Калі разглядаць вынікі ў святле трох тэарэтычных падыходаў, бачна, што кожны з іх тлумачыць сваю частку рашэння пра ўваход.

Тлумачэнне праз прафесійны выбар (Estrin et al., 2024; Douglas & Shepherd, 2002) трактуе ўваход як параўнанне чаканай аддачы ў розных станах занятасці.

Нашы вынікі паказваюць, што для перамешчаных жанчын гэтае параўнанне скажаецца ў пэўным напрамку. Калі чалавечы капітал, набыты ў краіне паходжання, на прымаючым рынку абясцэньваецца, аддача ад фармальнай наёмнай працы знікае, і жанчыну падштурхоўваюць да самазанятасці як да апошняга даступнага варыянту (Bauder, 2003; Brieger & Gielnik, 2020). Значны эффект страты чалавечага капіталу на вымушаны ўваход (Мадэль 2) — найпростае сведчанне такога скажэння. Гэтае суаднясенне не проста накіроўвае жанчын у «прадпрымальніцтва»: найбольш абясцэненых з боку кваліфікацый яно вядзе менавіта ў выжывальніцкую форму.

Тэзіс пра патройны бар’ер (Azmat, 2013; Liebig & Tronstad, 2018) тлумачыць, што ўзмацняе гэты ціск. Значнае ўзаемадзеянне *HC_loss_x_Triple_dis* для вымушанасці пацвярджае логіку ўзаемага ўзмацнення (Dy & Agwunobi, 2019; Yamamura & Lassalle, 2025): страта чалавечага капіталу і структурныя бар’еры не дзейнічаюць адытыўна, а ўзаемна памнажаюць свой уплыў. Абясцэненая кваліфікацыя шкодзіць мацней, калі мова, даглед за дзецьмі і бюракратычныя перашкоды адначасова блакуюць альтэрнатывы. Гэта інтэрсекцыянальны механізм, які літаратура ўжо апісвала на тэарэтычным узроўні (Dy & Marlow, 2017; Vershinina et al., 2025), але з-за метадалагічнай складанасці колькаснай аперацыяналізацыі інтэрсекцыянальнасці (Dy & Agwunobi, 2019) яго рэдка правяралі найпрост з дапамогай паказчыка ўзаемадзеяння.

Перспектыва брыкалажу тлумачыць, як жанчыны адказваюць на гэтае абмежаванне (Baker & Nelson, 2005; Davidsson et al., 2017; Kwong et al., 2019). Значны эффект суб’ектыўнай карыснасці хобі на ўваход праз магчымасці пацвярджае «хобі-масток» як форму замяшчэння рэсурсаў. Калі фармальныя кваліфікацыі жанчыны не прызнаюцца, навык, якім яна валодае нефармальна, становіцца рэсурсам, на якім яна будзе справу (Villares-Varela & Essers, 2019). Гэта адпавядае цэнтральнай перадумове тэорыі брыкалажу: суб’екты дзейнічаюць з тым, што ёсць пад рукой, менавіта там, дзе звычайных рэсурсаў, у тым ліку фінансавых, не стае (Steffens et al., 2023). У такім прачытанні «хобі-масток» не патрабуе фінансавай падушкі, і гэта суадносіцца са статыстычна нязначным ўзаемадзеяннем з даходам (ГЗБ адхілена). Такую інтэрпрэтацыю трэба падаваць асцярожна. Паколькі эффект хобі канцэнтраваны ў сегменце рамяства, вынік па даходзе варта чытаць вузка: ён паказвае, што даход не мадэруе эффект у межах гэтага сегмента, але не даказвае, што механізм не залежыць ад даходу ва ўсіх сектарах. Тым не менш гэты вынік адрознівае «хобі-масток» ад тлумачэнняў, паводле якіх уваход праз магчымасці залежыць ад доступу да капіталу (Kloosterman, 2010; Sanders & Nee, 1996).

Канцэнтрацыя ефекту хобі сярод рамесніц адпавядае чаканай залежнасці ад сферы дзейнасці і патрабуе ўважлівай інтэрпрэтацыі, а не адхілення.

Рамяство — па вызначэнні прадпрымальніцкая сфера, таму рэспандэнткі, якія яго называюць, амаль напэўна самі распачалі ўласную справу, і сапраўды ніводная з іх не трапляе ў базавую катэгорыю. З гэтага вынікаюць дзве высновы. Па-першае, выключэнне рамесніц — кансерватыўная, нават залішне строгая праверка ўстойлівасці, бо яна выдаляе менавіта тыя выпадкі, дзе механізм «хобі-мастка» праяўляецца найбольш поўна. Страта значнасці адлюстроўвае

выдаленне асноўных выпадкаў, у якіх механізм дзейнічае, а не сведчыць супраць яго. Па-другое, і з большай асцярожнасцю: у гэтай групе суб'ектыўная карыснасць хобі і прадпрымальніцкая дзейнасць цесна пераплецены, таму сувязь лепш чытаць як указанне на тое, дзе механізм дзейнічае найбольш моцна, а не як строгую ацэнку прычыннага эфекту. За межамі рамяства сувязь застаецца пазітыўнай па знаку, але ў гэтай выбарцы статыстычна няўстойлівая. Увогуле, даныя пацвярджаюць «хобі-масток» як рэальны, але залежны ад сферы дзейнасці механізм, які найбольш выразны там, дзе асабісты навык па сваёй прыродзе прыдатны для камерцыялізацыі.

