

# Беларускі прадпрымальніцкі парадокс: адаптацыя прадпрымальнікаў ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці, 2019–2024

## Анатацыя

У даследаванні разглядаецца, як прадпрымальнікі ў Беларусі адаптуюцца і выжываюць ва ўмовах вострых эканамічных, сацыяльных і інстытуцыйных узрушэнняў. Абапіраючыся на тры хвалі даных Глобальнага маніторынгу прадпрымальніцтва (GEM) (2019, 2021, 2024 гг.), мы аналізуем, чаму ранняя прадпрымальніцкая актыўнасць у Беларусі рэзка ўзрасла — індэкс TEA павялічыўся з 5,8% у 2019 г. да 16,6% у 2024 г. — нягледзячы на пагаршэнне інстытуцыйнага асяроддзя. Хоць традыцыйныя індикатары GEM маюць прызнаныя абмежаванні ў частцы ацэнкі якасці прадпрымальніцтва і міжкраінавай супастаўнасці, іх паказчыкі, заснаваныя на ўспрыманні, набываюць унікальную каштоўнасць ва ўмовах інстытуцыйных узрушэнняў, паколькі фіксуюць адаптыўныя рэакцыі прадпрымальнікаў на непрыязнае асяроддзе. Мы сцвярджаем, што гэты «беларускі прадпрымальніцкі парадокс» з'яўляецца не артэфактам вымярэння, а выпадкам вымушанай кагнітыўнай перабудовы, і што традыцыйныя індикатары GEM набываюць іншыя значэнні ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці: страх няўдачы, у прыватнасці, адлюстроўвае палітыка-інстытуцыйную рызыку, а не звычайную камерцыйную асцярожнасць.

З дапамогай метаду галоўных кампанентаў і кластарызацыі К-сярэдных мы вылучылі чатыры ўстойлівыя архетыпы беларускіх прадпрымальнікаў — «Лакаматывы», «Ідэалісты», «Рамеснікі» і «Уразлівыя прадпрымальнікі», — прыналежнасць да якіх вызначаецца кагнітыўнымі і перцэптыўнымі арыентацыямі, а не дэмаграфічнымі характарыстыкамі. Лангітудны зрух выяўляе дзве стратэгіі выжывання, што разыходзяцца: ізаляцыю на аснове навыкаў у «Лакаматываў» і «Рамеснікаў» і растучую, кіраваную магчымасцямі, але абцяжараную трывогай большасць «Ідэалістаў». Мы прыходзім да высновы, што прадпрымальніцкі ўздым абапіраецца на кволы псіхалагічны фундамент, і прапануем чатыры новыя кампазітныя індэксы GEM для адлюстравання механікі прадпрымальніцтва ва ўмовах устойлівай інстытуцыйнай непрыязнасці.

## Уводзіны

Агульнапрызнана, што прадпрымальніцтва вельмі адчувальнае да якасці інстытутаў. Устаялыя тэорыі прадпрымальніцтва і інстытуцыйнай эканомікі прадказваюць, што

дэградацыя фармальных інстытутаў, рост палітычнай нявызначанасці і павелічэнне транзакцыйных выдаткаў стрымліваюць уваход у прадпрымальніцтва, зніжаючы чаканую даходнасць і павышаючы рызыкі, звязаныя са стварэннем і вядзеннем бізнесу (North, 1990; Baumol, 1990; Bjørnskov & Foss, 2016). Гэтыя чаканні выглядаюць асабліва пераканаўчымі ў кантэкстах, якія характарызуюцца палітычнымі рэпрэсіямі, міжнароднымі санкцыямі, эканамічнымі ўзрушэннямі і сацыяльнай нестабільнасцю, дзе варта было б чакаць скарачэння як інвестыцый, так і стварэння новых фірмаў.

Беларусь уяўляе сабой яскравы выклік гэтым чаканням. Пасля палітычнага крызісу 2020 г., пандэміі COVID-19, нарастаючай міжнароднай ізаляцыі і пагаршэння якасці інстытутаў традыцыйная тэорыя прадказала б рэзкае зніжэнне прадпрымальніцкай актыўнасці. Аднак даныя Глобальнага маніторынгу прадпрымальніцтва (Global Entrepreneurship Monitor – GEM) дэманструюць процілеглую карціну. Індэкс агульнай ранняй прадпрымальніцкай актыўнасці (Total Early-Stage Entrepreneurial Activity – TEA) амаль патроіўся ў перыяд з 2019 па 2024 г., павялічыўшыся з 5,8% да 16,6%, нягледзячы на адначасовае зніжэнне Нацыянальнага індэкса прадпрымальніцкага кантэксту (National Entrepreneurship Context Index – NECI) і шматлікія сведчанні інстытуцыйнай дэградацыі. Гэтае разыходжанне паміж пагаршэннем умоў для прадпрымальніцтва і растучай прадпрымальніцкай актыўнасцю і складае тое, што мы называем «беларускім прадпрымальніцкім парадоксам».

Гэты парадокс тэарэтычна значны, паколькі знаходзіцца на скрыжаванні двух канкурыруючых поглядаў на прадпрымальніцтва ў неспрыяльных умовах. Інстытуцыйная тэорыя прадказвае, што аслабленне фармальных інстытутаў прыгнятае прадпрымальніцкую актыўнасць, павышаючы нявызначанасць і зніжаючы стымулы да інвестыцый. Наадварот, найноўшыя даследаванні прадпрымальніцтва ва ўмовах канфліктаў і інстытуцыйных узрушэнняў паказваюць, што крызісы могуць і стымуляваць уваход у прадпрымальніцтва, ствараючы новыя рынкавыя магчымасці, выцягваючы людзей з наёмнай занятасці і заахвочваючы да адаптыўных адказаў на інстытуцыйныя правалы (Boraey, 2023; Stern & Erten, 2024; Salvi et al., 2025). У нядаўніх працах таксама сцвярджаецца, што мірная калектыўная мабілізацыя здольная ўмацоўваць сацыяльную агентнасць, фарміруючы давер, калектыўную эфектыўнасць і новыя сістэмы адносін, якія прадпрымальнікі пасля выкарыстоўваюць для бізнес-дзеянасці (Bosma et al., 2018; Alvarez Boulton et al., 2026). Беларускі выпадак, такім чынам, дае магчымасць вывучыць умовы, пры якіх інстытуцыйная дэградацыя падаўляе прадпрымальніцтва, і тыя, пры якіх яна, наадварот, трансфармуе прадпрымальніцкія паводзіны і матывацыі.

Артыкул таксама ўносіць уклад у дыскусію, якая працягваецца, аб інтэрпрэтацыі індикатараў Глобальнага маніторынгу прадпрымальніцтва. GEM стаў галоўнай міжнароднай крыніцай супастаўных даных аб прадпрымальніцкіх намерах, успрыманнях, матывацыях і ранняй прадпрымальніцкай актыўнасці. У той жа час яго індикатары, заснаваныя на ўспрыманні, нярэдка падвяргаліся крытыцы, паколькі іх інтэрпрэтацыя вар'іруе ў залежнасці ад інстытуцыйнага і культурнага кантэксту і паколькі яны вымяраюць уцягнутасць у прадпрымальніцтва, а не рэалізаваныя прадпрымальніцкія вынікі. Мы сцвярджаем, што гэтыя здавалася б абмежаванні становяцца асаблівай аналітычнай перавагай ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці. Калі фармальныя інстытуты змяняюцца, суб'ектыўныя індикатары даюць унікальнае

ўяўленне аб тым, як прадпрымальнікі інтэрпрэтуюць магчымасці, ацэньваюць рызыкі, адаптуюць свае матывацыі і выпрацоўваюць стратэгіі працы ва ўмовах павышанай нявызначанасці.

Для вывучэння гэтых пытанняў мы аналізуем тры хвалі даных апытання дарослага насельніцтва (Adult Population Survey – APS) GEM па Беларусі (2019, 2021 і 2024 гг.). Замест таго каб засяроджвацца на колькасных паказчыках прадпрымальніцкай актыўнасці, мы разглядаем сем тэарэтычна адабраных індыхатараў, заснаваных на ўспрыманнях, установах і матывацыях і адлюстроўваючых рэакцыі прадпрымальнікаў на інстытуцыйныя ўзрушэнні. Метад галоўных кампанентаў (PCA) выкарыстоўваецца для выяўлення асноўных вымярэнняў, якія ляжаць у аснове прадпрымальніцкай адаптацыі, тады як кластарны аналіз метадам К-сярэдных дазваляе вылучыць устойлівыя прадпрымальніцкія архетыпы і прасачыць, як іх склад эвалюцыянуе на працягу трох хваль апытання.

Аналіз паказвае, што беларускі прадпрымальніцкі парадокс не з’яўляецца статыстычным артэфактам, а адлюстроўвае працэс прадпрымальніцкай адаптацыі. Мы вылучаем чатыры ўстойлівыя прадпрымальніцкія архетыпы — «Лакаматывы», «Ідэалісты», «Рамеснікі» і «Уразлівыя прадпрымальнікі», — прыналежнасць да якіх вызначаецца перш за ўсё кагнітыўнымі і перцэптыўнымі арыентацыямі, а не дэмаграфічнымі характарыстыкамі. Вынікі дазваляюць меркаваць, што прадпрымальніцкая ўстойлівасць абапіраецца на мноства адаптыўных механізмаў, уключаючы нармалізацыю рызыкі, распазнаванне магчымасцяў, якія нараджаюцца інстытуцыйнымі ўзрушэннямі, растучую апору на індывідуальныя здольнасці, а таксама ўзрастаючую значнасць сацыяльнай легітымнасці і сацыяльнай місіі. У сукупнасці гэтыя вынікі дэманструюць, што заснаваныя на ўспрыманні індыхатары GEM здольныя даваць каштоўныя звесткі аб прадпрымальніцкай адаптацыі менавіта ў тых умовах, дзе традыцыйныя паказчыкі якасці інстытутаў апынаюцца найменш прыдатнымі для тлумачэння назіраных прадпрымальніцкіх паводзін.

Далейшая структура артыкула наступная. У раздзеле 2 абмяркоўваюцца моцныя бакі і абмежаванні Глобальнага маніторынгу прадпрымальніцтва і тлумачыцца, чаму яго індыхатары, заснаваныя на ўспрыманні, асабліва інфарматыўныя ва ўмовах інстытуцыйных узрушэнняў. У раздзеле 3 уводзіцца беларускі прадпрымальніцкі парадокс і распрацоўваецца тэарэтычная рамка, якая ляжыць у аснове аналізу. У раздзеле 4 тлумачыцца адбор індывідуальных індыхатараў GEM і раскрываюцца канцэптуальныя механізмы, якія звязваюць прадпрымальніцкія ўспрыманні з інстытуцыйнай непрыязнасцю. У раздзеле 5 апісваюцца дызайн даследавання і метадалогія. У раздзеле 6 прадстаўлены эмпірычныя вынікі аналізу галоўных кампанентаў і кластарнага аналізу. У раздзелах 7–8 абмяркоўваюцца больш шырокія следствы для даследаванняў прадпрымальніцтва ва ўмовах інстытуцыйнага заняпаду і прапануюцца новыя паказчыкі GEM, якія адлюстроўваюць спецыфіку прадпрымальніцтва ў Беларусі; раздзел 9 змяшчае высновы.

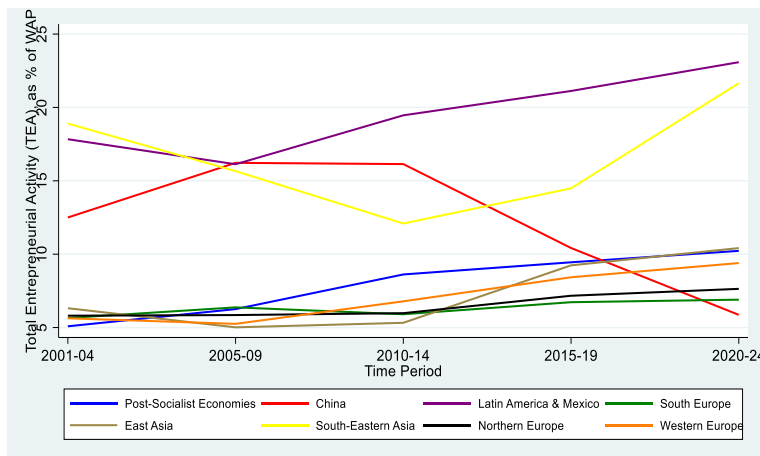
## 2. Што вымярае Глобальны маніторынг прадпрымальніцтва і што ён можа ўпускаць

Глобальны маніторынг прадпрымальніцтва (GEM) уяўляе сабой найбольш поўную з наяўных на сёння крыніц міжнародна супастаўных даных аб прадпрымальніцтве (Korosteleva & Mickiewicz, 2026). Яго галоўны моцны бок — здольнасць фіксаваць прадпрымальніцкія намеры, раннюю прадпрымальніцкую актыўнасць, успрымання і матывацыі праз гарманізаваныя апытанні, якія праводзяцца ў вялікай колькасці краін (Reynolds et al., 2005; Davidsson, 2016).

Хоць GEM найбольш карысны для параўнання трэндаў паміж асобнымі краінамі, рэгіянальнымі супастаўленні таксама даюць каштоўнае ўяўленне аб больш шырокіх заканамернасцях развіцця прадпрымальніцтва. Малюнак 1 паказвае на паступовы, але ўстойлівы рост прадпрымальніцкай актыўнасці ў постсацыялістычных эканоміках (ПСЭ) з пачатку 2000-х гадоў. Хоць узроўні ранняй прадпрымальніцкай актыўнасці ў цэлым набліжаліся да назіраных у Заходняй, Паўночнай і Паўднёвай Еўропе, яны па-ранейшаму адстаюць ад паказчыкаў шэрагу развіваючыхся эканомік. Перыяд пасля 2008 г. дадаткова падкрэслівае важныя рэгіянальныя адрозненні ў прадпрымальніцкай дынаміцы. У адрозненне ад рэзкага ўсплёску прадпрымальніцкай актыўнасці, назіранага ў Лацінскай Амерыцы, многія ПСЭ дэманстравалі больш стабільную ўзыходную траекторыю, што сведчыць аб працэсе паступовай інстытуцыйнай адаптацыі, а не аб цыклічных ваганнях. У той жа час прадпрымальніцкая актыўнасць у Кітаі следала больш выразнай схеме «бум — спад», падкрэсліваючы разнастайнасць прадпрымальніцкіх траекторый у развіваючыхся рынковых кантэкстах. Гэтыя рэгіянальныя супастаўленні дапамагаюць змясціць краінавыя працэсы ў больш шырокую параўнальную перспектыву і паказваюць, як інстытуцыйнае і эканамічнае асяроддзе фарміруе прадпрымальніцкія тэндэнцыі з цягам часу.

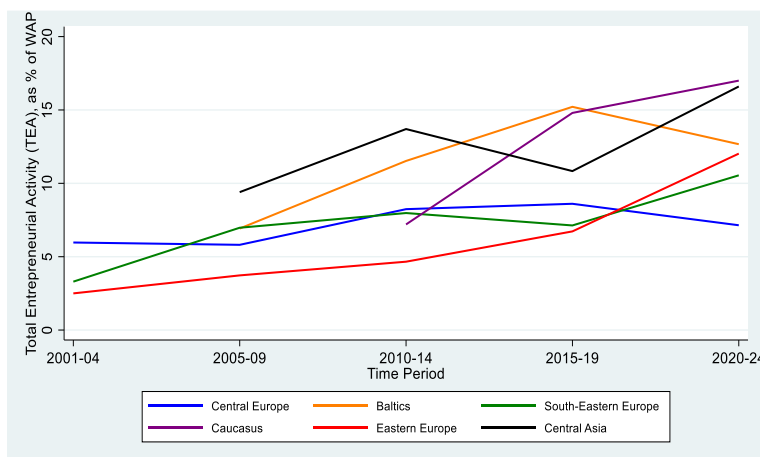
Хоць у сярэднім агульная прадпрымальніцкая актыўнасць (ТЕА) у постсацыялістычных эканоміках устойліва расла ў перыяд з 2001 па 2024 г. (Малюнак 1), паміж рэгіянальнымі падгрупамі назіраецца значная неаднароднасць (Малюнак 2). Каўказ і Цэнтральная Азія прадэманстравалі найбольшы рост, дасягнуўшы самых высокіх узроўняў ТЕА да 2020–2024 гг., тады як Цэнтральная Еўропа заставалася параўнальна стабільнай і паказвала самыя нізкія значэнні. Усходняя Еўропа і Паўднёва-Усходняя Еўропа таксама прадэманстравалі істотны рост, што падкрэслівае разнастайнасць прадпрымальніцкіх траекторый унутры постсацыялістычнага рэгіёна ў цэлым.

### Малюнак 1: Параўнанне прадпрымальніцкіх трэндаў па рэгіёнах на аснове даных GEM, 2001–2024<sup>1</sup>



Заўвага: Разлікі аўтараў на аснове аб'яднаных агрэгаваных па краінах і перыядах даных GEM, 2001–2024 гг.

### Малюнак 2: Параўнанне прадпрымальніцкіх трэндаў у постсацыялістычных эканоміках на аснове даных GEM, 2001–2024



Заўвага: Разлікі аўтараў на аснове аб'яднаных агрэгаваных па краінах і перыядах даных GEM, 2001–2024 гг.