5.2 Чаму сацыяльны капітал не меў значэння

Адхіленне Г2а і Г2б гэтак жа інфарматыўнае, як і пацвярджэнне астатніх гіпотэз. Даўняя традыцыя разглядае аднаэтнічныя сеткі і сеткі жанчын-прадпрымальніц як чыннік мігранцкага прадпрымальніцтва (Sanders & Nee, 1996; Wang & Morrell, 2015). Для гэтай кагорты шчыльнасць жанчын-прадпрымальніц у сетцы не мела статыстычна значнага эфекту на ўваход праз магчымасці, а папярэдні бізнес-досвед не ўзмацняў ніякага сеткавага эфекту. Мы лічым гэта хутчэй граничнай умовай тэзісу пра сеткі, чым яго абвяржэннем. Даследаванні сетак у значнай ступені грунтуюцца на выбарках мігрантаў з нізкай кваліфікацыяй або на этнічных анклавах, дзе супольнасць дае рэсурсы, якіх бракуе асобнаму чалавеку (Sanders & Nee, 1996; Chreim et al., 2018; Dabić et al., 2020). Гэта адпавядае больш шырокім даным: уплыў этнічных сетак і сацыяльнага капіталу на інтэграцыю мігрантаў на рынку працы залежыць ад кантэксту і не з'яўляецца ўніверсальным (Kosyakova & Kogan, 2024); у прыватнасці, этнічныя жанчыны-прадпрымальніцы сутыкаюцца з дэфіцытам сігналізавання, які самі па сабе сеткі не вырашаюць (Useche & Buttice, 2026). У нашым даследаванні рэспандэнткі — высокакваліфікаваныя жанчыны, чыё абмежаванне — не недахоп індывідуальных здольнасцей, а іх непрызнанне. Іх уваход абумоўлены ўнутраным перакамбінаваннем навыкаў — «хобі-масткам», — а не пазычаннем рэсурсаў праз сеткі. Таму адсутнасць сеткавага эфекту падтрымлівае цэнтральнае палажэнне змешанай укаранёнасці: каштоўнасць рэсурсу залежыць ад структуры магчымасцяў і ад пазіцыі індывіда ў ёй (Kloosterman & Rath, 2001; Kloosterman, 2010). Сеткі жанчын-прадпрымальніц важныя там, дзе запаўняюць прабел у індывідуальных здольнасцях, але для гэтай кагорты іх значэнне невялікае: галоўная перашкода для яе — непрызнанне навыкаў, якімі жанчыны ўжо валодаюць (Yamamura & Lassalle, 2022).

5.3 Два вынікі за межамі гіпатэтызаваных сувязяў

У даных выявіліся два вынікі, якія не былі прадметам фармальных гіпотэз і патрабуюць асцярожнейшай інтэрпрэтацыі.

Па-першае, патройны бар'ер значна звязаны з гібрыдным уваходам і ўваходам праз магчымасці, але не з вымушанасцю (Табліца 4). Таму структурнае неспрыянне павышае верагоднасць прадпрымальніцкай дзейнасці ў цэлым, а

прамы штуршок праяўляецца ў нявыжывальніцкіх шляхах. Гэтая заканамернасць адпавядае тэзісу блакаванай мабільнасці, або неспрыяння (disadvantage thesis): дыскрымінацыя і бюракратычныя перашкоды на рынку наёмнай працы падштурхоўваюць мігрантаў да самазанятасці як такой яшчэ да якога-небудзь размежавання матываў (Raijman & Tienda, 2000; Clark & Drinkwater, 2000). Адна з інтэрпрэтацый: заблакаваная фармальная занятасць падштурхоўвае жанчын да самазанятасці ўвогуле, а падзел на вымушанасць і магчымасці ўнутры гэтай групы вызначаецца ўжо індывідуальнымі рэсурсамі, у першую чаргу ўспрыманням асабістага навыку як прыдатнага для прафесіяналізацыі. Структурны ціск і індывідуальныя рэсурсы не з'яўляюцца ўзаемавыключальнымі: яны, відаць, дзейнічаюць на розных этапах аднаго і таго ж рашэння (Williams & Williams, 2014; Giacomini et al., 2023; Lingappa & Rodrigues, 2023), што адпавядае і перадумове змешанай укаранёнасці: структура магчымасцяў вызначае ўваход, а індывідуальная пазіцыя фарміруе яго форму (Kloosterman & Rath, 2001; Kloosterman, 2010). Прынцыпова важна, што адсутнасць значнага асноўнага эфекту для вымушанасці не супярэчыць логіцы вымушанасці: спецыфічны для вымушанасці штуршок выяўляецца праз значнае ўзаемадзеянне «страта чалавечага капіталу × патройны бар'ер», а прамы каэфіцыент для вымушанасці ацэньваецца ўсяго на васьмі выпадках, таму яго нязначнасць тлумачыцца малой колькасцю назіранняў у гэтай ячэйцы, а не адсутнасцю эфекту.

Па-другое, папярэдні бізнес-досвед — найбольш моцны прэдыктар у даных: ён пазітыўны і значны для кожнага тыпу ўваходу ў кожную мадэль. Хоць ён уключаны толькі як кантрольная зменная, яго дамінаванне дае падставы меркаваць, што бізнес-досвед зніжае суб'ектыўную ацэнку выдаткаў паўторнага ўваходу незалежна ад матыву. Для перамешчаных жанчын прадпрымальніцкая гісторыя, вынесеная з краіны паходжання, можа быць адной з нямногіх форм чалавечага капіталу, якія не аб'яццэньваюцца пры перасячэнні мяжы, бо яна пацверджана на справе, а не дакументам (Bauder, 2003; Kwong et al., 2019). Гэта варта вылучыць у будучых даследаваннях, а не пакідаць сярод кантрольных зменных.

6. Заключэнне

У гэтым даследаванні мы высвятлялі, чаму высокакваліфікаваныя жанчыны — вымушаныя мігранткі з Беларусі і Украіны ў Літве — пачынаюць прадпрымальніцкую дзейнасць і праз якія механізмы. З дапамогай мультынамінальнай лагістычнай рэгрэсіі на даных уласнага апытання 197 жанчын выяўлена ўстойлівая розніца паміж шляхам вымушанасці, які абумоўлены структурай, і шляхам магчымасці, які абумоўлены суб'ектнасцю (агенсу); гібрыдны шлях займае сярэдняю пазіцыю паміж імі. Страта чалавечага капіталу падштурхоўвае жанчын да вымушанага прадпрымальніцтва, а патройны бар'ер у прымаючай краіне ўзмацняе гэты ціск. Наадварот, прафесіяналізацыя асабістага хобі дзейнічае як стратэгія брыкалажу — «хобі-масток», — якая падтрымлівае ўваход праз магчымасці і гібрыдны ўваход, калі фармальныя кваліфікацыі аб'яццэнены. Гэты эфект не паказаў залежнасці ад даходу хатняй гаспадаркі, але паколькі механізм распаўсюджаны сярод

рамесніц, гэтую заканамернасць лепш лічыць спецыфічнай для сферы дзейнасці, а не ўніверсальнай. Сеткі жанчын-прадпрымальніц істотнай ролі для гэтай кагорты не адыгралі: яе ўваход, відаць, у большай ступені абумоўлены перакамбінаваннем наяўных індывідуальных навыкаў, чым запазычанымі сацыяльнымі рэсурсамі.

Уклад даследавання мае тры аспекты. Па-першае, яно аб'ядноўвае ў адной мадэлі змешанай укаранёнасці тры падыходы, якія звычайна прымяняюцца ізалявана, — прафесійны выбар, патройны бар'ер і брыкалаж — і паказвае, што кожны з іх тлумачыць асобны кампанент рашэння пра ўваход. Тым самым даследаванне адказвае на неаднаразовыя заклікі ў літаратуры пра мігранцкае і жаночае імігранцкае прадпрымальніцтва стварыць больш інтэгрatыўныя падыходы, якія звязваюць індывідуальную суб'ектнасць са структурнымі і інстытуцыйнымі ўмовамі, у якіх яна дзейнічае (Aliaga-Isla & Rialp, 2013; Chreim et al., 2018; Dabić et al., 2020).

Па-другое, яно наўпрост эмпірычна правярае інтэрсекцыянальную логіку, якая ляжыць у аснове тэзісу пра патройны бар'ер. Мадэляванне ўзаемадзеяння паміж стратай чалавечага капіталу і структурным бар'ерам (а не разгляд іх як адытыўных) паказвае, што вымушаны ўваход абумоўлены менавіта іх спалучэннем, а не кожны фактар паасобку. Так аперацыяналізуецца інтэрсекцыянальны механізм, які літаратура часцей тэарэтызавала, чым правярала (Dy & Marlow, 2017; Vershinina et al., 2025).

Па-трэцяе, яно ўводзіць паняцце «хобі-масток» як залежную ад сферы дзейнасці форму прадпрымальніцкага брыкалажу. Прафесіяналізацыя асабістага навыку ў гэтым даследаванні — шлях уваходу праз магчымасці, які абыходзіць прызнанне кваліфікацый, але толькі там, дзе вынік можна непасрэдна ацаніць пакупнікам, а не па фармальных сігналах кампетэнтнасці. Гэтая ўмоўная формулёўка — тэарэтызаваная загадка і пацверджаная канцэнтрацыяй эфекту ў сферах, прыдатных для камерцыялізацыі, — удакладняе тэорыю брыкалажу: яна вызначае, калі замяшчэнне рэсурсаў можа абысці інстытуцыйны кантроль доступу (gatekeeping), а калі не.

6.1 Практычныя высновы

Для палітыкі і практыкі вынікі выразна паказваюць напрамак. Падтрымка інтэграцыі, якая абмяжоўваецца дапамогай у пошуку працы, вырашае не тую праблему для высокакваліфікаваных перамешчаных жанчын: іх праблема — прызнанне кваліфікацый, а не недахоп намаганняў у пошуку працы. З вынікаў вынікаюць два рычагі. Змяншэнне патройнага бар'ера — моўная падтрымка, даступны дагляд за дзецьмі, лягчэйшая бюракратычная працэдура — аслабіла б узмоцнены ціск у бок вымушанага прадпрымальніцтва і скараціла б страты высокакваліфікаванага чалавечага капіталу. Падтрымка «хобі-мастка» — дапамога жанчынам фармалізаваць і прафесіяналізаваць наяўныя навыкі — умацніла б шлях уваходу праз магчымасці, які грунтуецца на суб'ектнасці жанчын. Паколькі гэты шлях у даследаваным сегменце не паказаў залежнасці ад

даходу хатняй гаспадаркі, такая падтрымка не павінна быць скіравана толькі на фінансава забяспечаных жанчын і можа быць шырока даступнай.