У адрозненне ад адміністрацыйных баз даных, заснаваных на рэгістрацыі бізнесу, GEM ахоплівае таксама нефармальную прадпрымальніцкую актыўнасць і таму дае больш

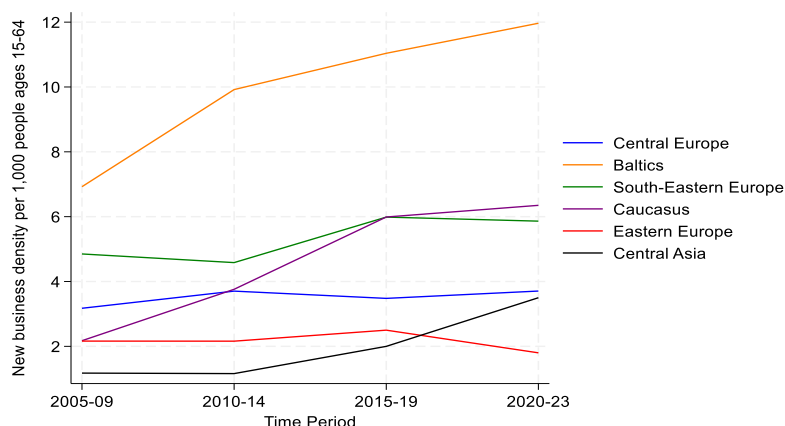
<sup>1</sup> Ніжэй прыводзіцца пералік краін, якія ўваходзяць у кожны з геаграфічных рэгіёнаў, прадстаўленых на Малюнку 1. Постсацыялістычныя эканомікі ўключаюць Арменію, Беларусь, Балгарыю, Харватыю, Чэхію, Эстонію, Грузію, Венгрыю, Казахстан, Латвію, Літву, Македонію, Польшчу, Румынію, Славакію, Славенію, Расію, Сербію. Боснія і Герцагавіна, Косава, Чарнагорыя і Украіна выключаны з-за недастатковай колькасці назіранняў. Заходняя Еўропа ўключае Аўстрыю, Бельгію, Францыю, Германію, Люксембург, Нідэрланды, Швейцарыю, Вялікабрытанію, Ірландыю. Паўночнаеўрапейскія эканомікі ахопліваюць Данію, Фінляндыю, Нарвегію і Швецыю. Паўднёвая Еўропа ўключае Італію, Іспанію, Партугалію, Грэцыю і Кіпр. Усходняя Азія ўключае Паўднёвую Карэю і Японію, тады як Тайланд і Малайзія прадстаўляюць Паўднёва-Усходнюю Азію. Нарэшце, рэгіён Лацінскай Амерыкі ўключае Аргенціну, Бразілію, Чылі, Мексіку, Перу, Калумбію, Эквадор, Уругвай і Венесуэлу.



шырокае ўяўленне аб прадпрымальніцкіх паводзінах, асабліва ў пераходных і развіваючыхся эканоміках (Acs et al., 2008; Autio & Fu, 2015). Гэта становіцца асабліва відавочным пры супастаўленні індикатараў GEM з паказчыкамі шчыльнасці новых прадпрыемстваў (New Business Density) Сусветнага банка.

Малюнак 3 дэманструе істотныя адрозненні ў шчыльнасці новых прадпрыемстваў паміж групамі постсацыялістычных краін з цягам часу. Краіны Балтыі стабільна апярэджваюць усе астатнія рэгіёны і паказваюць найбольшы рост, што сведчыць аб высокаінстытуцыяналізаваным і спрыяльным асяроддзі для фармальнага стварэння бізнесу. Наадварот, Усходняя Еўропа і Цэнтральная Азія дэманструюць адносна нізкія ўзроўні шчыльнасці новых прадпрыемстваў, нягледзячы на даныя GEM аб больш высокай прадпрымальніцкай актыўнасці ў некаторых краінах, — гэта паказвае, што прадпрымальніцкія намеры і ранняя актыўнасць не абавязкова трансфармуюцца ў фармальнае стварэнне фірмаў. Цэнтральная Еўропа застаецца параўнальна стабільнай на ўмераным узроўні, тады як Каўказ і Паўднёва-Усходняя Еўропа дэманструюць прыкметнае паляпшэнне паказчыкаў фармальнага стварэння бізнесу за разглядаемы перыяд.

**Малюнак 3: Шчыльнасць новых прадпрыемстваў паводле даных Сусветнага банка ў працэнтах ад насельніцтва працаздольнага ўзросту (WAP) у параўнанні па падгрупам ПСЭ, усярэдненая па часовых перыядах**

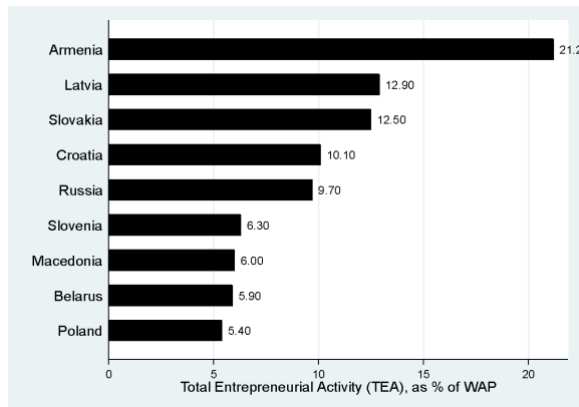


*Заўвага: Разлікі аўтараў на аснове аб'яднаных аграгаваных па краінах і перыядах даных GEM, 2001–2024 гг.*

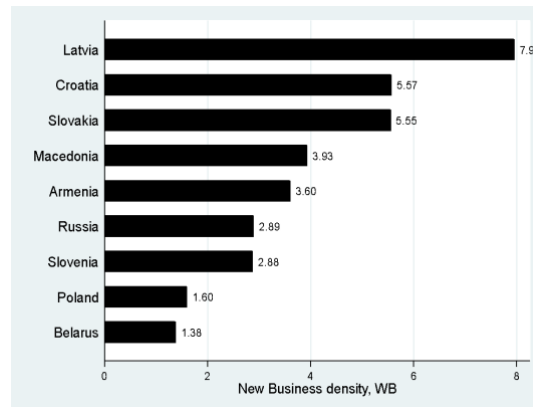
Пры разглядзе краінавых заканамернасцяў за гады, якія выкарыстоўваюцца ў наступным аналізе прадпрымальніцкай дынамікі Беларусі, мы назіраем далейшае разыходжанне паміж краінамі (Малюнак 4). Хоць і даныя GEM, і даныя Сусветнага банка паказваюць на высокую прадпрымальніцкую актыўнасць у Латвіі і нізкую — у Польшчы, прыкметныя разыходжанні ўзнікаюць у такіх краінах, як Арменія, Казахстан і Беларусь, дзе высокія паказчыкі TEA паводле GEM суіснуюць з адносна нізкімі паказчыкамі рэгістрацыі бізнесу. Гэтыя адрозненні адлюстроўваюць большы ахоп GEM, які фіксуе неформальную і раннюю прадпрымальніцкую актыўнасць, і могуць таксама паказваць на інстытуцыйныя і структурныя бар'еры, якія стрымліваюць фармалізацыю новых прадпрыемстваў, нягледзячы на высокую прадпрымальніцкую ўцягнутасць.

**Малюнак 4: ТЕА паводле GEM у параўнанні з шчыльнасцю новых прадпрыемстваў Сусветнага банка ў працэнтах ад насельніцтва працаздольнага ўзросту (WAP), усярэдненай па часовых перыядах: рэйтынгі краін ПСЭ, 2019, 2021, 2024**

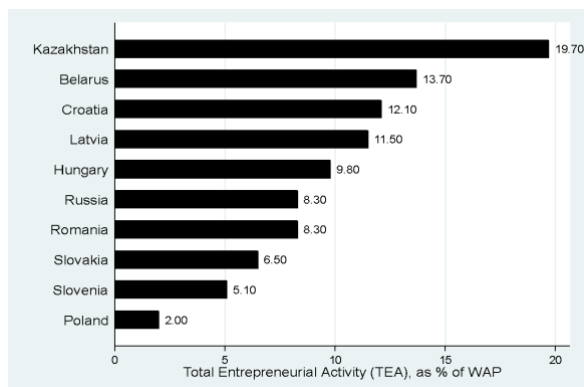
GEM 2019



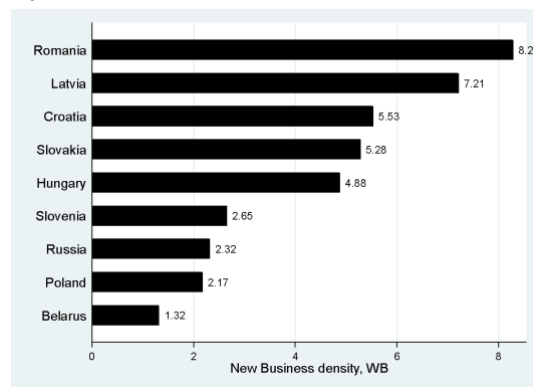
Сусветны банк, 2019



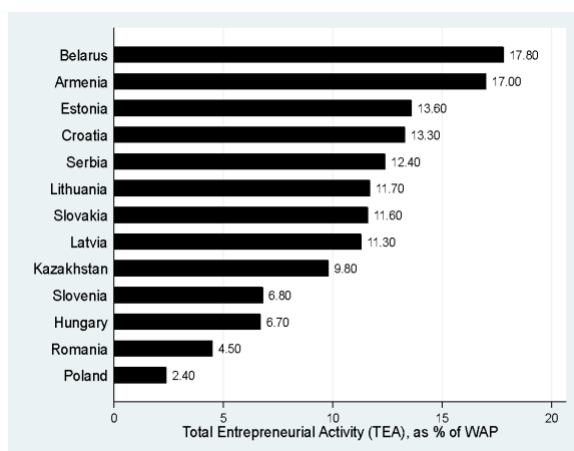
GEM 2021



Сусветны банк, 2021



GEM 2024



*Заўвага: Разлікі аўтараў на аснове аб'яднаных даных GEM і Сусветнага банка за 2019, 2021, 2024 гг. Данія Сусветнага банка аб шчыльнасці новых прадпрыемстваў за 2024 г. адсутнічаюць.*

У той жа час шэраг агульнапрызнаных абмежаванняў GEM мае важнае значэнне для інтэрпрэтацыі прадпрымальніцкай дынамікі ў розных краінах.

Па-першае, многія індикатары GEM абавіраюцца на суб'ектыўныя ацэнкі. Такія паказчыкі, як успрымаемыя прадпрымальніцкія навыкі, успрымаемыя магчымасці, страх няўдачы або чаканы будучы рост, знаходзяцца пад уплывам не толькі аб'ектыўных эканамічных умоў, але і культурных норм, сацыяльных чаканняў і індывідуальнага аптымізму. У выніку аднолькавыя адказы рэспандэнтаў могуць адлюстроўваць розныя рэальныя абставіны ў розных краінах, што ўскладняе прамыя міжнародныя супастаўленні (Stephan & Uhlaner, 2010; Autio, Pathak, & Wennberg, 2013; Kleinhempel & Estrin, 2025).

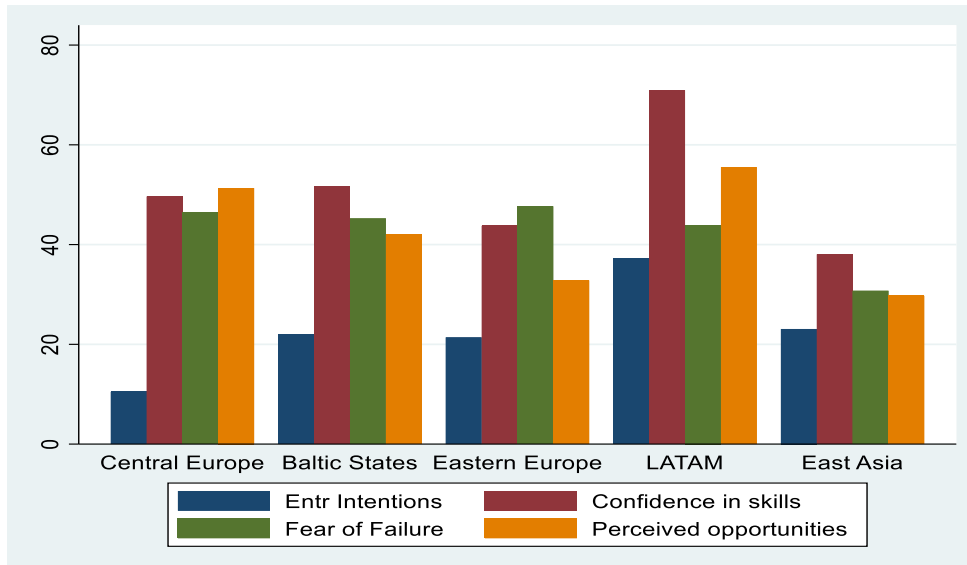
Малюнак 5 ілюструе частку гэтых цяжкасцяў. Хоць Цэнтральная Еўропа, краіны Балтыі, Усходняя Еўропа, Лацінская Амерыка і Усходняя Азія дэманструюць прыкметна адрозныя ўзроўні прадпрымальніцкіх намераў, упэўненасці ў прадпрымальніцкіх навыках, страху няўдачы і ўспрымаемых магчымасцяў, гэтыя адрозненні не варта інтэрпрэтаваць выключна як адлюстраванне аб'ектыўных умоў для прадпрымальніцтва. Напрыклад, рэспандэнты ў Лацінскай Амерыцы паведамляюць аб істотна больш высокай упэўненасці ў сваіх прадпрымальніцкіх навыках і ўспрымаемых магчымасцях, чым рэспандэнты ва Усходняй Азіі, хоць і не абавязкова дзейнічаюць у больш спрыяльным эканамічным асяроддзі. Такія варыяцыі, верагодна, адлюстроўваюць не толькі адрозненні ў інстытуцыйных і эканамічных кантэкстах, але і культурна абумоўленыя ўстаноўкі, нормы і патэрны адказаў.

Аналагічным чынам Усходняя Еўропа дэманструе адносна высокі страх няўдачы разам з параўнальна нізкімі ўспрымаемымі магчымасцямі, тады як Цэнтральная Еўропа спалучае больш нізкі страх няўдачы з больш высокім успрыманням магчымасцяў. Кажучы аб страху няўдачы, варта ўлічваць, што яго глыбіннае змест можа вар'іраваць у залежнасці ад інстытуцыйнага і рэжымнага кантэксту. У больш развітых рынкава арыентаваных эканоміках страх няўдачы часцей звязваецца з перспектывай банкруцтва, фінансавых страт і закрыцця бізнесу ўнаслед неспрыяльнай рынкавай кан'юнктуры або канкурэнтнага ціску. Наадварот, у больш аўтарытарных або кантралюемых дзяржавай эканоміках страх няўдачы можа адлюстроўваць і асцярогі наконт палітычных і інстытуцыйных рызык, такіх як адвольнае рэгулярнае ўмяшанне, экспрапрыяцыя актываў, выбарчае правапрымяненне або нефармальныя патрабаванні плацяжоў і паслуг з боку дзяржаўных чыноўнікаў. Гэтыя дадатковыя крыніцы нявызначанасці могуць павышаць успрымаемыя выдаткі прадпрымальніцкай няўдачы і, магчыма, тлумачаць, чаму паведамляемыя ўзроўні страху няўдачы, як правіла, вышэйшыя ў некаторых усходнееўрапейскіх эканоміках, уключаючы Беларусь і Расію.

Такім чынам, міжкраінавыя і міжрэгіянальныя супастаўленні на аснове суб'ектыўных індикатараў GEM варта інтэрпрэтаваць з асцярожнасцю, паколькі назіраныя адрозненні могуць часткова адлюстроўваць варыяцыі ўспрыманняў, а не рэальных умоў для прадпрымальніцтва.



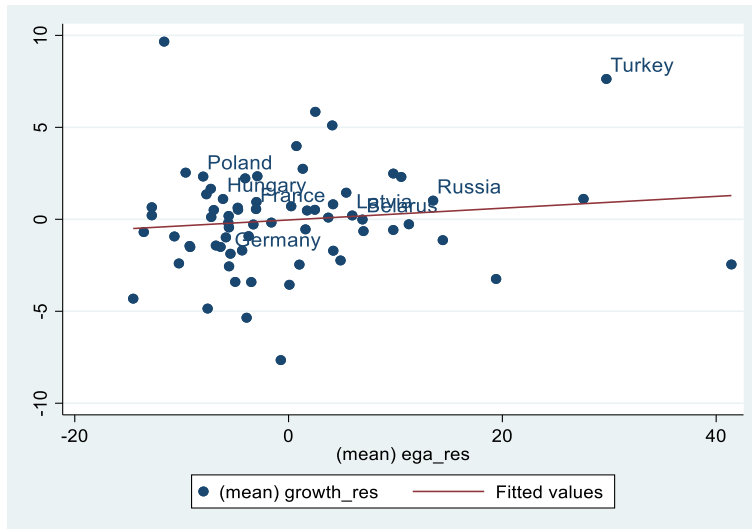
**Малюнак 5: Прадпрымальніцкія намеры, успрымаемыя магчымасці, рызыка і навыкі: міжрэгіянальныя супастаўленні на аснове даных GEM, 2019–2024**



Крыніца: Разлікі аўтараў на аснове аграгаваных даных GEM за 2019, 2021 і 2024 гг.

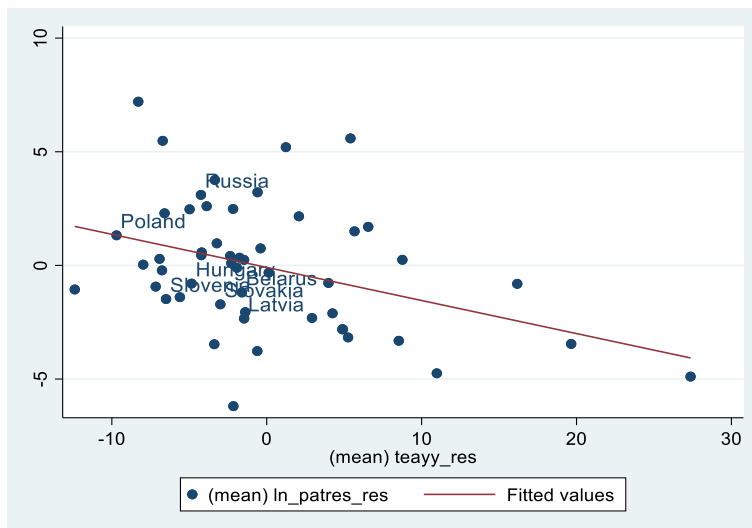
Па-другое, GEM вымярае перш за ўсё прадпрымальніцкую актыўнасць, а не прадпрымальніцкія вынікі. Такія індикатары, як агульная ранняя прадпрымальніцкая актыўнасць (TEA), прадпрымальніцкія намеры, прадпрымальніцтва, кіраванае магчымасцямі, успрыманне інавацый або ўстаноўкі на рост, адлюстроўваюць уцягнутасць у прадпрымальніцтва і чаканні, а не рэалізаваныя бізнес-вынікі (Reynolds et al., 2005; Davidsson, 2016; Korosteleva & Mickiewicz, 2026). Малюнак 6а ілюструе карэляцыю паміж прадпрымальніцкімі ўстаноўкамі на рост і фактычным эканамічным ростам, якая, будучы станоўчай, застаецца статыстычна слабай пры значнай міжкраінавай варыяцыі вакол лініі тренду. Гэта дазваляе меркаваць, што высокія прадпрымальніцкія імкненні не транспіруюцца аўтаматычна ў больш моцныя эканамічныя вынікі, што пацвярджае адрозненне паміж уцягнутасцю ў прадпрымальніцтва і рэалізаванымі вынікамі росту. Аналагічным чынам краіны з высокім узроўнем прадпрымальніцкай актыўнасці не абавязкова генеруюць высокі ўзровень інавацый (Малюнак 6b).

**Малюнак 6а: Сувязь паміж прадпрымальніцкімі ўстаноўкамі на рост і эканамічным ростам пры кантролі ВУП на душу насельніцтва**



Крыніца: разлікі аўтараў на аснове агрэгаваных даных GEM за 2019, 2021 і 2024 гг. Па восі X адкладзена скарэктаваная на ВУП складаючая прадпрымальніцкіх устаноўак на рост (EGA), вымераная як рэшткі рэгрэсіі EGA на ВУП на душу насельніцтва (з папраўкай на ППЗ). Па восі Y адкладзена скарэктаваная на ВУП складаючая эканамічнага росту, вымераная як рэшткі рэгрэсіі эканамічнага росту на ВУП на душу насельніцтва. Подпісы краін прыведзены выбарачна — для Беларусі, Латвіі, Польшчы, Расіі, Францыі, Германіі і Швецыі.

**Малюнак 6b: Сувязь паміж агульнай прадпрымальніцкай актыўнасцю і патэнтнымі заяўкамі рэзідэнтаў (у лагарыфмах) пры кантролі ВУП на душу насельніцтва**

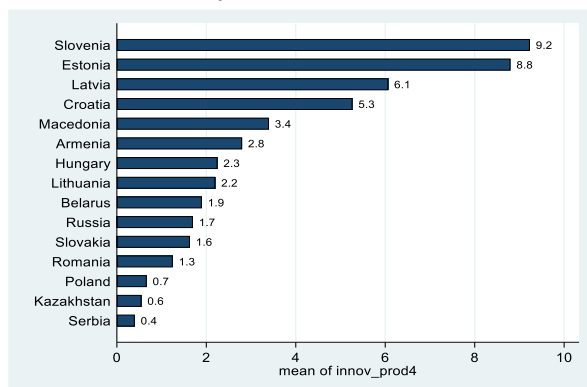


Крыніца: разлікі аўтараў на аснове агрэгаваных даных GEM за 2019, 2021 і 2024 гг. Па восі X адкладзена скарэктаваная на ВУП складаючая агульнай прадпрымальніцкай актыўнасці (TEA), вымераная як рэшткі рэгрэсіі TEA на ВУП на душу насельніцтва (з папраўкай на ППЗ). Па восі Y адкладзена скарэктаваная на ВУП складаючая патэнтных заявак рэзідэнтаў (у натуральным лагарыфме), вымераная як рэшткі рэгрэсіі на ВУП на душу насельніцтва. Подпісы краін прыведзены выбарачна, з акцэнтам на шэраг постсацыялістычных эканомік.

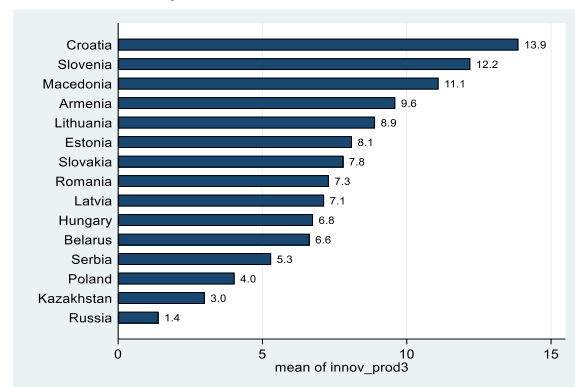
Успрымаемыя радыкальныя («новыя для свету») інавацыі застаюцца адносна рэдкай з'явай у постсацыялістычных эканоміках, што паказвае, што большая частка прадпрымальніцкай актыўнасці не канцэнтравана на прарыўных інавацыях, хоць унутры рэгіёна назіраецца пэўная неаднароднасць (Малюнак 7a–d). Радыкальныя прадуктовыя інавацыі, відавочна, распаўсюджаны шырэй, чым працэсныя, гэта значыць прадпрымальнікі з большай верагоднасцю выводзяць на рынак новыя або палепшаныя прадукты, чым укараняюць новыя метады вытворчасці або бізнес-працэсы. Гэтая заканамернасць паказвае на пэўны інавацыйны дынамізм у рэгіёне, які, аднак, носіць пераважна інкрэментальны, а не трансфармацыйны характар. У цэлым вынікі сведчаць аб тым, што інавацыйна арыентаванае прадпрымальніцтва існуе, але пакуль не вызначаецца высокановымі, якія ствараюць новыя рубяжы прадпрыемствамі.

### Малюнак 7a–7d: Успрымаемая інавацыйная схільнасць прадпрымальнікаў, міжрэгіянальны адрозненні

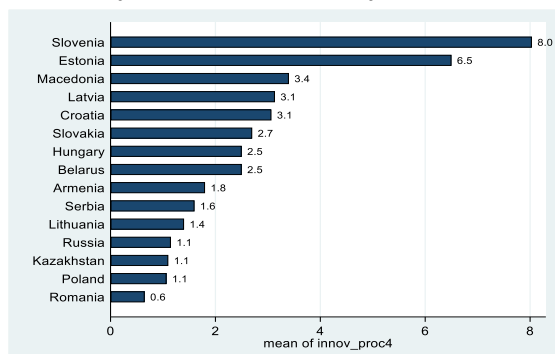
Малюнак 7a. Схільнасць стартапаў да прадуктовых інавацый. TEA: «Ці з'яўляюцца якія-небудзь з вашых прадуктаў або паслуг новымі для свету?»



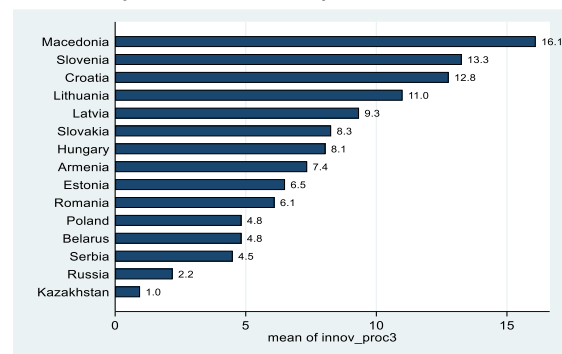
Малюнак 7b. Схільнасць стартапаў да прадуктовых інавацый. TEA: «Ці з'яўляюцца якія-небудзь з вашых прадуктаў або паслуг новымі для краіны?»



Малюнак 7c. Схільнасць стартапаў да працэсных інавацый. TEA: «Ці з'яўляюцца якія-небудзь тэхналогіі або працэдуры, выкарыстоўваемыя для вашых прадуктаў або паслуг, новымі для свету?»



Малюнак 7d. Схільнасць стартапаў да працэсных інавацый. TEA: «Ці з'яўляюцца якія-небудзь тэхналогіі або працэдуры, выкарыстоўваемыя для вашых прадуктаў або паслуг, новымі для краіны?»



Крыніца: разлікі аўтараў на аснове агрэгаваных даных GEM за 2019, 2021 і 2024 гг.

Працягваючы гэтую лінію аргументацыі, адзначым: хоць фокус GEM на самых ранніх стадыях прадпрымальніцкага працэсу з'яўляецца адным з яго моцных бакоў, ён

адначасова абмяжоўвае магчымасць размежавання рутынай самазанятасці і форм прадпрымальніцтва, якія ствараюць значную эканамічную каштоўнасць. Найноўшыя даследаванні ставяць пад пытанне, наколькі адекватна шырока выкарыстоўваемыя індэксы GEM адлюстроўваюць якасць прадпрымальніцтва, асабліва ў супастаўленні з паказчыкамі рэалізаванага прадпрымальніцкага поспеху (Henrekson & Sanandaji, 2020; Kleinhempel & Estrin, 2025).

Гэтае абмежаванне становіцца асабліва прыкметным пры супастаўленні індэкстараў GEM з інавацыйна арыентаванымі паказчыкамі, такімі як Глобальны інавацыйны індэкс (Global Innovation Index – GII). Хоць прадпрымальніцкая актыўнасць нярэдка досыць добра карэлюе з альтэрнатыўнымі паказчыкамі стварэння бізнесу, яна часта разыходзіцца з індэкстарамі інавацыйнай выніковасці, тэхналагічнай мадэрнізацыі, стварэння ведаў і глабальнай канкурэнтаздольнасці. Эканомікі з высокімі тэмпамі стварэння бізнесу не абавязкова дэманструюць моцныя інавацыйныя вынікі, тады як некаторыя высокаінавацыйныя эканомікі паказваюць параўнальна сціплыя тэмпы ўваходу ў прадпрымальніцтва (Marcotte, 2013; Bennett & Nikolaev, 2021a, 2021b; Korosteleva & Mickiewicz, 2026).

Напрыклад, Грузія мае адносна высокія ўзроўні ТЕА, але займае больш сціплыя пазіцыі паводле інавацыйных індэкстараў (патэнтаванне, інтэнсіўнасць навукова-даследчай дзейнасці, тэхналагічная складанасць). Значная частка прадпрымальніцкай актыўнасці там канцэнтравана ў дробных паслугах і самазанятасці, а не ў інавацыйна арыентаваных прадпрыемствах. І наадварот, некаторыя высокаінавацыйныя эканомікі дэманструюць адносна сціплыя ўзроўні ўваходу ў прадпрымальніцтва, але дасягаюць поспеху ў пераўтварэнні прадпрымальніцкіх намаганняў у прадукцыйныя і тэхналагічныя перадавыя фірмы (Marcotte, 2013; Bennett & Nikolaev, 2021a, 2021b; Korosteleva & Mickiewicz, 2026). Славенія ў цэлым дэманструе больш нізкія тэмпы ўваходу ў прадпрымальніцтва, але істотна лепшыя паказчыкі паводле інавацыйных індэкстараў, інтэнсіўнасці патэнтавання і тэхналагічнага патэнцыялу. Яе прадпрымальніцтва, як правіла, устроена ў больш моцныя індустрыяльныя і інавацыйныя сістэмы.

У сукупнасці гэтыя назіранні дэманструюць важнае адрозненне паміж колькасцю і якасцю прадпрымальніцтва. Высокія ўзроўні прадпрымальніцкай актыўнасці могуць адлюстроўваць вымушаную самазанятасць, неформальную прадпрымальніцкую актыўнасць або часовыя рынкавыя магчымасці, а не трансфармацыйнае прадпрымальніцтва. І наадварот, нізкія ўзроўні ўваходу ў прадпрымальніцтва не абавязкова азначаюць слабы прадпрымальніцкі патэнцыял, калі прадпрымальніцкія намаганні эфектыўна пераўтвараюцца ў інавацыі і рост прадукцыйнасці.

Аднак абмежаванні GEM становяцца асабліва цікавымі пры вывучэнні прадпрымальніцтва ў асяроддзях, якія перажываюць глыбокія інстытуцыйныя ўзрушэнні. У такіх умовах цэнтральнае пытанне часта складаецца не ў тым, ці спараджае прадпрымальніцкая актыўнасць інавацыі або эканамічны рост, а ў тым, чаму прадпрымальніцкая актыўнасць увогуле захоўваецца. Гэта зрушвае аналітычную ўвагу з прадпрымальніцкіх вынікаў на прадпрымальніцкія ўспрымання, матывацыі і адаптыўныя паводзіны.

Беларускі выпадак дае асабліва паказальны прыклад. Пасля палітычнага крызісу 2020 г., пандэміі COVID-19, міжнародных санкцый і дэградацыі якасці інстытутаў традыцыйныя тэорыі прадказалі б істотнае зніжэнне прадпрымальніцкай актыўнасці. Аднак даныя GEM паказваюць на процілеглую карціну. Прадпрымальніцкая актыўнасць, намеры і распазнаванне магчымасцяў заставаліся на дзіва ўстойлівымі, нягледзячы на пагаршэнне інстытуцыйнага асяроддзя.

Гэтае здавалася б супярэчнасць дэманструе адначасова і абмежаванні, і ўнікальную каштоўнасць GEM. Агрэгаваныя індикатары, такія як TEA і Нацыянальны індэкс прадпрымальніцкага кантэксту (NECI), выяўляюць існаванне загадкі, але не могуць растлумачыць механізмы, якія ляжаць у яе аснове. У той жа час індикатары, заснаваныя на ўспрыманні, нярэдка разглядаемыя як слабое месца пры міжкраінавых супастаўленнях, становяцца асаблівай перавагай. Яны адчыняюць акно ў тое, як прадпрымальнікі інтэрпрэтуюць магчымасці, ацэньваюць рызыкі, мабілізуюць рэсурсы і адаптуюць свае матывацыі, калі фармальныя інстытуты становяцца нестабільнымі або непрыязнымі.

Беларускі прадпрымальніцкі парадокс, такім чынам, дае магчымасць выйсці за рамкі агрэгаваных індикатараў прадпрымальніцтва і даследаваць кагнітыўныя і паводзінавыя падставы прадпрымальніцкай адаптацыі. У наступным раздзеле гэты парадокс уводзіцца і тлумачыцца, чаму індывідуальныя індикатары GEM асабліва добра падыходзяць для яго разумення.

### 3. Парадокс, які не могуць растлумачыць стандартныя метрыкі GEM

Калі ў 2021 г. даныя GEM па Беларусі ўпершыню паказалі рэзкі рост ранняй прадпрымальніцкай актыўнасці на фоне абвалу якасці інстытутаў і пандэміі, натуральным жаданнем было палічыць гэта анамаліяй вымярэння, звязанай, сярод іншага, з метадыкай збору даных. Так, у перыяд з 2019 па 2024 г. індэкс агульнай ранняй прадпрымальніцкай актыўнасці (TEA) амаль патроіўся — з 5,8% да 16,6% (Малюнак 8), — тады як Нацыянальны індэкс прадпрымальніцкага кантэксту (NECI) знізіўся з 4,2 да 3,5, перамясціўшы Беларусь у ніжні эшалон глабальных прадпрымальніцкіх асяроддзяў. Палітычныя рэпрэсіі, міжнародныя санкцыі, масавая эміграцыя кваліфікаваных работнікаў і прадпрымальнікаў, а таксама дэмантаж грамадзянскай супольнасці — усё гэта паскорылася. Гэтыя змены знайшлі адлюстраванне ў многіх рэйтынгах і індэксах, такіх як Глабальны інавацыйны індэкс, Індэкс дэмакратыі, Індэкс свабоды чалавека і інш. І тым не менш усё больш людзей адкрывалі бізнес і планавалі яго адкрыць, а не наадварот.

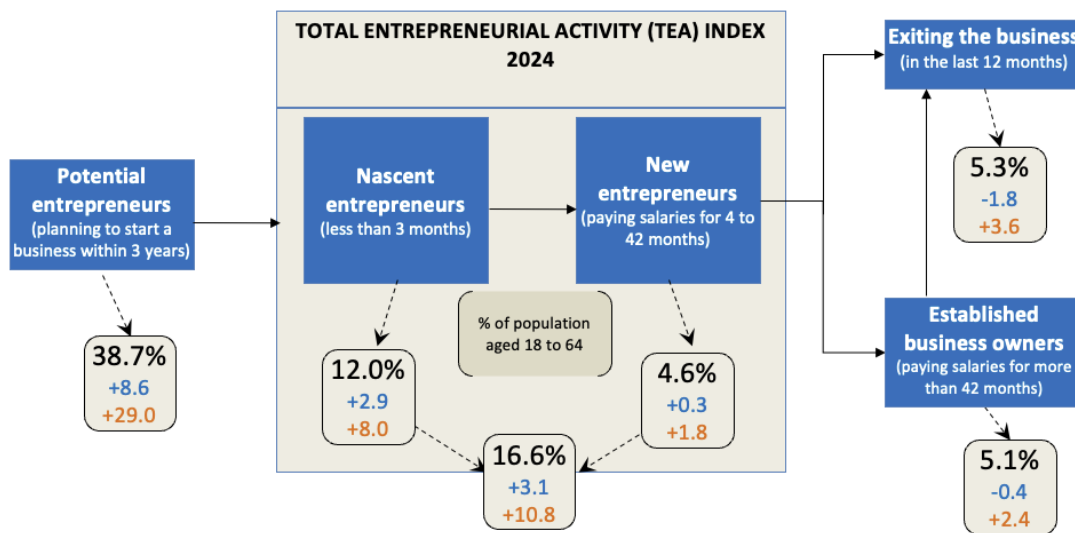
Гэта можна разглядаць як беларускі прадпрымальніцкі парадокс: глыбокае і паглыбляючае разыходжанне паміж фармальным інстытуцыйным асяроддзем і ўзроўнем прадпрымальніцкай актыўнасці і намераў.

Стандартныя індикатары GEM — TEA, NECI, узроўні намераў — фіксуюць паверхню гэтага разыходжання, але не могуць яго растлумачыць. Яны сігналізуюць, што



адбываецца нешта незвычайнае, але не адказваюць на пытанне, чаму людзі працягваюць адкрываць бізнес насуперак усяму. Каб распутаць гэты парадокс, патрабуецца ісці глыбей — да ўстановак, успрыманняў і матывацый, якія фарміруюць індывідуальныя паводзіны ва ўмовах правалу фармальных інстытутаў.

**Малюнак 8: Прадпрымальніцкая дынаміка ў Беларусі**



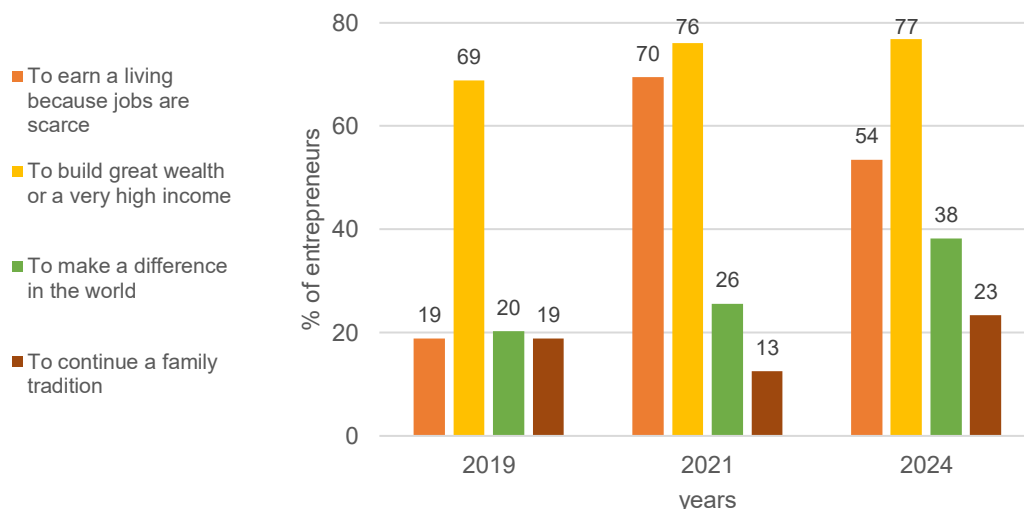
In comparison to 2021

In comparison to 2019

Крыніца: Разлікі аўтараў на аснове даных GEM-Беларусь за 2019, 2021 і 2024 гг.