Для НДА і практыкаў з гэтага вынікае, што трэба дапамагаць жанчынам ператвараць асабістыя навыкі ў справу (skill translation), а не лічыць, што пабудова сетак — адзіны ці асноўны механізм: для гэтай катэгорыі гэта не так. Гэтая падтрымка не павінна па змаўчанні зводзіцца да стандартнай праграмы бізнес-навыкаў: такія праграмы могуць дрэнна ўзгадняцца з матывацыямі прадпрыемальніц, чые справы вырастаюць з асабістай практыкі або практыкі, заснаванай на хобі, і іх, магчыма, трэба адаптаваць да арыентацыі прадпрыемальніцы, а не прымяняць аднолькава для ўсіх (Prysmakova, 2025). Больш шырокая рамка прадпрыемальніцкіх навыкаў у Жардыма (Jardim, 2021), якая ахоплівае адкрытасць новаму, вырашэнне праблем і камунікацыю, прапануе адну з магчымых структур для такіх адаптаваных праграм.

6.2 Абмежаванні

Некалькі абмежаванняў задаюць межы зробленым высновам. Выбарка з 197 жанчын сфармавана стыхійным адборам (convenience sample) і метадам «снежнага кама» (snowball sampling), таму не з'яўляецца статыстычна рэпрэзентатывнай для ўсіх жанчын — вымушаных мігрантак у Літве. Найбольш істотна, што ў апытанні празмерна прадстаўлена супольнасць рамесніц, таму набор даных скажоны ў бок дзейнасці, звязанай з рамяством. Паколькі суб'ектыўная карыснасць хобі — цэнтральны элемент пацверджанай Г3а, такі склад абмяжоўвае магчымасць абагульняць эффект хобі. Яго лепш разглядаць як залежны ад сферы дзейнасці, а не ўніверсальны. Яшчэ адна звязаная з гэтым засцярога тычыцца вымушанасці: гэтая катэгорыя абапіраецца толькі на 8 рэспандэнтак, таму пацверджаныя эфекты Г1а і Г1б для гэтага шляху ацэнены на невялікай колькасці выпадкаў і да пацвярджэння на большай выбарцы мусяць разглядацца як індикатыўныя. Дызайн аднамомантавы (крос-секцыйны), таму не дазваляе зафіксаваць, як з часам жанчыны пераходзяць паміж вымушаным уваходам і ўваходам праз магчымасці. Ключавыя канструкты — страта чалавечага капіталу, патройны бар'ер і карыснасць хобі — вымяраюцца праз успрымання, паведамленыя самімі рэспандэнткамі, а не праз аб'ектыўныя запісы, што пагражае звычайнымі скажэннямі: агульнаметадычным (common-method bias) і скажэннем успамінаў (recall bias). Класіфікацыя тыпу ўваходу па матывах выкарыстоўвае абраны даследчыкам парог (3,5): ён абгрунтаваны структурай шкалы Лікёрта, але накладвае дыскрэтных меж на непарарывныя матывацыі, якія ляжаць у яго аснове.

З гэтых абмежаванняў вынікае некалькі напрамкаў для будучых даследаванняў. Па-першае, шмавернасныя або квотныя выбаркі, стратыфікаваныя па сектарах, а таксама параўнальныя дызайны ў некалькіх прымаючых краінах дапамаглі б аддзяліць механізм «хобі-мастка» ад празмернай прадстаўленасці якога-небудзь аднаго віду дзейнасці і праверыць, наколькі ён адчувальны да інстытуцыйнага кантэксту. Па-другое, лангітудныя або панэльныя метады дазволілі б паназіраць, як з часам жанчыны пераходзяць паміж вымушаным уваходам, гібрыдным уваходам і ўваходам праз магчымасці, і зафіксаваць

працэсуальную дынаміку, якую крос-секцыйны дызайн адлюстраваць не можа. Нарэшце, мадэлі латэнтных класаў або канечных сумесяў маглі б вылучыць матывацыйныя групы найпрост з матывацыйных сцвярджэнняў і праверыць, ці з'яўляецца гібрыдная катэгорыя эмпірычна асобным класам або артэфактам абранага даследчыкам парога. Такія мадэлі вылучаюць латэнтныя групы па камбінацыях катэгарыяльных адказаў, таму ім не патрэбныя ні валідаваная непарарыўная шкала, ні дапушчэнне пра кантынуум матывацыі. Гэта дазволіла б праверыць цяперашнюю класіфікацыю на аснове парога без гэтых дапушчэнняў (Nylund-Gibson & Choi, 2018). З улікам наяўнага памеру выбаркі і малой колькасці выпадкаў вымушанага прадпрымальніцтва, гэта застаецца напрамкам для будучых даследаванняў на большых выбарках.

Падзякі і фінансаванне

Апытанне было праведзена VŠĮ «Imigrantų verslo plėtros centras» пры фінансавай падтрымцы The Democracy Support Fund (Лімба).

Літаратура

Aiken, L. S., & West, S. G. (1991). Multiple regression: Testing and interpreting interactions. Newbury Park, CA: Sage.