Логіка парадоксу ўключае тры фазы. Беларусь характарызувалася адносна стабільнымі, але высокацэнтралізаванымі інстытутамі, што суправаджалася параўнальна нізкім узроўнем прадпрымальніцкай актыўнасці. Большасць беларусаў працаздольнага ўзросту абапіраліся на занятасць у прыватным сектары або на дзяржаўных прадпрыемствах (Daneyko et al., 2020; BEROC, 2025), а прадпрымальніцтва заставалася нішавай дзейнасцю. Падвойны шок — сацыяльна-палітычны крызіс 2020 г. і пандэмія COVID-19 — зламаў статус-кво. ТЕА ускочыў да 13,5% у 2021 г., але якасць актыўнасці была моцна зрушана ў бок выжывання: больш за 71% ранніх прадпрымальнікаў у тым годзе называлі дэфіцыт працоўных месцаў сваім асноўным матывам. Да 2024 г. адбылося нешта больш складанае. Матыў неабходнасці адступіў да 53%, тады як 36% прадпрымальнікаў паведамлялі, што імі рухае жаданне «змяніць свет да лепшага» ў параўнанне з 23% у 2019 г. (Малюнак 9). Страх няўдачы заставаўся высокім — 52%, — але ён больш не ўтрымліваў людзей ад дзеяння. Насельніцтва, відавочна, інтэрналізавала рызыкі і пачало ставіцца да бізнесу як да шляху да стратэгічнай аўтаноміі.

### Малюнак 9: Матывацыя ранніх прадпрымальнікаў у Беларусі



Крыніца: Разлікі аўтараў на аснове даных GEM-Беларусь за 2019, 2021 і 2024 гг.

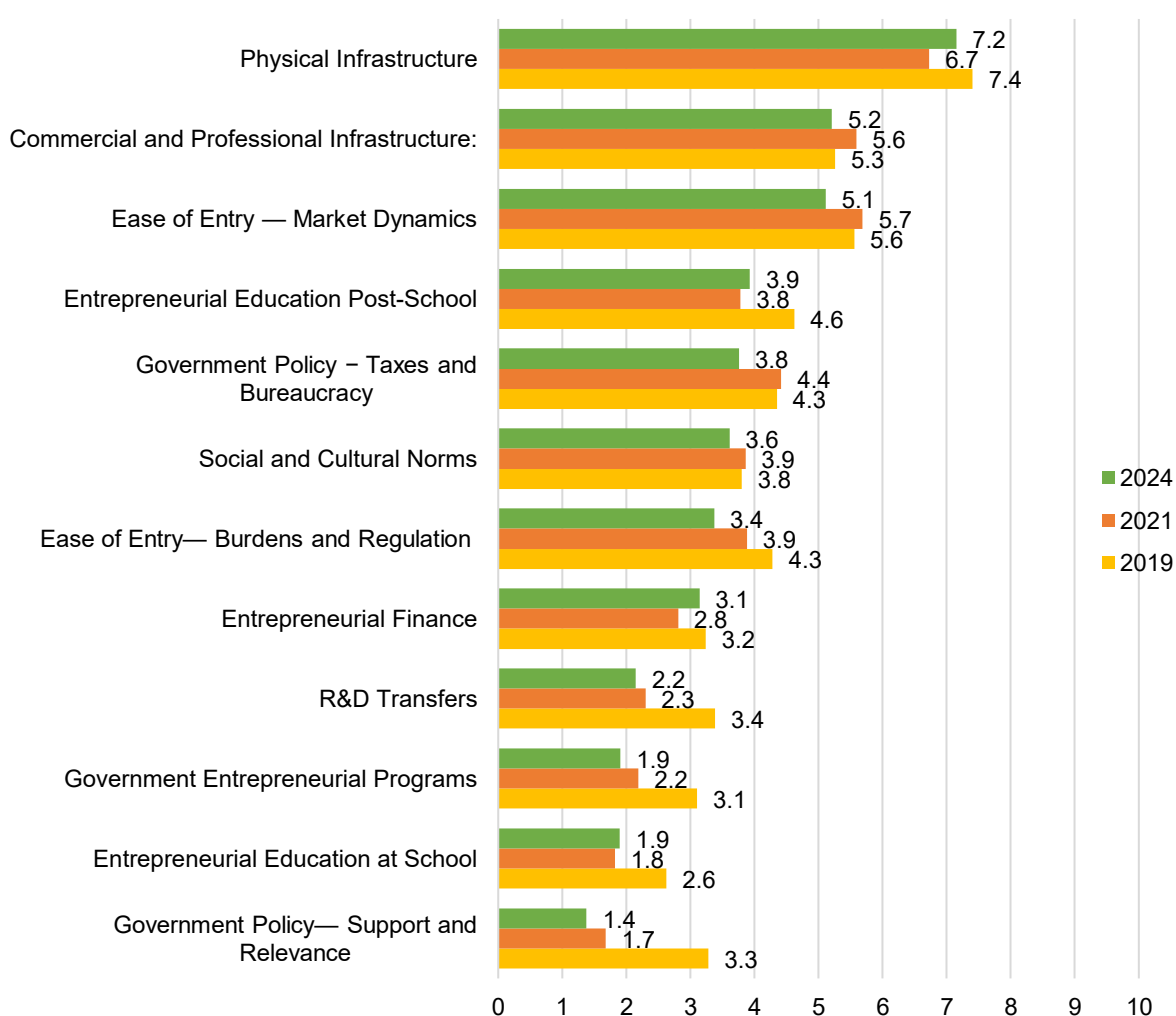
Тэарэтычная каштоўнасць даследавання гэтага выпадку складаецца ў тым, што ён знаходзіцца на скрыжаванні двух процілеглых прадказанняў. З аднаго боку, інстытуцыйная эканоміка сцвярджае, што дэградацыя фармальных правіл — ненадзейныя суды, непрадказальнае рэгуляванне, палітычна матываванае правапрымяненне — павінна скарачаць уваход у прадпрымальніцтва, павышаючы нявызначанасць і транзакцыйныя выдаткі (Baumol, 1990; North, 1990; Bjørnskov & Foss, 2016). У спалучэнні з пандэміяй, вайной і геапалітычным разрывам гэта павінна было прывесці да запавольвання інвестыцый і хуткасці стварэння новых фірмаў.

З іншага боку, растучы масіў даследаванняў прадпрымальніцтва ва ўмовах канфліктаў і інстытуцыйных узрушэнняў паказвае на процілеглы механізм. Пагаршэнне ўмоў можа падштурхоўваць людзей да прадпрымальніцтва, калі яно становіцца лепшай або адзінай жыццяздольнай альтэрнатывай усё больш дэфіцытнай або нестабільнай наёмнай занятасці, а крызісы могуць адкрываць новыя рынковыя нішы, якіх раней не існавала (Boraey, 2023; Stern & Erten, 2024; Salvi et al., 2025). Шэраг нядаўніх даследаванняў паказвае, што розныя формы канфлікту дзейнічаюць праз розныя інстытуцыйныя механізмы. Мірная калектыўная мабілізацыя здольная ўмацоўваць сацыяльную агентнасць, стымулюючы ўдзел, давер, упэўненасць і новыя сістэмы адносін, якія прадпрымальнікі пасля выкарыстоўваюць для бізнес-дзейнасці (Bosma et al., 2018). Гэтыя нарматыўныя і культурна-кагнітыўныя працэсы дапамагаюць растлумачыць, чаму ўваход у прадпрымальніцтва можа захоўвацца, нягледзячы на інстытуцыйную дэградацыю, у часы канфліктаў і ўзрушэнняў (Alvarez Boulton et al., 2026). Беларускі выпадак, такім чынам, не столькі абвяргае тэорыю прадпрымальніцтва, колькі выступае арбітрам паміж гэтымі двума прадказаннямі. Пытанне не ў тым, ці павінна дэградацыя інстытутаў падаўляць уваход у прадпрымальніцтва, а ў тым, пры якіх умовах дэградацыя яго падаўляе, а пры якіх — выцясняе людзей у прадпрымальніцтва як стратэгію выжывання і аўтаноміі.

## 4. Што ўпускаюць агрегаваныя індикатары GEM

NECI — гэта кампазітны паказчык, заснаваны на экспертных ацэнках трынаццаці рамачных умоў прадпрымальніцтва, такіх як дзяржаўная палітыка, доступ да фінансавання, адукацыя і культурныя нормы (Малюнак 10). Ён прызначаны адлюстроўваць асяроддзе для прадпрымальніцтва ў цэлым і дастаткова добра справляецца з гэтай задачай у стабільных эканоміках (Reynolds et al., 2005), дзе індывідуальныя ўспрыманні, як правіла, карэлююць з аб'ектыўнай якасцю інстытутаў (Bowen & De Clercq, 2008; Stephan & Uhlaner, 2010; Autio et al., 2013). Беларусь агаляе межы гэтага дапушчэння.

**Малюнак 10: Рамачныя ўмовы прадпрымальніцтва ў Беларусі**



Крыніца: Разлікі аўтараў на аснове даных GEM-Беларусь за 2019, 2021 і 2024 гг.

Заўвага: Індикатары «Прадпрымальніцкае фінансаванне» і «Прастата доступу да прадпрымальніцкага фінансавання» былі аб'яднаны, каб забяспечыць супастаўнасць вынікаў з даследаваннямі GEM 2019 і 2021 гг.

У краіне, дзе інстытуцыйнае асяроддзе стала непрадказальным аж да непрязнасці, асобныя прадпрымальнікі не проста рэагуюць на фармальныя ўмовы — замест гэтага яны замяшчаюць знешнюю стабільнасць унутранай псіхалагічнай устойлівасцю і знаходзяць магчымасці вакол сябе (BEROC, 2023b). Гэтая асаблівасць мае асаблівыя наступствы ў кантэкстах канфлікту і інстытуцыйнага распаду, дзе значная частка прадпрымальніцкага адказу па сваёй прыродзе нефармальная. Свежыя даныя паказваюць, што ўзброеныя канфлікты і інстытуцыйныя шокі могуць выклікаць усплёск нефармальнага прадпрымальніцтва ў развіваючыхся эканоміках менавіта таму, што фармальная рэгістрацыя становіцца больш рызыкаўнай або практычна немагчымай (Salvi et al., 2025). Рост вымяраемай GEM ранняй актыўнасці можа, такім чынам, часткова адлюстроўваць зрух у бок нефармальнасці і самазанятасці, а не сапраўднае пашырэнне фармальнага прыватнага сектара — адрозненне, якое адміністрацыйныя даныя аб рэгістрацыі бізнесу па сваёй канструкцыі ўлавіць не могуць. Людзі развіваюць нефармальныя сеткі (Aidis et al., 2008; Welter & Smallbone, 2011), пераходзяць у лічбавыя і сэрвісныя сектары, якія складаней рэгуляваць (Webb et al., 2009; Williams & Nadin, 2010), пераносяць юрыдычную абалонку свайго бізнесу, працягваючы працаваць лакальна, альбо прымаюць і вучацца кіраваць узроўнем прававой і фінансавай рызыкі, які ў стабільным кантэксце лічыўся б экстрэмальным (BEROC, 2023b). Гэтыя адаптацыі могуць быць нябачнымі для экспертных панэляў, якія ацэньваюць рамачныя ўмовы. Яны праяўляюцца толькі тады, калі прадпрымальнікаў напamую пытаюцца аб іх уласных установах, іх бачанне рынку і іх адносінах з сацыяльным асяроддзем. Менавіта таму індывідуальныя індыкатары з апытання дарослага насельніцтва GEM, і асабліва іх камбінацыі, з'яўляюцца незаменнымі для, прынамсі, частковага разумення беларускага выпадку. Адсюль узнікае непасрэдная метадалагічная задача: адабраць з мноства пунктаў апытання дарослага насельніцтва GEM (APS) найбольш рэлевантныя індыкатары для тлумачэння парадоксу. Чыста эмпірычны падыход — пакінуць тыя пераменныя, якія «усплывуць» з даных, — пагражаў бы цыклічным разважаннем, дазваляючы вынікам вызначаць адбор пераменных. Замест гэтага мы адабралі сем індывідуальных індыкатараў апытання дарослага насельніцтва GEM (APS) апрыйёрна, на аснове трох тэарэтычна абгрунтаваных крытэрыяў.

Па-першае, мы абмяжоўваем увагу індыкатарамі, заснаванымі на ўспрыманнях і матывацыях, а не на паказчыках вынікаў, такімі як устаноўкі на рост або інавацыйная схільнасць. Як паказана ў раздзеле 2, у беларускім выпадку аналітычнае пытанне складаецца не ў тым, ці спараджае прадпрымальніцкая актыўнасць рост або інавацыі, а ў тым, чаму яна захоўваецца, нягледзячы на пагаршальнае інстытуцыйнае асяроддзе. Гэта зрушвае фокус аналізу з прадпрымальніцкіх вынікаў на тое, як прадпрымальнікі ўспрымаюць сваё асяроддзе, ацэньваюць рызыку і фарміруюць прадпрымальніцкія матывацыі (Reynolds et al., 2005; Davidsson, 2016).

Па-другое, мы свядома адбіраем індыкатары, інтэрпрэтацыя якіх заведама залежыць ад інстытуцыйнага і палітычнага кантэксту. Тры з іх — успрымаемыя навыкі, успрымаемая магчымасці і страх няўдачы — з'яўляюцца менавіта тымі ключавымі перцэптыўнымі прэдыктарамі ўваходу ў прадпрымальніцтва, якія ўсталяваліся ў літаратуры (Arenius & Minniti, 2005). Як ужо было адзначана ў раздзеле 2, гэтыя ключавыя перцэптыўныя паказчыкі APS не адлюстроўваюцца напamую на аб'ектныя ўмовы, а трансфармуюцца інстытуцыйным кантэкстам, культурнымі нормамі і характарам

пануючага палітычнага рэжыму (Stephan & Uhlaner, 2010). Менавіта гэтая кантэкстная адчувальнасць робіць дадзеныя індикатары дыягнастычнымі ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці. Больш за тое, індывідуальныя ўспрымання фарміруюцца не толькі фармальнай якасцю інстытутаў, але і сацыяльнай агентнасцю. У кантэкстах слабoga вяршэнства права прадпрымальнікі могуць абапірацца на сеткі, калектыўную эфектыўнасць і прызнанне з боку супольнасці, створаныя грамадзянскай мабілізацыяй, замяшчаючы фармальную інстытуцыйную падтрымку. Гэта дапамагае растлумачыць, чаму сацыяльная легітымнасць і сацыяльна арыентаванае прадпрымальніцтва таксама становяцца значнымі індикатарамі побач з успрыманнем магчымасцяў, успрымаемымі навыкамі і адносінамі да рызыкі (Alvarez Boulton et al., 2026; Scott, 2003).

Па-трэцяе, кожны адабраны паказчык адпавядае асобнаму адаптыўнаму механізму, які, згодна з гіпотэзай, рухае беларускім парадоксам: нармалізацыя рызыкі (*fearfailL*), замяшчэнне матэрыяльнага стымулу сэнсам (*sumotiv1*), апора на індывідуальную кампетэнтнасць ва ўмовах эміграцыі кваліфікаваных спецыялістаў і разбурэння сетак (*suskillL*), распазнаванне рынкавых нішаў, створаных інстытуцыйнымі і лагістычнымі разрывамі (*oportL*), інтэрналізацыя рэгулярнай адаптацыі (*easystartL*) і падтрыманне прадпрымальніцкай легітымнасці праз грамадства, а не дзяржаву (*nbstatusL*, *nbsocentL*).

На гэтай аснове індикатары натуральна дзеляцца на дзве групы, якія адлюстроўваюць паводзінавыя ўстаноўкі і успрыманне асяроддзя. Прынцыпова важна, што гэты адбор быў зафіксаваны да правядзення аналізу галоўных кампанентаў, а сам выкарыстоўваецца для вывучэння таго, як гэтыя тэарэтычна абгрунтаваныя пераменныя групуюцца і перагрупоўваюцца ад хвалі да хвалі, а не для адсеву пераменных.

### Паводзінавыя ўстаноўкі і матывацыя

1. Страх няўдачы (*fearfailL*) вымярае, наколькі страх перад стандартнымі бізнес-рызыкамі стрымлівае прадпрымальніка ад дзеянняў. У вельмі нестабільных асяроддзях ён перастае быць простаай эмацыянай рысай і становіцца сур'ёзным бар'ерам, адлюстроўваючы ўспрымаемую небяспеку прававога, фінансавога або асабістага краху (Cacciotti et al., 2016; Wennberg et al., 2013). Як адзначана вышэй, само значэнне страху няўдачы змяняецца ў залежнасці ад інстытуцыйнага рэжыму: у рынкава арыентаваных эканоміках ён адлюстроўвае рызыку банкруцтва і канкурэнтнага паражэння, тады як у аўтарытарных або кантралюемых дзяржавай умовах ён таксама кадуе палітычную і інстытуцыйную рызыку — адвольнае прымяненне закону, экспрапрыяцыю актываў і асабістую прававую ўразлівасць. У Беларусі змест гэтага страху якасна іншы. Няўдача можа азначаць не толькі страту бізнесу, але і прыцягненне ўвагі па палітычных прычынах з рызыкай для актываў або асабістую прававую небяспеку. (Marozau, 2023).

2. Успрымаемыя навыкі і кампетэнцыі (*suskillL*) адлюстроўваюць упэўненасць у сябе — перакананне, што чалавек валодае прафесійнымі, тэхнічнымі і кіраўнічымі навыкамі, неабходнымі для вядзення бізнесу (Chen et al., 1998; Arenius & Minniti, 2005). У беларускай эканоміцы, адзначанай эміграцыяй кваліфікаваных спецыялістаў і разбуранымі ланцужкамі паставак, прыгнечанымі гарызантальнымі сувязямі (Bornukova & Friedrich, 2021), прадпрымальнікі з большай верагоднасцю працуюць у адзіночку або



ў малых камандах, часта ў сектарах, куды яны пераарыентаваліся вымушана, а не ў сілу папярэдняй экспертызы.

3. Накіраванасць на сацыяльную місію (*sumotiv1*) вымярае, наколькі прадпрымальнікам рухаюць унутраныя, нефінансавыя каштоўнасці, такія як жаданне дасягнуць сацыяльных змен або дапамагчы мясцовай супольнасці (Stephan et al., 2015b). Ва ўмовах, калі прыватны бізнес становіцца палітычна небяспечным і фінансава хісткім, адных фінансавых стымуляў часта недастаткова для падтрымання прадпрымальніцкіх намаганняў (Stephan & Uhlaner, 2010; Carsrud & Brännback, 2011). Таму пачуццё сэнсу можа забяспечваць матывацыйную непарыўнасць, калі фінансавая аддача нявызначаная, а прававая бяспека не гарантавана. Сацыяльная місія таксама цесна звязана з сацыяльнай агентнасцю. Калектыўныя дзеянні і грамадзянская мабілізацыя ўмацоўваюць перакананні аб тым, што скаардынаваныя дзеянні легітымныя і эфектыўныя, заахвочваючы прадпрымальнікаў ствараць бізнесы з больш шырокай сацыяльнай мэтай, а не толькі дзеля фінансавай аддачы. У інстытуцыйных кантэкстах, якія характарызуюцца рэпрэсіямі, такое сацыяльна арыентаванае прадпрымальніцтва можа ўяўляць сабой працяг грамадзянскага ўдзелу праз эканамічную дзейнасць (Alvarez Boulton et al., 2026).

### Успрыманне асяроддзя

4. Успрымаемыя рынковыя магчымасці (*opportL*) адлюстроўваюць, ці бачыць прадпрымальнік рэальныя, перспектыўныя бізнес-нішы або змены спажывецкага попыту на сваім лакальным рынку (Shane & Venkataraman, 2000; Arenius & Minniti, 2005). Дынаміка гэтага індикатара апынулася найбольш контрінтуітыўнай у наборы даных, што падкрэслівае разрыў паміж экспертнай ацэнкай і ўспрыманнем прадпрымальнікаў у беларускім выпадку. Праўдападобнае тлумачэнне такое: сыход замежных брэндаў стварыў бачныя прабелы ў спажывецкіх таварах, паслугах і лагістыцы; санкцыі разбурылі ўсталяваныя ланцужкі паставак і стварылі новыя магчымасці лакальнага замяшчэння (BEROC, 2023b); масавая эміграцыя прафесійнага класа пакінула незапоўненымі сэрвісныя нішы (BEROC Research Lab, 2024). Прадпрымальнікі не знаходзіліся ва ілюзіі, што ўмовы добрыя, — яны рэагавалі на рэальныя рынковыя змены, якія стандартныя ацэнкі рамачных умоў не былі разлічаны ўлавіць.

5. Адміністрацыйная і рэгулярная прастата (*easystartL*) адлюстроўвае, наколькі складанымі або стрэсавымі ўспрымаюцца дзяржаўныя правілы і нормы для таго, хто спрабуе весці або адкрыць бізнес (Djankov et al., 2002; van Stel et al., 2007). У беларускім кантэксце яна можа адлюстроўваць альбо інстытуцыйную адаптацыю і перакаліброўку чаканняў прадпрымальнікаў, альбо прастату ўваходу на рынак, абумоўленую інфармацыйна-камунікацыйнымі тэхналогіямі. Табліца 1 паказвае, што дынаміка гэтага індикатара люстрана паўтарае дынаміку ўспрымаемых рынковых магчымасцяў (*opportL*).

6. Сацыяльны статус прадпрымальнікаў (*nbstatusL*) вымярае, колькі павагі, прэстыжу і прызнання звычайныя людзі ў грамадстве аказваюць уладальнікам бізнесу. Высокая павага з боку супольнасці нярэдка здольная кампенсавать складаныя адносіны з дзяржаўнай бюракратыяй і правахоўчымі органамі (Etzioni, 1987; Kibler et al., 2014). У Беларусі адносіны паміж прыватным бізнесам і палітычнай уладай з 2020 г. носяць

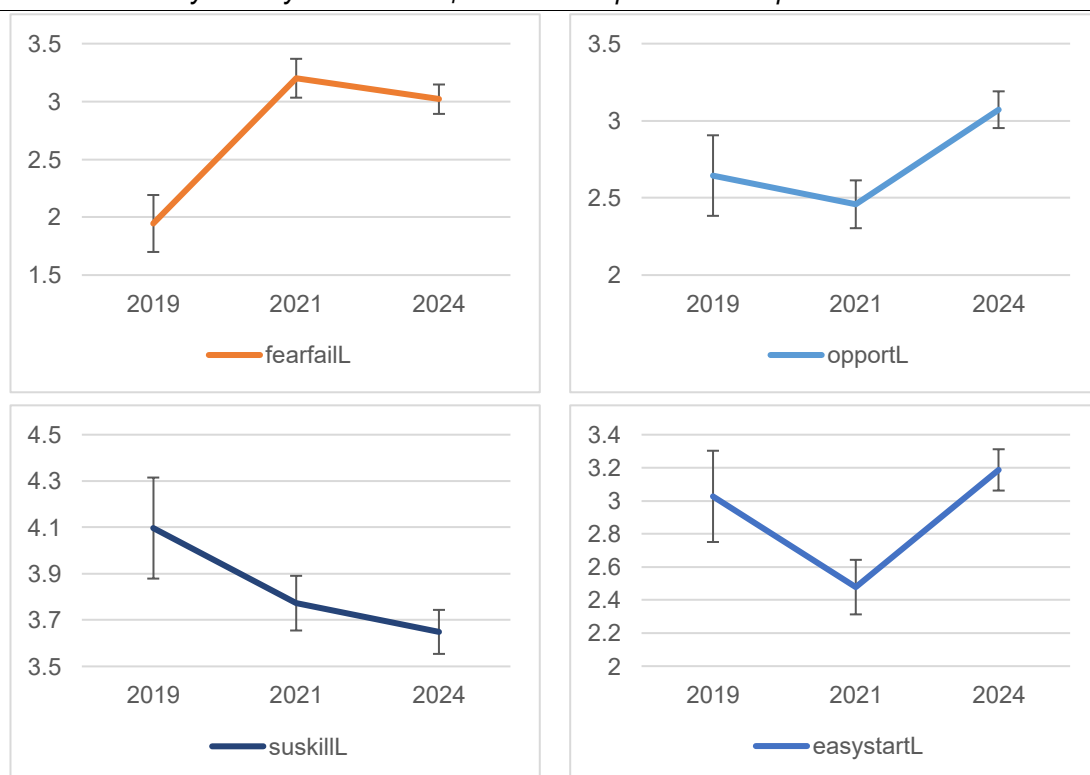
прынцыпова непрыязны характар: рэжым публічна абвінавачваў прадпрымальнікаў у нелаяльнасці, прымяняў выбарчыя пакаранні і выкарыстоўваў прыватны бізнес як рычаг палітычнага кантролю (Bornukova & Friedrich, 2021). На гэтым фоне тое, у якой меры звычайныя людзі — суседзі, члены сям'і, калегі — працягваюць паважаць прадпрымальнікаў, становіцца крытычным супрацьвагай.

7. Шчыльнасць сацыяльна арыентаваных бізнесаў (*nbsocentL*) вымярае, наколькі распаўсюджаны бізнесы, прыярытэтам якіх з'яўляецца рашэнне сацыяльных праблем (паслугі для супольнасці, узаемадапамога і г.д.). У Беларусі пасля 2020 г., дзе палітычны ўдзел праз фармальныя каналы або НКА стаў вельмі рызыкаўным, сацыяльна арыентаваныя прыватныя бізнесы функцыянавалі як часткова замешчаная форма грамадзянскай актыўнасці (Marozau, 2023). Наяўнасць такіх бізнесаў сігналізуе аб тым, што магчыма і што цэніцца, а гэта напрамую ўплывае на прадпрымальніцкія намеры і матывацыю (Mair & Martí, 2006; Stephan et al., 2015a).

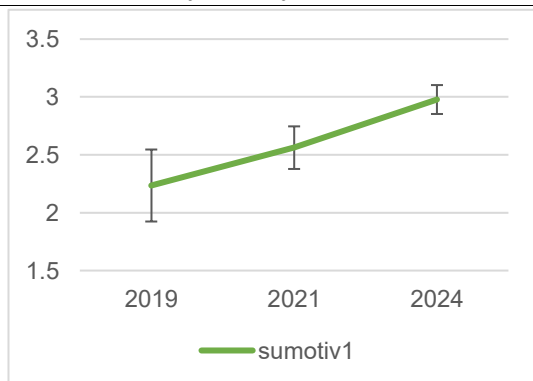
**Табліца 1. Дынаміка адабраных індыхатараў GEM**

Паводзінавыя ўстаноўкі і матывацыя

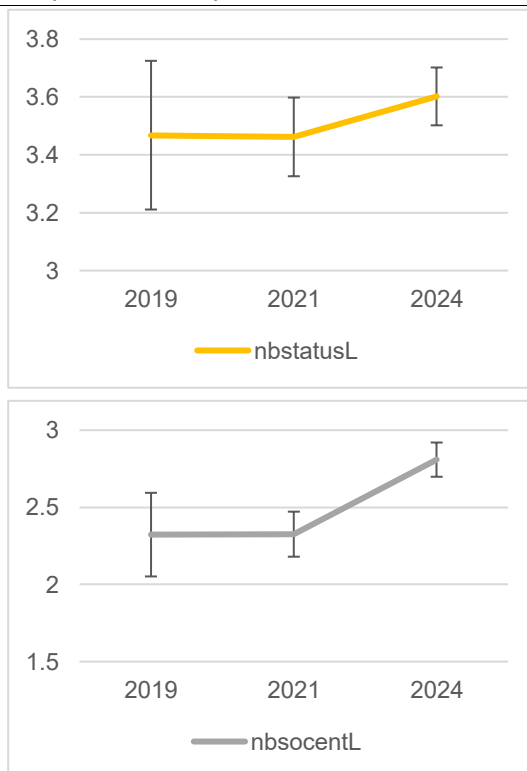
Успрыманне асяроддзя



Паводзінавыя ўстаноўкі і матывацыя



Успрыманне асяроддзя



Крыніца: GEM-Беларусь, 2019, 2021, 2024 гг.

Заўвага: планкі пахібак адпавядаюць 95-працэнтным давернай інтэрваламі

Узятая паасобку, кожны з гэтых сямі паказчыкаў дадае нешта да нашага разумення парадоксу. Узятыя разам, яны прапаноўваюць прынцыпова іншую оптику для разумення таго, што насамрэч адбываецца з прадпрымальніцкімі паводзінамі ў Беларусі. Гэты набор адпавядае механізмам, якія, відавочна, рухаюць беларускім парадоксам: нармалізацыі рызыкі, замяшчэнню матэрыяльнага стымулу сэнсам, распазнаванню рынкавых нішаў, створаных інстытуцыйным калапсам, інтэрналізацыі рэгулярнай адаптацыі і падтрыманню прадпрымальніцкай легітымнасці праз грамадства, а не праз прызнанне з боку дзяржавы.

У наступных раздзелах гэтая рамка прымяняецца эмпірычна: з дапамогай аналізу галоўных кампанентаў (PCA) і кластарнага аналізу выяўляюцца глыбінныя вымярэнні і асобныя сегменты прадпрымальнікаў у беларускім прадпрымальніцкім ландшафце.

## 5. Дызайн даследавання і метадалогія

Статыстычны дызайн дадзенага даследавання адсочвае ранніх прадпрымальнікаў (менш за 3,5 года ў бізнесе) у тры розныя гістарычныя моманты: 2019 г. (N=58, да пандэміі і сацыяльна-палітычных крызісаў), 2021 г. (N=167, перыяд пікавага шоку) і 2024 г. (N=284, новая нармальнасць). Для аналізу выкарыстоўваліся даныя толькі тых прадпрымальнікаў, якія адказалі на ўсе сем пытанняў. У APS кожная з адабраных пераменных вымяраецца па шкале ад 1 да 5.

### Аналіз галоўных кампанентаў (PCA)

Каб аперацыяналізаваць даныя па сямі адабраных пераменных і выявіць глыбінныя вымярэнні, якія рухаюць парадоксам, мы правялі аналіз галоўных кампанентаў (PCA) з артаганальнай (Varimax) ратацыяй для кожнай хвалі, аб'яднаўшы карэлюючыя пераменныя ў асобныя незалежныя вымярэнні. Мы выкарыстоўваем PCA, а не эксплаторны фактарны аналіз (EFA), паколькі нашай мэтай з'яўляецца рэдукцыя даных і пабудова артаганальных кампазітных пераменных для наступнага кластарнага аналізу. PCA генеруе унікальныя кампанентныя ацэнкі, якія могуць напаму выкарыстоўвацца як уваходныя даныя для кластарызацыі K-means, а артаганальная ратацыя па пабудове забяспечвае некарэляванасць атрыманых кампанентаў.

Мы захоўвалі кампаненты з Eigenvalue  $> 1,0$  і верыфікавалі іх з дапамогай графікаў ўласных значэнняў. Назіранне за тым, як гэтыя пераменныя па-рознаму групуюцца ў розныя гады, дае наглядны доказ таго, як мянялася мысленне прадпрымальнікаў, якія прыстасоўваюцца да новай рэальнасці.

Прыдатнасць даных для вылучэння кампанентаў ацэньвалася для кожнай хвалі да аналізу. Тэст сферычнасці Бартлета быў значным ва ўсіх трох хвалях (2019:  $\chi^2(21) = 48,49$ ,  $p = 0,001$ ; 2021:  $\chi^2(21) = 211,49$ ,  $p < 0,001$ ; 2024:  $\chi^2(21) = 195,20$ ,  $p < 0,001$ ), пацвярджаючы дастатковую ўзаемную скарэляванасць пераменных для рэдукцыі памернасці. Мера Кайзера–Меера–Олкіна (КМО) склала 0,681 у 2021 г. і 0,674 у 2024 г. — абедзве вышэйшыя за канвенцыянальны парог 0,60; у 2019 г. яна апынулася нязначна ніжэйшая за яго (0,581). Гэта ў асноўным тлумачыцца нашым меншай колькасцю ранніх прадпрымальнікаў, ахопленых дашокавай хваляй ( $n = 58$  супраць 167 у 2021 г. і 284 у 2024 г.), паколькі меры адэкватнасці выбаркі адчувальныя да яе памеру. Меншая выбарка 2019 г. сама па сабе адпавядае параўнальна нізкаму ўзроўню прадпрымальніцкай актыўнасці да шоку 2020–2021 гг.; тым не менш рашэнне для 2019 г. абавіраецца на абмежаваную колькасць назіранняў і таму інтэрпрэтуецца з адпаведнай асцярожнасцю.

### Аптымізацыя кластарызацыі K-means

Мы выкарыстоўвалі глыбінныя вымярэнні як каардынаты для групойкі рэспандэнтаў у кластары. Для забеспячэння супастаўнасці гэтых кластараў з цягам часу мы прымянялі ітэрацыйны алгарытм кластарызацыі K-means, аптымізаваны пры  $K=4$  для ўсіх хваль, вызначаючы аптымальную колькасць кластараў для ранніх прадпрымальнікаў з дапамогай фармальнага статыстычнага крытэрыю — псеўда-F індэкса Калінскага–Харабаса (CH). У 2024 г. ітэрацыйнае тэсціраванне розных кластарных рашэнняў у каардынатах вылучаных кампанентных ацэнак (вымярэнняў) паказала, што найбольшае значэнне індэкса дасягаецца чатырохкластарнай мадэллю (псеўда-F Калінскага–Харабаса = 183,5).

Для ацэнкі дарэчнасці чатырохкластарнага рашэння мы разлічылі індэкс Калінскага–Харабаса (CH) для  $K = 2-8$  у кожнай з трох хваль. У 2024 г. CH крута рос да  $K = 4$  (141,5  $\rightarrow$  169,7  $\rightarrow$  183,5), а затым выходзіў на плато з толькі нязначнымі прыростамі далей (185–198 пры  $K = 5-8$ ), што вызначае  $K = 4$  як «локаць» крывой. У 2019 і 2021 гг. індэкс, наадварот, аддаваў перавагу трохкластарнаму рашэнню (CH = 50,85 і 115,96

адпаведна), пры гэтым чатырохкластарнае рашэнне давала больш нізкія, але вельмі блізкія значэнні (42,24 і 110,91) на адносна плоскіх крывых. Тым не менш мы захавалі  $K = 4$  на працягу ўсяго аналізу дзеля лангітуднай супастаўнасці і тэарэтычнай інтэрпрэтавальнасці чатырох архетыпаў, адзначаючы, што гэта рашэнне-«локаць» у самай вялікай і самай свежай хвалі і што ў астатніх яно ляжыць на плато, прымыкаючым да аптымуму; у прыватнасці, у малой выбарцы 2019 г. чатырохкластарная структура накладзена дзеля супастаўнасці, і адпаведная тыпалогія трактуецца як індикатыўная.

Каб улічыць адчувальнасць метаду K-means да пачатковага размяшчэння цэнтраў, кожнае чатырохкластарнае рашэнне ацэньвалася на аснове 300 выпадковых ініцыялізацый. Паведамляемае раздзяленне было мадальным вынікам у дзвюх хвалях адэкватнага памеру: яно ўзнаўлялася ў 67 з 300 запускаў у 2019 г. і ў 45 з 300 у 2024 г. — часцей за любое альтэрнатыўнае раздзяленне, — што паказвае, што яно адлюстроўвае дамінуючую структуру даных, а не артефакт канкрэтнага пачатковага значэння. У хвалі 2021 г. тое ж раздзяленне ўзнаўлялася радзей (5 з 300), што адпавядае больш размытым межам кластараў крызіснага года. Усе паведамляемыя рашэнні выкарыстоўваюць фіксаванае выпадковае зерне для забеспячэння дакладнай узнаўляльнасці.

## 6. Эмпірычныя вынікі і статыстычныя выхадныя даныя

### Аналіз галоўных кампанентаў

Матрыца ніжэй (Табліца 2) паказвае, як эвалюцыянавалі ключавыя ментальныя вымярэнні беларускіх прадпрыемальнікаў на працягу трох перыядаў і як асабістыя адчуванні і погляды на асяроддзе разыходзіліся і зноў збліжаліся.