Akulava, M., & Guerrero, M. (2023). Entrepreneurial gendered ambidexterity in Belarusian SMEs. *The Journal of Technology Transfer*, 48(6), 1919-1944.

Aliaga-Isla, R., & Rialp, A. (2013). Systematic review of immigrant entrepreneurship literature: previous findings and ways forward. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9-10), 819-844.

Allen, W. D. (2000). Social networks and self-employment. *Journal of Socio-Economics*, 29(5), 487-501.

Althalathini, D., & Abdul-Rahman, S. (2026). Between two worlds: refugee women entrepreneurs navigating institutional forces of home and host countries. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 32(1), 145-168.

Alvarez, C., Lopez, T., & Urbano, D. (2025). Do institutional dimensions matter at different stages of the entrepreneurial process? A multi-country study. *Small Business Economics*, 64(2), 353-381.

Andersson, L. (2011). Occupational choice and returns to self-employment among immigrants. *International Journal of Manpower*, 32(8), 900-922.

Anthias, F. (2013). Hierarchies of social location, class and intersectionality: Towards a translocational frame. *International Sociology*, 28(1), 121-138.

Audretsch, D. B., Belitski, M., & Brush, C. (2022). Innovation in women-led firms: an empirical analysis. *Economics of Innovation and New Technology*, 31(1–2), 90–110.

Azmat, F. (2013). Opportunities or obstacles? Understanding the challenges faced by migrant women entrepreneurs. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 5(2), 198-215.

Baker, T., & Nelson, R. E. (2005). Creating something from nothing: Resource construction through entrepreneurial bricolage. *Administrative Science Quarterly*, 50(3), 329-366.

Ballarino, G., & Panichella, N. (2018). The occupational integration of migrant women in Western European labour markets. *Acta Sociologica*, 61(2), 126-142.

Bar-Haim, E., & Birgier, D. P. (2024). Language distance and labor market integration of migrants: Gendered perspective. *PLoS ONE*, 19(4), e0299936. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0299936>

Barberis, E., & Solano, G. (2018). Mixed embeddedness and migrant entrepreneurship: Hints on past and future directions. An introduction. *Sociologica*, 12(2), 1–22.

Bauder, H. (2003). 'Brain abuse', or the devaluation of immigrant labour in Canada. *Antipode*, 35(4), 699-717.

Bauder, H. (2005). Institutional capital and labour devaluation: The non-recognition of foreign credentials in Germany. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 2(1), 75–93.

Bollen, K., & Lennox, R. (1991). Conventional wisdom on measurement: A structural equation perspective. *Psychological Bulletin*, 110(2), 305-314.

Brieger, S. A., & Gielnik, M. M. (2020). Understanding the gender gap in immigrant entrepreneurship: a multi-country study of immigrants' embeddedness in economic, social, and institutional contexts. *Small Business Economics*, 54(1), 1-25.

Brücker, H. (2022). War in the Ukraine: consequences for the governance of refugee migration and integration. *CESifo Forum*, 23(4), 41–48.

Carbonara, E., Tran, H. T., & Santarelli, E. (2020). Determinants of novice, portfolio, and serial entrepreneurship: An occupational choice approach. *Small Business Economics*, 55(1), 123–151.

Chitac, I., Michielsens, E., & Radu-Lefebvre, M. (2025). The liability of refugeeness: Leveraging multiple identities to enact power in a context of displacement. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 43(1), 1-28.

Chreim, S., Spence, M., Crick, D., & Liao, X. (2018). Review of female immigrant entrepreneurship research: Past findings, gaps and ways forward. *European Management Journal*, 36(2), 210-222.

Clark, K., & Drinkwater, S. (2000). Pushed out or pulled in? Self-employment among ethnic minorities in England and Wales. *Labour Economics*, 7(5), 603-628.

Dabic, M., Vlacic, B., Paul, J., Dana, L. P., Sahasranamam, S., & Glinka, B. (2020). Immigrant entrepreneurship: A review and research agenda. *Journal of Business Research*, 113, 25-38.

Davidsson, P., Baker, T., & Senyard, J. M. (2017). A measure of entrepreneurial bricolage behavior. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 23(1), 114-135.

Davidsson, P., & Honig, B. (2003). The role of social and human capital among nascent entrepreneurs. *Journal of Business Venturing*, 18(3), 301-331.

Dawa, S., Mulira, F., & Aruo, F. (2026). Entrepreneurial bricolage and entrepreneurial success among female entrepreneurs in resource-constrained settings: a qualitative study. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 38(3), 441-47.

De Luca, D., & Ambrosini, M. (2019). Female immigrant entrepreneurs: More than a family strategy. *International Migration*, 57(5), 201-215.

Diamantopoulos, A., & Winklhofer, H. M. (2001). Index construction with formative indicators: An alternative to scale development. *Journal of Marketing Research*, 38(2), 269-277.

Dietz, J., Joshi, C., Esses, V. M., Hamilton, L. K., & Gabarrot, F. (2015). The skill paradox: Explaining and reducing employment discrimination against skilled immigrants. *International Journal of Human Resource Management*, 26(10), 1318-1334.

Dillon, E. W., & Stanton, C. T. (2017). Self-employment dynamics and the returns to entrepreneurship (NBER Working Paper No. 23168).