**Табліца 2. Матрыца кампанентных нагрузак і інтэрпрэтацыі**

| Вылучанае глыбіннае вымярэнне                                  | 2019: Дакрызісны перыяд (2-мерная прастора)                                                                                                                                                                | 2021: Перыяд пікавага шоку (3-мерная прастора)                                                                                                                                                                           | 2024: Новая нармальнасць (2-мерная прастора)                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Кампанента 1 (C1)</b><br><b>Успрыманне бізнес-асяроддзя</b> | Інстытуцыйны аптымізм<br><br>• oportL (+0,70)<br>• easystartL (+0,67)<br>• nbstatusL (+0,76)<br><br>Бачанне бізнес-магчымасцяў, узаемадзеянне з рэгулятарамі і атрыманне грамадскай павягі сінхранізаваны. | Рынкавы аптымізм<br><br>• oportL (+0,71)<br>• easystartL (+0,78)<br>• suskillL (+0,72)<br><br>Пошук бізнес-магчымасцяў застаецца жыццяздольным і звязаны з адміністрацыйнай прастатой і моцнымі асабістымі навыкамі, але | Інстытуцыйнае здароўе<br><br>• oportL (+0,77)<br>• easystartL (+0,75)<br>• nbstatusL (+0,50)<br>• nbsocentL (+0,62)<br>• sumotiv1 (+0,40)<br><br>Асяроддзе рэінтэгруецца. Бачанне рэальных магчымасцяў зноў прывязана да прастаты адкрыцця бізнесу, сацыяльнага |



| Вывучанае<br>глыбіннае<br>вымярэнне                                                       | 2019: Дакрызісны<br>перыяд (2-мерная<br>прастора)                                                                                                                                                                                                                                                                      | 2021: Перыяд пікавага<br>шоку (3-мерная<br>прастора)                                                                                                                                                                                                                                                      | 2024: Новая<br>нармальнасць (2-<br>мерная прастора)                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                                                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | цалкам адрываецца ад<br>якога-небудзь<br>сацыяльнага прызнання.                                                                                                                                                                                                                                           | прэстыжу і сацыяльных<br>прырытэтаў.                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <b>Кампанента 2 (C2)</b><br><b>Спраўленне і</b><br><b>сацыяльная</b><br><b>арыентацыя</b> | Псіхалагічнае<br>напружанне<br><br>• fearfailL (+0,75)<br>• suskillL (-0,64)<br>• sumotiv1 (+0,60)<br>• nbsocentL (+0,32)<br><br>Асабістыя навыкі<br>выкарыстоўваюцца для<br>барацьбы са страхам.<br>Спраба ўтрымліваць<br>сацыяльную місію<br>ўспрымаецца як<br>дадатковы эмацыйны<br>цяжар, які ўзмацняе<br>трывогу. | Каштоўнасна-<br>арыентаваная<br>агентнасць<br><br>• sumotiv1 (+0,66)<br>• nbstatusL (+0,71)<br>• nbsocentL (+0,70)<br><br>Сацыяльная місія,<br>арыентацыя на<br>супольнасць і<br>ўспрымаемы сацыяльны<br>статус зліваюцца ў<br>калектыўную<br>каштоўнасную рамку,<br>ствараючы абарончы<br>ўнутраны якар. | Псіхалагічнае<br>напружанне<br><br>• fearfailL (+0,80)<br>• suskillL (-0,42)<br><br>Прамае эмацыйнае<br>напружанне вяртаецца ў<br>палярызаванай форме.<br>Непрыхаваны страх<br>знаходзіцца на адным<br>полюсе, а асабістыя<br>навыкі — на<br>процілеглым,<br>выступаючы актыўным<br>шчытом для<br>прыгнечання трывогі. |
| <b>Кампанента 3 (C3)</b><br><b>Крызісная траўма</b>                                       | Вымярэнне<br>адсутнічае                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Успрыманне пагрозы<br><br>• fearfailL (+0,90)<br><br>Страх адрываецца ад<br>асабістых навыкаў. Ён<br>утварае ўласную<br>незалежную вось<br>траўмы, кіраваную<br>стратай сацыяльнай<br>бяспекі і грамадскай<br>павагі.                                                                                     | Вымярэнне адсутнічае<br><br>Па меры таго як крызіс<br>становіцца хронічным,<br>гэтая вось траўмы<br>рэабсарбуецца ў<br>звычайную матрыцу C2<br>«Спраўленне і<br>сацыяльная<br>арыентацыя».                                                                                                                             |
| Доля<br>растлумачанай<br>сумарнай<br>дысперсіі, %:                                        | 51                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 66                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 47                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

### Глыбінныя вымярэнні прадпрымальніцкіх паводзін

Бесперапынныя прасторы (continuous spaces), спароджаныя кампанентнымі мадэлямі, прадстаўляюць сабой спецыфічныя аперацыйныя і кагнітыўныя пазіцыі ў дачыненні да беларускага кантэксту.

### Кампанента 1: Успрыманне бізнес-асяроддзя

Гэтае вымярэнне адлюстроўвае тое, як прадпрымальнікі счываюць знешні інстытуцыйны ландшафт і арыентуюцца ў ім. Яго якарамі выступаюць бачнасць

магчымасцяў (*opportL*), адміністрацыйная прастата ўваходу (*easystartL*) і сацыяльны прэстыж уладальнікаў бізнесу (*nbstatusL*).

У 2019 г. гэтая кампанента адлюстроўвала адзіны інстытуцыйны ландшафт. Рэгулярная прастата (*easystartL*, +0,67), грамадская павага (*nbstatusL*, +0,76) і рынкавыя магчымасці (*opportL*, +0,70) былі высока сінхранізаваны, паказваючы, што прадказальнае асяроддзе натуральным чынам адчыняла бачныя бізнес-нішы. У 2021 г., на фоне цяжкіх сістэмных шокаў, вось расшчапілася. Хоць пошук бізнес-нішы (*opportL*, +0,71) і рэгулярная навігацыя (*easystartL*, +0,78) заставаліся цесна звязаны, сацыяльнае прызнанне адступіла, а на першы план выйшла асабістая кампетэнтнасць (*suskillL*, +0,72). Да 2024 г., пасля серыі знешніх шокаў, гэтае вымярэнне зноў злучылася. Распазнаванне магчымасцяў (*opportL*, +0,77) зноў апынулася звязаным з прастатой уваходу (*easystartL*, +0,75), грамадскай сацыяльнай прыярытэтнасцю (*nbsocentL*, +0,62), сацыяльным прэстыжам (*nbstatusL*, +0,50) і сацыяльнай місіяй (*sumotiv1*, +0,40), сігналізуючы, што прадпрымальнікі сталі ўспрымаць прадпрымальніцкі шлях як стабілізаваны і сацыяльна легітымны.

### Кампанента 2: Спраўленне і сацыяльная арыентацыя

Змест гэтага вымярэння мяняецца ад хвалі да хвалі, што само па сабе дыягнастычна для крызісу. У 2019 і 2024 гг. яно адлюстроўвае ўнутраны псіхалагічны баланс паміж самаэфектыўнасцю і страхам; у 2021 г., ва ўмовах вострага шоку, страх аддзяляецца ў самастойную кампаненту (Кампанента 3), а другая вось арганізуецца замест гэтага вакол сацыяльнай матывацыі і легітымнасці.

У 2019 г. вымярэнне праяўлялася як эмацыйнае напружанне: асабістыя навыкі (*suskillL*, -0,64) выкарыстоўваліся для процідзеяння страху (*fearfailL*, +0,75), тады як следаванне сацыяльнай місіі (*sumotiv1*, +0,60) дадавала кагнітыўную вагу да фонавай трывогі. У 2021 г., пры ізаляваным страху, гэтая вось рэарганізавалася вакол сэнсу і прызнання: сацыяльная місія (*sumotiv1*, +0,66), каштоўнасці ўзроўню грамадства (*nbsocentL*, +0,70) і грамадскае прызнанне (*nbstatusL*, +0,71) злучыліся, падтрымліваючы аперацыйны драйв. У 2024 г. вось вярнулася да прамога эмацыйнага напружання: непрыхаваная трывога (*fearfailL*, +0,80) увайшла ў структурную апазіцыю з індывідуальнымі навыкамі (*suskillL*, -0,42), дзе здольнасці выступаюць абарончым шчытом, які прыгнятае фонавую трывогу.

### Кампанента 3: Крызісная траўма

Гэтае вымярэнне адасобілася ў перыяд вострых шокаў 2020–2021 гг., улоўліваючы ўспрыманне пагрозы і сістэмную трывогу праз непрыхаваны страх аперацыйнага краху (*fearfailL*). У 2019 г. гэтае вымярэнне адсутнічала: страх не патрабаваў уласнай восі і апрацоўваўся ўнутры «Спраўлення і сацыяльнай арыентацыі» (Кампанента 2). У 2021 г., пад уздзеяннем раптоўных шокаў, гэтая вось аддзялілася як вострая траўма. Гэта адпавядае развітай раней інтэрпрэтацыі: у беларускім кантэксце дадзены індикатар адлюстроўвае не звычайную рынкавую рызыку, а ўспрымаемую пагрозу адвольнага правапрымянення і асабістай небяспекі. Яго з'яўленне ў якасці незалежнай восі траўмы менавіта ў перыяд максімальных палітычных рэпрэсій дазваляе меркаваць, што ён адсочваў інстытуцыйную і палітычную небяспеку, а не камерцыйную нявызначанасць.

Страх няўдачы (*fearfailL*, +0,90) дамінаваў у кампаненце, адрываючыся ад асабістых навыкаў і ператвараючыся ў несмякчоны псіхалагічны разлом. У 2024 г. гэтае вымярэнне зноў знікла. Па меры таго як крызіс становіўся хранічным і інстытуцыялізаваным, вось вострай траўмы была цалкам рэабсарбаваная назад у Кампаненту 2, зацвярдзеўшы ў выглядзе фонавай трывогі.

## Кластарны аналіз

Табліца 3 адлюстроўвае матэматычныя цэнтры кожнай групы (кластара) прадпрымальнікаў паводле выяўленых кампанентаў, а таксама долю, якую кожная група займала з цягам часу.

**Табліца 3. Матрыца лангітудных цэнтраў кластараў і размеркавання**

| Архетып                       | Паказчык | 2019<br>(N=58)  | 2021<br>(N=167) | 2024<br>(N=284) | Апісанне                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|-------------------------------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| «Лакаматывы»<br>(Locomotives) | Доля (%) | 22,4%<br>(n=13) | 24,0%<br>(n=40) | 27,5%<br>(n=78) | Найбольш устойлівы сегмент. У 2019 г. яны спалучалі моцны рынкавы аптымізм з нізкай трывогай (C1 = +1,22, C2 = -0,66). Да 2024 г. іх доля павялічылася, і яны ўтрымлівалі трывогу прыгнечанай (C2 = -0,60), выкарыстоўваючы высокую рынкавую ўпэўненасць і аперацыйную самаэфектыўнасць як ментальны шчыт. У пераходнай хвалі 2021 г. — калі страх няўдачы выплываў у асобнае вымярэнне — яны захоўвалі найвышэйшую ўпэўненасць у асяроддзі (C1 = +0,88), абпіраючыся на нізкую сацыяльную залежнасць. |
|                               | Цэнтр C1 | +1,22           | +0,88           | +0,98           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                               | Цэнтр C2 | -0,66           | -0,79           | -0,60           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                               | Цэнтр C3 | —               | +0,18           | —               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| «Ідэалісты»<br>(Idealists)    | Доля (%) | 29,3%<br>(n=17) | 25,7%<br>(n=43) | 33,1%<br>(n=94) | Шукальнікі магчымасцяў з выразнай сацыяльнай арыентацыяй. У 2019 і 2024 гг. яны дзейнічаюць ва ўмовах павышанай фонавай трывогі (C2 = +1,20 і +0,85), пры гэтым працягваючы бачыць рынкавыя нішы (C1 = +0,27 і +0,34). Хваля 2021 г. своеасаблівая: пры страху, ізаляваным у асобную вось, гэтую групу вызначаў не востры страх (C3 = +0,09, каля нуля), а найдужэйшая сярод усіх кластараў арыентацыя на сацыяльную місію (C2 = +1,04) — часовая                                                      |
|                               | Цэнтр C1 | +0,27           | +0,70           | +0,34           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                               | Цэнтр C2 | +1,20           | +1,04           | +0,85           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|                               | Цэнтр C3 | —               | +0,09           | —               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |

| Архетып                                                   | Паказчык | 2019<br>(N=58)  | 2021<br>(N=167) | 2024<br>(N=284) | Апісанне                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------|----------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                           |          |                 |                 |                 | мабілізацыя вакол сэнсу і супольнасці на піку шоку.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| «Рамеснікі»<br>(Craftsmen)                                | Доля (%) | 27,6%<br>(n=16) | 31,7%<br>(n=53) | 23,6%<br>(n=67) | Малыя лакалізаваныя бізнесы. Да 2024 г. яны страцілі веру ў рынкавыя магчымасці (C1 = -0,70), але, абаліраючыся выключна на ўнутраныя навыкі, знізілі трывогу да рэкорднага мінімуму (C2 = -0,96), ізаляваўшы сябе ад знешняга асяроддзя. У 2021 г. яны дэманстравалі тую ж адстароненасць ад асяроддзя (C1 = -0,47) і нізкую сацыяльную арыентацыю (C2 = -0,64) пры ўмераным страху (C3 = +0,15).                                                                                                 |
|                                                           | Цэнтр C1 | -0,20           | -0,47           | -0,70           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                                                           | Цэнтр C2 | -0,63           | -0,64           | -0,96           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                                                           | Цэнтр C3 | —               | +0,15           | —               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| «Уразлівыя прадпрымальнікі»<br>(Vulnerable Entrepreneurs) | Доля (%) | 20,7%<br>(n=12) | 18,6%<br>(n=31) | 15,8%<br>(n=45) | Вымушаныя прадпрымальнікі — няўхільна скарачаемая група. Тыя, хто застаецца, замкнёныя ў пастцы: яны не бачаць рынкавых перспектыв (C1 = -1,35 у 2024 г.) і пакутуюць ад высокага страху няўдачы (C2 = +0,69 у 2024 г.), паколькі ім не хапае практычных навыкаў вядзення бізнесу. У 2021 г. іх вызначальнай рысай быў крайні асяроддзевы песімізм (C1 = -1,29); іх павышаны C2 у тым годзе (+0,67) адлюстроўвае сацыяльную вось, а не страх, які знаходзіўся каля сярэдняга ўзроўню (C3 = -0,15). |
|                                                           | Цэнтр C1 | -1,45           | -1,29           | -1,35           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                                                           | Цэнтр C2 | -0,14           | +0,67           | +0,69           |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|                                                           | Цэнтр C3 | —               | -0,15           | —               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |

Заўвага: у 2019 і 2024 гг. C2 адлюстроўвае страх няўдачы / спраўленне (нагрузка fearfailL складае +0,75 і +0,80 адпаведна). У 2021 г. страх няўдачы нагружае асобную кампаненту C3 (+0,90), а C2 замест гэтага адлюстроўвае вымярэнне сацыяльнага статусу / місіі (nbstatusL, nbsocentL, sumotiv1). Таму цэнтроіды па C2 і C3 напрамую не супастаўныя паміж 2021 г. і двума іншымі хвалямі.

Каб ацаніць, ці адлюстроўваюць кластарныя рашэнні сапраўдныя псіхалагічныя і стратэгічныя архетыпы, а не дэмаграфічную стратыфікацыю, мы пратэставалі кожную тыпалогію паводле ключавых сацыяльна-дэмаграфічных характарыстык — полу, узросту, узроўню адукацыі і даходу хатняй гаспадаркі — ва ўсіх трох хвалях, выкарыстоўваючы для катэгарыяльных пераменных хі-квадрат Пірсана (або дакладны тэст Фішэра пры малых чаканых частотах у ячэйках) і тэсты Краскела–Уоліса для

парадкавых. Кластары апынуліся ў цэлым незалежнымі ад дэмаграфічнай структуры: 10 з 12 тэстаў былі незначнымі ( $p > 0,05$ ), уключаючы ўсе тэсты па полу і даходзе дамагаспадаркі ў кожнай хвалі. Дзвума выключэннямі сталі ўзровень адукацыі ў 2019 г. (дакладны тэст Фішэра,  $p = 0,046$ ) і ўзрост у 2021 г. (Краскел–Уоліс,  $p = 0,03$ ), кожнае з якіх абмежавана адной хваляй, а ў выпадку 2019 г. абапіраецца на малую выбарку ( $n = 58$ ). Адсутнасць якога-небудзь устойлівага дэмаграфічнага сігнала паказвае, што прыналежнасць да архетыпу вызначаецца перш за ўсё кагнітыўнымі рамкамі, успрыманням інстытуцыйнага асяроддзя і псіхалагічнымі механізмамі спраўлення, а не дэмаграфічнымі профілямі прадпрымальнікаў.

### Прадпрымальніцкія архетыпы

**«Лакаматывы» (Locomotives):** высокі асяроддзевы аптымізм, нізкая трывога

Размешчаныя ў правым ніжнім квадранце, «Лакаматывы» — гэта рацыянальныя, арыентаваныя на рост рухаючыя сілы прыватнага сектара. Яны маюць высокую ўпэўненасць у уласных навыках і выдатна счытваюць рынкавыя змены, распазнаючы прыбытковыя магчымасці. Іх вызначальная рыса — эмацыйная дыстанцыя; яны ставяцца да знешняй валатыльнасці як да фіксаванага фонавага параметра, аддзяляючы свае бізнес-стратэгіі ад навакольных крызісаў. Яны захоўваюць разлічлівае, устойлівае мысленне, засяроджанае на росце і прафесійным развіцці.

**«Ідэалісты» (Idealists):** умераны/высокі асяроддзевы аптымізм, высокая эмацыйная ўразлівасць

«Ідэалісты», размешчаныя ў правым верхнім квадранце, кіраваныя магчымасцямі, але застаюцца эмацыйна ўразлівымі. Яны хутка заўважаюць новыя рынкавыя магчымасці і клапацяцца аб росце бізнесу і сацыяльным статусе. Аднак яны дзейнічаюць цалкам без эмацыйнага буфера. Не маючы ўнутранага шчыта для фільтрацыі рызык, яны інтэрналізуюць валатыльнасць асяроддзя. Яны вядуць свой бізнес у стане пастаяннай фонавай трывогі, успрымаючы рост бізнесу як высокастрэсавую гісторыю выжывання.

**«Рамеснікі» (Craftsmen):** нізкі асяроддзевы аптымізм, глыбокая эмацыйная ізаляцыя

Замацаваныя ў левым ніжнім квадранце, «Рамеснікі» ўяўляюць сабой ключавы механізм спраўлення беларускага парадоксу. Яны цалкам страцілі веру ў фармальную эканоміку, адкідаючы ўяўленні аб даступнасці рэгулявання або аб тым, што грамадства надзяляе іх прэстыжам.

Пры гэтым яны паведамляюць аб амаль поўнай адсутнасці страху няўдачы. Такой эмацыйнай ізаляцыі яны дасягаюць, выбіраючы радыкальную незалежнасць. Яны абапіраюцца выключна на ўласныя рукі, тэхнічныя навыкі і цесныя сеткі супольнасці, выбудовваючы дакладную псіхалагічную сцяну паміж сваім бізнесам і дзяржаўнай сістэмай. Заўважна, што гэты кластар вызначаецца не канкрэтнай галіной або ўзроўнем кваліфікацыі, а ахоплівае шырокі спектр самазанятых і фрылансераў.

**«Уразлівыя прадпрымальнікі» (Vulnerable Entrepreneurs):** нізкі асяроддзевы аптымізм, высокая трывога



Замкнёныя ў левым верхнім квадранце, «Уразлівыя прадпрымальнікі» ўяўляюць сабой кволы пласт прыватнага сектара, які змагаецца за выжыванне. Ім не хапае як бізнес-магчымасцяў, так і псіхалагічных абарон. Яны знаходзяць рэгулярны ландшафт складаным і непрыязным, не бачаць добрых магчымасцяў і паралізаваныя страхам няўдачы. Не валодаючы ні маштабам «Лакаматываў», ні самадастатковай ізаляцыяй «Рамеснікаў», яны з цяжкасцю адаптуюцца, але часта не маюць зберажэнняў або рэсурсаў, неабходных для бяспечнага закрыцця бізнесу і выхаду з рынку.

## Лангітудны зрух

### 2019: Дакрызісны перыяд

Да знешніх шокаў 2020–2021 гг. беларуская прадпрымальніцкая экасістэма функцыянавала ў адносна стабільным інстытуцыйным асяроддзі (IPM Research Center, 2019). Макразканамічны ландшафт характарызаваўся высокаінтэграванай структурай, у якой рынкавыя магчымасці напраму каварыравалі з рэгулярнай прастатой і сацыяльным прэстыжам (Dobrinsky et al., 2016). «Ідэалісты» (29,3%) і «Рамеснікі» (27,6%) былі двума найбуйнейшымі сегментамі ў гэты перыяд. У стабільным інстытуцыйным асяроддзі следаванне сацыяльнай місіі (*sumotiv1*) функцыянавала як дадатковая кагнітыўная нагрузка, а не кампенсатыўны механізм. Аднак, сацыяльныя матывацыі нагружаліся станоўча разам з вымярэннем трывогі, паказваючы, што некамерцыйныя мэты ўзмацнялі аперацыйнае напружанне ( $C1 = +0,27$ ;  $C2 = +1,20$ ). Гэта тлумачыцца імпліцытным, даўнім «кантрактам дзяржавы і бізнесу», характэрным для беларускай эканамічнай мадэлі. У рамках гэтай непісанай рэгулярнай канструкцыі дзяржава дазваляла прыватнаму сектару працаваць, атрымліваць прыбытак і асвойваць нішавыя рынкі пры строгай умове поўнай палітычнай нейтральнасці і невмяшальніцтва ў палітыку (Bornukova & Friedrich, 2021). «Лакаматывы» (22,4%) і «Рамеснікі» (27,6%) дэманстравалі адмоўныя паказчыкі трывогі. Гэтыя прадпрымальнікі прытрымліваліся ўмоў «кантракту» і дзейнічалі па канвенцыянальных камерцыйных вектарах, дзе аперацыйная рызыка лінейна змякчалася базавымі кіраўнічымі кампетэнцыямі і рынкавай упэўненасцю. «Уразлівыя прадпрымальнікі» (20,7%): стабільныя рынкавыя ўмовы дазвалялі захоўвацца асобнаму сегменту вымушаных нізкамаржынальных прадпрыемстваў, нягледзячы на нізкі асяроддзевы аптымізм і больш высокую структурную ўразлівасць ( $C1 = -1,45$ ;  $C2 = -0,14$ ).

### 2021: Перыяд пікавага шоку

Спалучэнне сацыяльна-палітычнай нестабільнасці і пандэміі ў 2021 г. разбурыла статус-кво, расколаўшы «кантракт дзяржавы і бізнесу» і абнуліўшы гарантыі бяспекі для прадпрымальнікаў. Інтэнсіўнасць гэтых шокаў таксама рэарганізавала іх кагнітыўную структуру: кампанентнае рашэнне пашырылася з двух вымярэнняў да трох, паколькі страх няўдачы аддзяліўся ад восі спраўлення ў самастойнае вымярэнне (Кампанента 3). Сам кластарны аналіз пры гэтым праводзіўся ў агульнай двухмернай прасторы (Кампаненты 1 і 2), выкарыстоўваемай ва ўсіх хвалях, а трэцяя, спецыфічная для страху вось разглядалася як апісальнае накладанне.

«Рамеснікі» (31,7%) пашырыліся, стаўшы найбуйнейшым кластарам (Малюнак 10). У адказ на калапс эканамічнай і інстытуцыйнай прадказальнасці многія прадпрымальнікі знізілі аперацыйныя амбіцыі і выйшлі з адносін «дзяржава — бізнес» (BEROC, 2023b). Яны адстараніліся як ад асяроддзя ( $C1 = -0,47$ ), так і ад залежнасці ад сацыяльнага статусу ( $C2 = -0,64$ ), звярнуўшыся да лакалізаванай тэхнічнай дзейнасці, пры гэтым іх страх няўдачы заставаўся нізкім ( $C3 = +0,15$ ) — што пацвярджае: стратэгіяй спраўлення гэтай групы была ізаляцыя, а не ажытацыя (Малюнкi 12a–c).

«Ідэалісты» (25,7%) уяўляюць найбольш своеасаблівы профіль крызіснага года. Пры страху, ізаляваным у ўласную вось, іх вызначала не вострая траўма — іх паказчык страху быў блізкі да нуля ( $C3 = +0,09$ ), — а найдужэйшая сярод усіх кластараў арыентацыя на сацыяльную місію ( $C2 = +1,04$ ) у спалучэнні з распазнаваннем магчымасцяў ( $C1 = +0,70$ ). На піку шоку гэтая група мабілізавалася вакол сэнсу, супольнасці і сацыяльнай легітымнасці, а не адступіла ў страх.

«Лакаматывы» (24,0%) захоўвалі строгі фокус на камерцыйнай аптымізацыі, успрымаючы палітычны крызіс як фонавы шум. Яны ўтрымлівалі найвышэйшую сярод усіх кластараў упэўненасць у асяроддзі ( $C1 = +0,88$ ), абапіраючыся на нізкую сацыяльную залежнасць ( $C2 = -0,79$ ), а іх страх няўдачы заставаўся амаль нейтральным ( $C3 = +0,18$ ) — прагматычная аперацыйная ізаляцыя, а не эмацыйнае прыгнечанне.

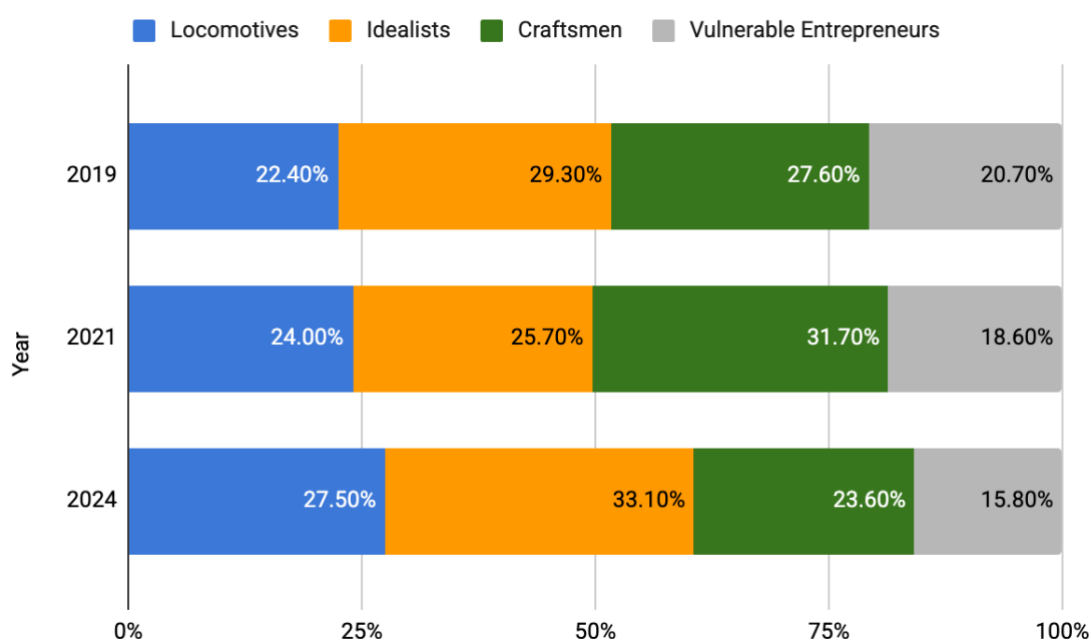
Доля «Уразлівых прадпрымальнікаў» (18,6%) пачала скарачацца па меры таго, як эканамічны і рынкавы ціск ліквідаваў нізкамаржынальныя бізнесы. Вызначаныя крайнім асяроддзевым песімізмам ( $C1 = -1,29$ ), яны тым не менш дэманстравалі сацыяльную арыентацыю вышэй за сярэднюю ( $C2 = +0,67$ ), тады як іх страх няўдачы знаходзіўся блізка да сярэдняга па выбарцы ( $C3 = -0,15$ ) — група, пазбаўленая як асяроддзевай упэўненасці «Лакаматываў», так і наўмыснай ізаляцыі «Рамеснікаў».

## 2024: Новая нармальнасць

Да 2024 г. прадпрымальніцкая экасістэма завяршыла адаптацыю да працяглай нявызначанасці, стабілізаваўшыся ў пастаяннай новай нармальнасці. Гэта прывяло да дывергенцыі прадпрымальніцкага сектара на два выразныя стратэгічныя адказы, якія адрозніваліся тым, ці мелі прадпрымальнікі псіхалагічны буфер супраць страху.. «Лакаматывы» (27,5%) нарасцілі долю, захоўваючы профіль нізкай трывогі ( $C2 = -0,60$ ). Гэтыя прадпрымальнікі дасягалі эмацыйнай дыстанцыі ад рынкавага напружання за кошт спалучэння высокага асяроддзевага аптымізму ( $C1 = +0,98$ ) і моцнай самаэфектыўнасці. Прафесійныя здольнасці служылі функцыянальным буферам, які прыгнятаў фонавы страх. «Ідэалісты» (33,1%) сталі найбуйнейшай па колькасці групай. Гэтыя кіраваныя магчымасцямі прадпрымальнікі ўваходзілі ва ўзнікаючыя рынкавыя нішы, захоўваючы пазітыўны погляд на структурныя магчымасці ( $C1 = +0,34$ ). Аднак у іх адсутнічаў заснаваны на здольнасцях буфер, які можна назіраць у «Лакаматываў». Іх профіль характарызуецца значным дамінаваннем трывогі над асабістымі кампетэнцыямі ( $C2 = +0,85$ ), пакідаючы іх цалкам адкрытымі асяроддзевому напружанню ва ўмовах бесперапыннай гіпербудлівасці. «Рамеснікі» (23,6%) умацавалі свае пазіцыі. Заставаючыся вельмі скептычнымі ў дачыненні да інстытуцыйных магчымасцяў і адміністрацыйнай прастаты ( $C1 = -0,70$ ), яны паспяхова знізілі

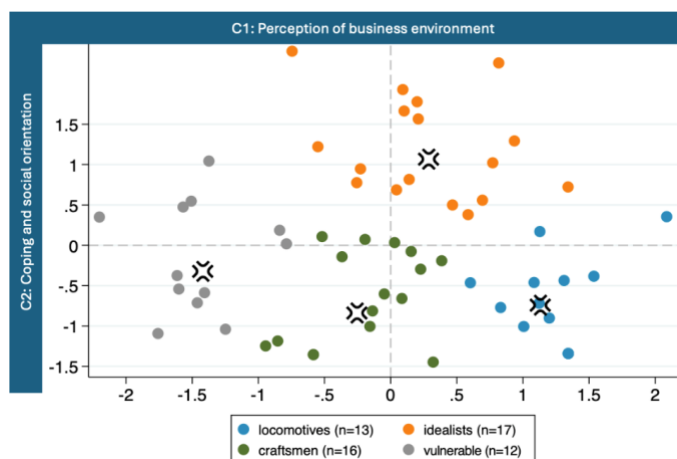
аперацыйную трывогу да статыстычнага мінімуму ( $C2 = -0,96$ ). Гэта было дасягнута за кошт канчатковага адлучэння стратэгий выжывання ад рэгулятараў і апоры строга на асабістыя, лакалізаваныя кампетэнцыі. «Уразлівыя прадпрымальнікі» (15,8%) дасягнулі мінімальнай назіранай долі ў выніку бесперапыннай рынкавай фільтрацыі. Не валодаючы стратэгічным маштабам, апартуністычным драйвам або самадастатковай ізаляцыяй, гэтыя вымушаныя прадпрымальнікі застаюцца ў пастцы. Яны сутыкаюцца з цяжкім адчужэннем ад асяроддзя ( $C1 = -1,35$ ) у спалучэнні з устойліва высокай трывогай ( $C2 = +0,69$ ), абумоўленай крытычным дэфіцытам практычных бізнес-навыкаў, неабходных для навігацыі ў бягучым эканамічным ландшафце.

**Малюнак 11: Прадпрымальніцкія архетыпы**

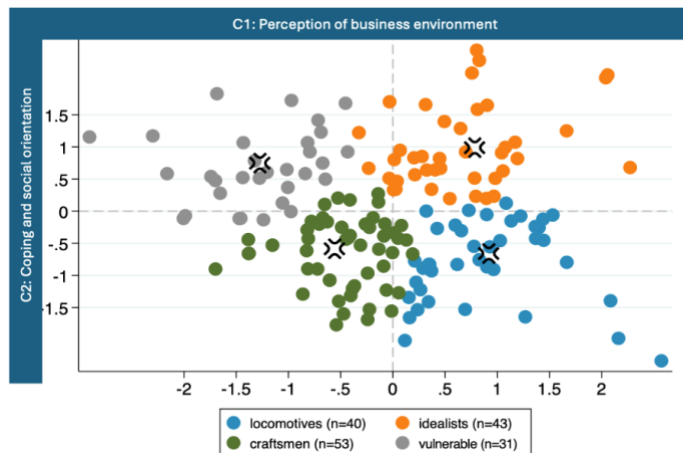


Крыніца: Разлікі аўтараў на аснове даных GEM-Беларусь за 2019, 2021 і 2024 гг.

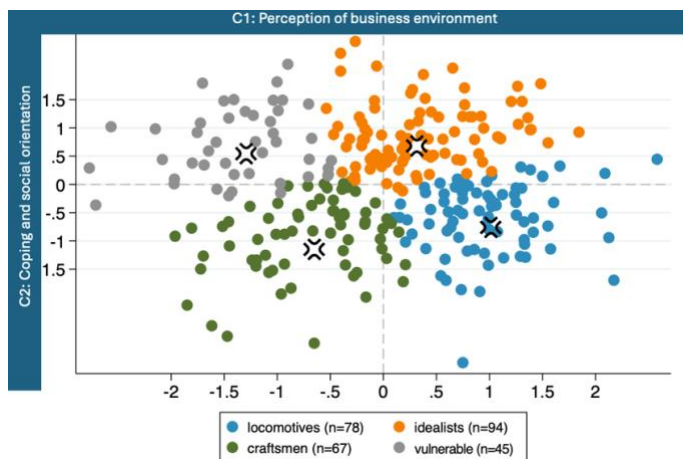
**Малюнак 12а: Кластарная дыяграма за 2019 г.**



Малюнак 12b: Кластарная дыяграма за 2021 г.



Малюнак 12с: Кластарная дыяграма за 2024 г.



Крыніца: Разлікі аўтараў на аснове даных GEM-Беларусь за 2019, 2021 і 2024 гг.

## 7. Абмеркаванне

Разгадка беларускага прадпрымальніцкага парадоксу патрабуе выхаду за межы агрэгаваных індыхатараў макраўзроўню і вывучэння глыбінных кагнітыўных і структурных трансфармацый унутры прыватнага сектара. Так, вынікі PCA і кластарнага аналізу дэманструюць, што фіксуемы GEM рост прадпрымальніцкай актыўнасці — гэта перш за ўсё не гісторыя сацыяльна-эканамічнага развіцця, а гісторыя прадпрымальніцкай адаптацыі ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці. Гэтая адаптацыя выходзіць за рамкі кагнітыўнай перабудовы і ахоплівае рэканструкцыю самой прадпрымальніцкай агентнасці. Па меры таго як фармальныя інстытуты становіліся ўсё менш надзейнымі, прадпрымальнікі адначасова перакаліброўвалі сваё ўспрыманне рызыкі, мацней абапіраліся на гарызантальныя сацыяльныя адносіны і крыніцы сацыяльнай легітымнасці, адаптаваліся да новых рынкавых магчымасцяў, створаных інстытуцыйнымі ўзрушэннямі. Беларускі прадпрымальніцкі парадокс, такім чынам, адлюстроўвае ўзаемадзеянне кагнітыўнай, сацыяльнай і рынкавай адаптацыі, а не чыста псіхалагічную рэакцыю.

Праведзены аналіз дэманструе тое, што традыцыйныя індыкатары GEM нясуць іншыя значэнні ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці. Страх няўдачы — самы наглядны прыклад: калі стандартная інтэрпрэтацыя трактуе высокі паказчык як камерцыйную асцярожнасць, якая павінна прыгнятаць уваход, то ў Беларусі ён у значнай ступені адлюстроўвае палітыка-інстытуцыйную рызыку. Такое пераасэнсаванне дапамагае растлумачыць парадокс: прадпрымальнікі працягваюць дзейнічаць, нягледзячы на высокі вымераны страх, паколькі перакаліброўваюць яго значнасць у працэсе прыняцця рашэнняў, а не разглядаюць яго як падставу для сыходу. Гэты сістэмны разлом запусціў пераразмеркаванне матывацый паводзін і вымушаную рэструктурызацыю стратэгий выжывання, якую можна асэнсаваць у трох розных вымярэннях.