Douglas, E. J., & Shepherd, D. A. (2002). Self-employment as a career choice: Attitudes, entrepreneurial intentions, and utility maximization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 26(3), 81-90.

Dy, A. M., & Agwunobi, A. J. (2019). Intersectionality and mixed methods for social context in entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 25(8), 1727-1747.

Dy, A. M., & Marlow, S. (2017). Women entrepreneurs and their ventures: complicating categories and contextualising gender. In *The Routledge companion to global female entrepreneurship* (pp. 15-29). Routledge.

Estrin, S., Guerrero, M., & Mickiewicz, T. (2024). A framework for investigating new firm entry: The (limited) overlap between informal-formal and necessity-opportunity entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 39(4), 106404.

Eurostat. (2026). Temporary protection for persons fleeing Ukraine – monthly statistics. *Statistics Explained*. Luxembourg: Eurostat.

Farashah, A., Blomquist, T., Al Ariss, A., & Guo, G. C. (2023). Perceived employability of skilled migrants: A systematic review and future research agenda. *The International Journal of Human Resource Management*, 34(3), 478-528.

Ganuthula, V. R. R. (2025). The solo revolution: A theory of AI-enabled individual entrepreneurship. arXiv preprint arXiv:2502.00009. <https://arxiv.org/abs/2502.00009>

Gaweł, A., & Marcinkowski, B. (2025). Transforming into formal entrepreneurs: the path of Ukrainian immigrants in Poland. *Journal of Entrepreneurship in Emerging Economies*, 17(7), 51-72.

Ghio, D., Bratti, M., & Bignami, S. (2023). Linguistic barriers to immigrants' labor market integration in Italy. *International Migration Review*, 57(1), 357-394.

Giacomin, O., Janssen, F., Guyot, J., & Lohest, O. (2023). Opportunity and/or necessity entrepreneurship? The impact of the socio-economic characteristics of entrepreneurs. *Sustainability*, 5(14), 10786. <https://doi.org/10.3390/su151410786>.

Greene, P. G. (2000). Self-employment as an economic behavior: An analysis of self-employed women's human and social capital. *National Journal of Sociology*, 12(1), 1–33.

Grigoleit-Richter, G. (2017). Highly skilled and highly mobile? Examining gendered and ethnicised labour market conditions for migrant women in STEM-professions in Germany. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 43(16), 2738-2755.

Guirola, L., & Sanchez-Dominguez, M. (2022). Childcare constraints on immigrant integration (SSRN Working Paper).

Guzi, M., Kahanec, M., & Kureková, L. M. (2021). What explains immigrant–native gaps in European labour markets: The role of institutions. *Migration Studies*, 9(4), 1823-1856.

Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship: A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18(2), 165-187.

Hota, P. K., Mitra, S., & Qureshi, I. (2019). Adopting bricolage to overcome resource constraints: The case of social enterprises in rural India. *Management and Organization Review*, 15(2), 371-402.

Jardim, J. (2021). Entrepreneurial skills to be successful in the global and digital world: Proposal for a frame of reference for entrepreneurial education. *Education Sciences*, 11(7), 356. <https://doi.org/10.3390/educsci11070356>

Kazakevich, A. (2023). Migration from Belarus to Estonia, Germany, Latvia, Lithuania, Poland: Before and after 2020. Vilnius: European Network for Belarus.

Khademi, S., Essers, C., & Van Nieuwkerk, K. (2024). Refugee entrepreneurship from an intersectional approach. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 30(11), 45-63.

Khatib, M., Purwar, T., Shah, R., & Vizcaino, M. (2024). Empowerment and integration of refugee women: a transdisciplinary approach. *Humanities and Social Sciences Communications*, 11(1), 1281.

Kloosterman, R. C. (2010). Matching opportunities with resources: A framework for analysing (migrant) entrepreneurship from a mixed embeddedness perspective. *Entrepreneurship & Regional Development*, 22(1), 25-45.

Kloosterman, R., & Rath, J. (2001). Immigrant entrepreneurs in advanced economies: mixed embeddedness further explored. *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 27(2), 189-201.

Kosyakova, Y., & Kogan, I. (2024). The role of social capital in immigrants' and refugees' labour market integration: Evidence from Germany. In R. Côté, S. McDonald, & J. Shen (Eds.), *Handbook on Inequality and Social Capital* (pp. 200–215). Edward Elgar Publishing.

Kosyakova, Y., Gatskova, K., Koch, T., & Adunts, D. (2024). Labour market integration of Ukrainian refugees: An international perspective (IAB Research Report No. 16/2024en). Institute for Employment Research (IAB).

Kruhlaya, M., & Molenda, M. (2021). Kapitał społeczny jako determinanta przedsiębiorczości etnicznej wśród białoruskich imigrantów w Polsce [Social capital as a determinant of ethnic entrepreneurship among Belarusian immigrants in Poland]. *Problemy Polityki Społecznej*, 54(3), 107–128. <https://doi.org/10.31743/ppe.12738>

Kupferberg, F. (2003). The Established and the Newcomers: What Makes Immigrant and Women Entrepreneurs so Special? *International Review of Sociology*, 13(1), 89-104.

Kwon, S. W., Heflin, C., & Ruef, M. (2013). Community social capital and entrepreneurship. *American Sociological Review*, 78(6), 980-1008.

Kwong, C., Cheung, C. W. M., Manzoor, H., & Rashid, M. U. (2019). Entrepreneurship through Bricolage: a study of displaced entrepreneurs at times of war and conflict. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(5–6), 435–455.

Levine, R., & Rubinstein, Y. (2018). Selection into entrepreneurship and self-employment (NBER Working Paper No. 25350).

Li, P. S. (2001). The market worth of immigrants' educational credentials. *Canadian Public Policy*, 27(1), 23-38.

Lianos, T., & Pseiridis, A. (2009). On the occupational choices of return migrants. *Entrepreneurship & Regional Development*, 21(2), 155-181.

Liebig, T., & Tronstad, K. R. (2018). Triple disadvantage? A first overview of the integration of refugee women (OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 216). OECD Publishing.

Lingappa, A. K., & Rodrigues, L. L. R. (2023). Synthesis of necessity and opportunity motivation factors in women entrepreneurship: A systematic literature review. SAGE

Open, 13(1), Article 21582440231159294.
<https://doi.org/10.1177/21582440231159294>

Lopez, T., Alvarez, C., & Urbano, D. (2026). Understanding institutional dimensions in high-impact female entrepreneurship. *Review of Managerial Science*, 20(3), 825-867.

Luzgina, A. (2026). Post-2020 Belarusian permanent migration to the EU and beyond: An empirical assessment. *FREE Policy brief*. <https://freepolicybriefs.org/wp-content/uploads/2026/04/20260427.pdf>

Lvovskiy, L., & Marozau, R. (2024). Adaptation strategies of migrants from Belarus and Ukraine in the European Union's labour market. *Friedrich-Ebert-Stiftung*.

Maiztegui Oñate, C., Di Martino, M. L., & Aristegui, I. (2023). Highly educated women: Exploring barriers and strategies for labour integration in an emotional migratory process. *Social Sciences*, 12(12), 687.

Malerba, R. C., & Ferreira, J. J. (2020). Immigrant entrepreneurship and strategy: A systematic literature review. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 33(2), 183-217.

Manolova, T. S., Edelman, L. F., Shirokova, G., & Tsukanova, T. (2019). Youth entrepreneurship in emerging economies: can family support help navigate institutional voids?. *Journal of East-West Business*, 25(4), 363-395.

Mosbah, A., Wahab, K., Alharbi, J., & Almahdi, H. G. (2019). The influence of length of stay on immigrant entrepreneurship. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 40(3), 309-321.

Mousa, M., & Szczepańska-Woszczyna, K. (2026). Entrepreneurship in exile: the experiences of refugee women in Egypt. *Asia-Pacific Journal of Business Administration*, 18(4), 993-1008.

Nylund-Gibson, K., & Choi, A. Y. (2018). Ten frequently asked questions about latent class analysis. *Translational Issues in Psychological Science*, 4(4), 440.

OECD. (2023). Recognition of prior learning for Ukrainian refugee students. *OECD Policy Responses on the Impacts of the War in Ukraine*, 3 November 2023. https://www.oecd.org/en/publications/recognition-of-prior-learning-for-ukrainian-refugee-students_09936722-en.html

Pergelova, A., Manolova, T., Simeonova-Ganeva, R., & Yordanova, D. (2019). Democratizing entrepreneurship? Digital technologies and the internationalization of female-led SMEs. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 14-39.

Platūkytė, E., Shcherbina, N., & Chubrik, A. (2026). Schrödinger's Cats: On the Origins of Uncertainty and its Impact on Belarusian Immigrant Families in Lithuania. *Filosofija. Sociologija*, 37(2), 172–186.

Poschke, M. (2013). Who becomes an entrepreneur? Labor market prospects and occupational choice. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(3), 693-710.

Prysmakova, P. (2025). Obtaining entrepreneurial skills, while preserving motivation: Quasi-experiment of social enterprise training effects. *Journal of Social Entrepreneurship*, 16(3), 1502-1528.

Pugalia, S., & Cetindamar, D. (2022). Insights on the glass ceiling for immigrant women entrepreneurs in the technology sector. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 14(1), 44-68.

Raijman, R., & Tienda, M. (2000). Immigrants' pathways to business ownership: A comparative ethnic perspective. *International Migration Review*, 34(3), 682-706.

Reitz, J. G. (2001). Immigrant skill utilization in the Canadian labour market: Implications of human capital research. *Journal of International Migration and Integration*, 2(3), 347-378.

Romero, I., & Yu, Z. (2015). Analyzing the influence of social capital on self-employment: a study of Chinese immigrants. *The Annals of Regional Science*, 54(3), 877-899.

Salmonsson, L., & Mella, O. (2013). Cultural demands on skilled immigrants, a devaluation of human capital. *Nordic Journal of Migration Research*, 3(1), 3-9.

Sanders, J. M., & Nee, V. (1996). Immigrant self-employment: The family as social capital and the value of human capital. *American Sociological Review*, 61(2), 231-249.

Sarihasan, I., Dajnoki, K., & Al-Dalahmeh, M. (2023). Immigrant entrepreneurship and gender dimensions: A systematic review. *Intangible Capital*, 19(2), 110-130.

Sarihasan, I., Novotny, Á., Meyer, N., & Máté, D. (2024). Female immigrant entrepreneurship: a contextual approach. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 51(3), 342-363.

Schieckoff, B., & Sprengholz, M. (2021). The labor market integration of immigrant women in Europe: context, theory, and evidence. *SN Social Sciences*, 1(11), 276.

Senthanar, S., MacEachen, E., Premji, S., & Bigelow, P. (2021). Entrepreneurial experiences of Syrian refugee women in Canada. *Small Business Economics*, 57(2), 835-847.

Senyard, J., Baker, T., & Davidsson, P. (2009). Entrepreneurial bricolage: Towards systematic empirical testing. *Frontiers of Entrepreneurship Research*, 29(5), 5.

Shen, T., & Chen, S. (2025). Resource constraints and bricolage: The moderating role of entrepreneurs' creativity cognitive style. *Chinese Journal of Population, Resources and Environment*, 23(2), 261-269.

Siivonen, P., Isopahkala-Bouret, U., Tomlinson, M., Korhonen, M., & Haltia, N. (Eds.). (2023). *Rethinking Graduate Employability in Context: Discourse, Policy and Practice*. Palgrave Macmillan.

Sorgner, A., & Fritsch, M. (2018). Entrepreneurial career paths: occupational context and the propensity to become self-employed. *Small Business Economics*, 51(1), 129-152.

Stahl, G. K., Akkan, E., Reiche, B. S., Hajro, A., Zellmer-Bruhn, M., Lazarova, M., & Richter, N. F. (2024). Linking institutional context to the community and career embeddedness of skilled migrants: The role of destination- and origin-country identifications. *Journal of International Business Studies*, 55(6), 703-722.

Steffens, P. R., Baker, T., Davidsson, P., & Senyard, J. M. (2023). When is less more? Boundary conditions of effective entrepreneurial bricolage. *Journal of Management*, 49(4), 1277-1311.

Stroiko, T., Iglesias-Sanchez, P. P., Jambrino-Maldonado, C., Fernández-Díaz, E., & de las Heras-Pedrosa, C. (2024). Ukrainian women's entrepreneurship and business ecosystem during the war: New challenges for development. *Sustainability*, 16(9), 3829.

Tastsoglou, E., & Preston, V. (2005). Gender, immigration and labour market integration: Where we are and what we still need to know. *Atlantis: Critical Studies in Gender, Culture & Social Justice*, 30(1), 46-59.

Tesfaye, T., Markowska, M., Segaro, E. L., & Naldi, L. (2026). Spiritual bricolage among women entrepreneurs: Reframing adversity. *Entrepreneurship & Regional Development*, 38(5-6), 576-603.

Udayanga, S. (2024). Motherhood penalty and labour market integration of immigrant women: a review on evidence from four OECD countries. *Societies*, 14(9), 162.

UN Women. (2022). Rapid gender analysis of Ukraine. <https://www.unwomen.org/en/digital-library/publications/2022/05/rapid-gender-analysis-of-ukraine>

UNHCR. (2026). Labor market integration of Ukrainian refugees in Europe: Employment gaps, skill mismatches and economic gains. UNHCR Data Portal. <https://data.unhcr.org/en/documents/details/120820>

Useche, D., & Buttice, V. (2026). Signaling quality to bridge the ethnic and gender gap: evidence for ethnic women entrepreneurs. *Venture Capital*, 1-34. <https://doi.org/10.1080/13691066.2026.2626293>

Van der Zwan, P., Thurik, R., Verheul, I., & Hessels, J. (2016). Factors influencing the entrepreneurial engagement of opportunity and necessity entrepreneurs. *Eurasian Business Review*, 6(3), 273-295.

Vershinina, N., Redien-Collot, R., Le Loarne Lemaire, S., Al-Dajani, H., Villares Varela, M., & Lassalle, P. (2025). Guest editorial: Inequalities in entrepreneurship opportunities: the intersectionality of contexts, situatedness, positionalities and identities. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 31(1), 1-11.

Villares-Varela, M., & Essers, C. (2019). Women in the migrant economy. A positional approach to contextualize gendered transnational trajectories. *Entrepreneurship & Regional Development*, 31(3-4), 213-225.

Wang, Q., & Morrell, E. (2015). Gender and entrepreneurship revisited from a community perspective: experiences in a new immigrant gateway and beyond. *Environment and Planning A*, 47(12), 2645-2662.

Wang, X., & Maani, S. A. (2014). Ethnic capital and self-employment: a spatially autoregressive network approach. *IZA Journal of Migration*, 3(1), 18.

Williams, N., & Williams, C. C. (2014). Beyond necessity versus opportunity entrepreneurship: some lessons from English deprived urban neighbourhoods. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 10(1), 23-40.

World Bank. (2024). Educational attainment, at least Bachelor's or equivalent, population 25+, total (%) (cumulative) [Data set]. World Development Indicators. Retrieved from <https://data.worldbank.org/indicator/SE.TER.CUAT.BA.ZS>

Worsch, L. (2023). Keeping up the democratic struggle: current challenges of the Belarusian opposition. TEPSA Brief 10/2023. Accessed August 17, 2025. <https://tepsa.eu/analysis/keeping-up-the-democratic-struggle-current-challenges-of-the-belarussian-opposition/>

Yamamura, S., & Lassalle, P. (2022). Extending mixed embeddedness to a multi-dimensional concept of transnational entrepreneurship. *Comparative Migration Studies*, 10(1), 14.

Yamamura, S., & Lassalle, P. (2025). Intersectional entrepreneurship: the burden of contextual embeddedness beyond the business. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 31(1), 197-218.