## 1. Інстытуцыйнае расшчапленне і ўнутраная эміграцыя

Калі ў дакрызіснай кропцы адліку рэгулярная прастата, рынкавая магчымасць і сацыяльнае прызнанне былі звязаны ў адзінае сінхранізаванае вымярэнне, то сістэмныя шокі разбурылі гэтую адпаведнасць. Да моманту, калі экасістэма ўстаялася ў сваёй новай нармальнасці ў 2024 г., распазнаванне магчымасцяў зноў інтэгравалася з успрыманням адміністрацыйнай прастаты, але цяпер яно было фундаментальна прывязана да сацыяльнага статусу, місіі і прыярытэтаў супольнасці. Гэты зрух паказвае, што прадпрымальнікі разглядаюць рынкавыя магчымасці не праз звязаную з дзяржавай інстытуцыйную опытку, а навучыліся звяртацца за аперацыйнай легітымнасцю да грамадства, гарызантальных сацыяльных структур і сацыяльнай місіі.

Эмпірычнае праяўленне гэтага расшчаплення лепш за ўсё назіраецца ў траекторыі кластара «Рамеснікаў». Пашырыўшыся ў перыяд пікавага крызісу, гэты сегмент дэманструе стратэгію глыбокай, наўмыснай «унутранай эміграцыі». Яны не спрабавалі супрацьстаяць непрыязнаму асяроддзю або лавіраваць у ім — яны пераважалі яго ігнараваць. Выказваючы расчараванне фармальнымі інстытуцыйнымі магчымасцямі, яны ізалявалі сваю асноўную дзейнасць ад сістэмнай траўмы. Абапіраючыся строга на індывідуальныя кампетэнцыі, яны здолелі знізіць сваю трывогу да рэкорднага мінімуму. Іх устойлівасць даказвае, што важным драйверам агрэгаванага індэкса актыўнасці з'яўляецца абарончае адступленне ў самадастатковыя, паралельныя мікраасяроддзі.

## 2. Эвалюцыя сацыяльнай місіі

Другой ключавой апорай парадоксу з'яўляецца функцыянальная эвалюцыя матыву сацыяльнай місіі. Ляжачыя ў аснове кампанентныя канфігурацыі паказваюць, як некамерцыйная матывацыя эвалюцыянавала з аперацыйнага цяжару ў экзістэнцыяльны якар. У 2019 г. следаванне сацыяльнай місіі функцыянавала як дадатковы стрэсар, які нагружаўся станоўча разам са страхам і псіхалагічным напружаннем. Паколькі дзяржава захоўвала жорсткую манаполію на грамадскі дабрабыт, бачная сацыяльная або грамадская актыўнасць прыватных суб'ектаў успрымалася з падазронасцю і спараджала сур'ёзныя бюракратычныя рызыкі.

Пасля дэмантажу фармальнай грамадзянскай супольнасці і НКА ў перыяд пікавага шоку сацыяльная місія перажыла структурную трансфармацыю. У 2021 г. яна больш не нагружалася разам са страхам; замест гэтага яна стала арганізуючым ядром асобнага сацыяльна-каштоўнаснага вымярэння (Кампанента 2), тады як страх няўдачы



вылучыўся ва ўласную вось (Кампанента 3). Сацыяльная прадпрымальніцкая місія, такім чынам, стала замяшчальным і амаль адзіным каналам грамадзянскай ідэнтычнасці і гарызантальнай салідарнасці (Stephan et al., 2015a). Гэтая каштоўнасная рамка забяспечвала матывацыйны якар, які апраўдваў захаванне актыўнасці ва ўмовах, калі рынкавая логіка і публічныя інстытуты не прапаноўвалі бяспекі (BEROC, 2023b).

### 3. Палярызаваная новая нармальнасць

*Вырашэнне парадоксу* хаваецца ў пераканфігурацыі прадпрымальніцкага сектара да 2024 г. Пасля таго як часовая вось траўмы 2021 г. была рэабсарбавана ў вымярэнне спраўлення, крызіс-менеджмент стаў нармалізаванай, інстытуцыялізаванай часткай штодзённых бізнес-операцый. Гэтая нармалізацыя не зрабіла сектар аднародным — яна кансалідавала яго вакол дзвюх растучых, арыентаваных на магчымасці груп, якія разыходзяцца паводле аднаго вымярэння: ці маюць прадпрымальнікі псіхалагічны буфер супраць страху. Першая — «Лакаматывы» — эксплуатае структурныя рынкавыя нішы, створаныя санкцыямі, контрсанкцыямі і разрывам ланцужкоў паставак, выкарыстоўваючы прафесійныя навыкі як функцыянальны шчыт ад фонавага страху. Другая — і цяпер найбуйнейшы кластар і галоўны аб'ёмны драйвер усплёску — «Ідэалісты» — прыцягваюцца тымі ж магчымасцямі, але не маюць гэтага буфера, дзейнічаючы ў стане хранічнай трывогі. Палярызацыя, такім чынам, праходзіць не паміж аптымістамі і песімістамі, а паміж двума спосабамі несці адну і тую ж асяроддзевую магчымасць: ізаляванасцю і адкрытасцю.

Той факт, што менавіта гэтыя гіпербудлівыя прадпрымальнікі сталі найбуйнейшым сегментам рынку, азначае, што драматычны ўздым беларускай прадпрымальніцкай актыўнасці абапіраецца на ўразлівы псіхалагічны фундамент. Хоць гэтая высокастрэсавая адаптацыя сёння ўтрымлівае прадпрымальнікаў на плаву, гэтак устойлівае напружанне без змякчэння з боку новых рынкавых магчымасцяў, нясе сур'ёзныя доўгатэрміновыя рызыкі сістэмнага выгарання, стагнацыі або адкладзенай хвалі выхаду з эканомікі ў выпадку ўзмацнення інстытуцыйнай nepřязнасці. Прадпрымальніцтва рызыкуе перастаць успрымацца як сродак дабрабыту, жаданая кар'ера і незалежнасць (BEROC, 2024). Замест гэтага яно ператворыцца ў выматвальны механізм спраўлення: пры ўзмацненні інстытуцыйнай nepřязнасці гэтая гіпербудлівая большасць рызыкуе спаўзці ад кіраваных магчымасцямі «Ідэалістаў» да вымушаных «Уразлівых прадпрымальнікаў».

Усё гэта азначае, што без фундаментальнай інстытуцыйнай рэформы цяперашні прадпрымальніцкі ўздым наўрад ці зможа лёгка падтрымліваць сябе ў будучыні; замест таго каб будаваць устойлівы эканамічны фундамент для наступнага пакалення, ён рызыкуе стаць «рэквіемам па мары» для прыватнага сектара краіны (BEROC, 2024).

Гэта таксама тлумачыць, чаму ўсплёск TEA ў Беларусі не абавязаны аўтаматычна трансфармавацца ў інавацыі або рост: актыўнасць, фіксуемая GEM, носіць адаптыўны характар і арыентавана на выжыванне, а не з'яўляецца шумпетэрыянскім прадпрымальніцтвам, якое рухае прадукцыйнасць (Henrekson & Sanandaji, 2020).

## 8. Новыя індикатары для GEM-Беларусь

У супярэчнасцях беларускага прадпрымальніцкага ландшафту лангітудны аналіз паказаў, што аграгаваныя метрыкі не адлюстроўваюць у высокай ступені лакалізаваны прадпрымальніцкі кантэкст. Каб працягнуць распутванне парадоксу ў будучых хвалях GEM, у APS варта ўключыць некалькі блокаў пытанняў для аперацыяналізацыі і разліку чатырох новых кампазітных індэксаў, якія дазваляюць колькасна ацаніць параметры рэгулярнага ўхілення, фізічнай мабільнасці, гандлёвай адаптацыі і інстытуцыйнай адстароненасці, якія ў цяперашні час падтрымліваюць прыватны сектар.

### 1. Індэкс матывацыі свабоды (Freedom Motivation Index)

Індэкс матывацыі свабоды дазволіць напрамую праверыць, ці служыць уваход у прадпрымальніцтва свядомай стратэгіяй выхаду з кантралюемых дзяржавай эканамічных структур. Гэты індэкс фіксуе імкненне да псіхалагічнай аўтаноміі, яўнае жаданне пазбавіцца ад залежнасці ад дзяржаўнага сектара і наўмысную мінімізацыю фармальнай рэгулярнай экспазіцыі.

### 2. Індэкс санкцыйнай устойлівасці (Sanction Resilience Index)

Беларускі прыватны сектар функцыянуе ва ўмовах жорсткага рэжыму міжнародных санкцый і гандлёвых абмежаванняў. Індэкс санкцыйнай устойлівасці будзе ацэньваць гнуткасць і адаптыўнасць бізнес-мадэляў прадпрыемстваў пры сутыкненні з разрывамі глабальных ланцужкоў паставак. Гэты індэкс аб'яднае ўстаноўчыя метрыкі, якія тычацца новых лакалізаваных рынкавых нішаў (такіх як нішы імпартазамышчэння), а таксама аперацыйных абходных рашэнняў.

### 3. Індэкс рэлакацыі (Relocation Viability Index)

Парадокс высокіх прадпрымальніцкіх намераў у непрыязным унутраным клімаце ставіць пытанні аб структурнай рухомасці новых фірмаў. Індэкс рэлакацыі будзе ацэньваць «партатыўную» прыроду беларускага прадпрымальніцтва, а таксама, ці выбудаваны сучасныя фірмы структурна так, каб быць фізічна і юрыдычна гнуткімі ў якасці страхоўкі ад раптоўных унутраных рэпрэсіўных мер або канфіскацыі актываў. Ён колькасна вымярае геаграфічную адвязанасць бізнес-інфраструктуры, ацэньваючы мабільнасць фізічных актываў, транскардонную ўніверсальнасць прадукту або паслугі і здольнасць да поўнасцю аддаленай, лічбавай працы.

### 4. Індэкс інстытуцыйнага даверу (Institutional Trust Index)

Кампанентныя мадэлі выявілі глыбокае расшчапленне, пры якім прадпрымальнікі ўсё мацней абапіраюцца на сацыяльнае прызнанне, а не на дзяржаўную легітымнасць. Індэкс інстытуцыйнага даверу аперацыяналізуе гэта, вымяраючы сістэматычную адмову ад фармальных унутраных прававых рамак на карысць паралельных, нефармальных або экстэрытарыяльных структур. Гэты індэкс будзе колькасна ацэньваць успрымаемую вастрыню ўнутраных аперацыйных рызык, картаграфаваць судовыя перавагі ў бізнес-спрэчках (супастаўляючы афіцыйныя ўнутраныя суды нефармальным прафесійным медыятарам або міжнароднаму арбітражу) і адсочваць штодзённую аперацыйную апору на гарызантальныя, грамадзянскія сеткі замест афіцыйных дзяржаўных органаў.

Убудаваўшы гэтыя чатыры вымярэнні ў наступныя хвалі APS, мы зможам напрамую праверыць глыбінную механіку новай нармальнасці. У прыватнасці, можна вылучыць гіпотэзу, што «Лакаматывы» атрымаюць высокія балы паводле санкцыйнай устойлівасці, тады як «Рамеснікаў» будуць вызначаць максімальныя значэнні паводле рэлакацыі і матывацыі свабоды праз рэгулярнае ўхіленне. У выніку гэтыя індикатары змогуць даць эмпірычны інструментарый, неабходны для доказу таго, што беларускі прадпрымальніцкі ўздым — гэта не традыцыйная эканамічная экспансія, а праяўленне сістэмнага выжывання, інтэрналізацыі рызыкі і інстытуцыйнага абыходу.

## 9. Заключэнне

Беларускі прадпрымальніцкі парадокс — устойлівы рост ранняй актыўнасці на фоне інстытуцыйнай дэградацыі — не можа быць растлумачаны толькі з дапамогай агрэгаваных індикатараў прадпрымальніцтва. Выходзячы за межы загалоўных паказчыкаў GEM і даследуючы ўспрымання, матывацыі і адаптыўныя стратэгіі прадпрымальнікаў, дадзенае даследаванне дэманструе, што назіраны прадпрымальніцкі ўздым адлюстроўвае не канвенцыянальнае сацыяльна-эканамічнае развіццё, а больш шырокі працэс прадпрымальніцкай адаптацыі ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці. Беларускія прадпрымальнікі не проста замяшчалі знешнюю інстытуцыйную стабільнасць унутранай псіхалагічнай падладкай — яны рэканструявалі прадпрымальніцкую агентнасць праз узаемадзеянне кагнітыўнай адаптацыі, сацыяльнай легітымнасці і распазнавання новых рынкавых магчымасцяў, створаных інстытуцыйнымі ўзрушэннямі.

Тым самым беларускі выпадак дапамагае развесці дзве канкуруючыя тэарэтычныя перспектывы. Замест таго каб пацвердзіць прадказанні інстытуцыйнай эканомікі, паводле якога дэградацыя фармальных інстытутаў з неабходнасцю падаўляе ўваход у прадпрымальніцтва, даныя ў большай ступені падтрыліваюць ідэі даследванняў аб прадпрымальніцтве ва ўмовах канфліктаў і інстытуцыйных узрушэнняў. Ва ўмовах вострай інстытуцыйнай непрыязнасці прадпрымальніцтва можа захоўвацца і нават пашырацца — не таму, што інстытуты паляпшаюцца, а таму, што людзі адаптуюцца да іх дэградацыі. Па меры пагаршэння фармальных рэгулятыўных інстытутаў прадпрымальнікі ўсё мацней абапіраюцца на нарматыўныя і культурна-кагнітыўныя інстытуты, чэрпаючы легітымнасць у грамадстве, а не ў дзяржаве, умацоўваючы гарызантальныя адносіны і пераасэнсоўваючы прадпрымальніцтва як шлях да аўтаноміі, устойлівасці, а для многіх — працяг грамадзянскага ўдзелу праз эканамічную дзейнасць.

Гэтая выснова абапіраецца на тры вынікі. Па-першае, інтэрпрэтацыя традыцыйных індикатараў GEM з'яўляецца інстытуцыйна абумоўленай. У Беларусі страх няўдачы больш не адлюстроўвае звычайную камерцыйную рызыку, а фіксуе перш за ўсё палітычную і інстытуцыйную нявызначанасць, што тлумачыць, чаму прадпрымальніцкая актыўнасць можа суіснаваць з устойліва высокім вымераным страхам. Па-другое, прадпрымальніцкая адаптацыя далёка не аднародная. Замест таго каб аднастайна рэагаваць на інстытуцыйны заняпад, прадпрымальнікі рэарганізуюцца ва ўстойлівыя архетыпы паводзін, рэалізуючы розныя стратэгіі — ізаляцыю на аснове навыкаў,

мабілізацыю вакол сацыяльнай місіі, наўмысную ўнутраную эміграцыю і хісткае вымушанае выжыванне, — ні адна з якіх не зводзіцца да дэмаграфічнага профілю. Патрэбнае, склад гэтага ўздыму хістка: з улікам таго, што абцяжараныя трывогай «Ідэалісты» сталі найбуйнейшым сегментам 2024 г., агрэгаваны рост абапіраецца на высокастрэсавую адаптацыю, устойлівую толькі пакуль інстытуцыйная непрыязнасць не ўзмацняецца далей.

Гэтыя вынікі ўносяць уклад і ў больш шырокую дыскусію аб інтэрпрэтацыі даных GEM. Хоць заснаваныя на ўспрыманні індикатары нярэдка разглядаліся як абмежаванне з-за іх адчувальнасці да інстытуцыйнага і культурнага кантэксту, дадзенае даследаванне дэманструе, што такая кантэкстная залежнасць становіцца асаблівай аналітычнай перавагай у асяроддзях, якія перажываюць глыбокія інстытуцыйныя ўзрушэнні. Суб'ектыўныя індикатары раскрываюць адаптыўныя механізмы, якія застаюцца нябачнымі ў адміністрацыйнай бізнес-статыстыцы або агрэгаваных паказчыках прадпрымальніцтва, і даюць унікальнае ўяўленне аб тым, як прадпрымальнікі ўспрымаюць магчымасці, інтэрналізуюць рызыку, рэалізуюць агентнасць і падтрымліваюць прадпрымальніцкую актыўнасць ва ўмовах заняпаду фармальных інстытутаў.

У больш шырокім плане беларускі выпадак дазваляе меркаваць, што прадпрымальніцтва ва ўмовах інстытуцыйнай непрыязнасці варта разумець не проста як эканамічны феномен, а як адаптыўны інстытуцыйны працэс. Прадпрымальніцкая ўстойлівасць узнікае праз узаемадзеянне кагнітыўнай адаптацыі, сацыяльнай агентнасці і распазнавання магчымасцяў, пры гэтым нарматыўныя і культурна-кагнітыўныя інстытуты ўсё ў большай меры кампенсуюць эрозію фармальнай інстытуцыйнай падтрымкі. Гэтая перспектыва дапамагае растлумачыць, чаму рост прадпрымальніцкай актыўнасці не абавязкова трансфармуецца ў больш высокія інавацыі або прадукцыйнасць. У больш агульным выглядзе вынікі паказваюць, што сувязь паміж якасцю інстытутаў і прадпрымальніцтвам значна больш кантэкстна абумоўленая, чым мяркуюе традыцыйная тэорыя. Таму будучым даследаванням варта надаваць больш увагі паводзінавым і сацыяльным механізмам, з дапамогай якіх прадпрымальнікі рэканструюць агентнасць ва ўмовах інстытуцыйнага заняпаду, а таксама таму, якім чынам заснаваныя на ўспрыманні паказчыкі прадпрымальніцтва здольныя высвеціць гэтыя працэсы.

## Літаратура

- Acs, Z. J., Desai, S., & Klapper, L. F. (2008). What does “entrepreneurship” data really show? A comparison of the Global Entrepreneurship Monitor and World Bank Group datasets. *Small Business Economics*, 31(3), 265–281.
- Aidis, R., Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2008). Institutions and entrepreneurship development in Russia: A comparative perspective. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 656–672.
- Alvarez Boulton, I., Donegani, C., Mickiewicz, T., Prashar, N., Shami, M. (2026). Not all conflicts are equal: the divergent effects of political violence and protests on entrepreneurship. Working Paper.
- Arenius, P., & Minniti, M. (2005). Perceptual variables and nascent entrepreneurship. *Small Business Economics*, 24(3), 233–247.



- Autio, E., & Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 67–94.
- Autio, E., Pathak, S., & Wennberg, K. (2013). Consequences of cultural practices for entrepreneurial behaviours. *Journal of International Business Studies*, 44(4), 334–362.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy*, 98(5), 893–921.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- Bennett, D. L., & Nikolaev, B. (2021a). Historical disease prevalence, cultural values, and global innovation. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 45(1), 145–174.
- Bennett, D. L., & Nikolaev, B. (2021b). Individualism, pro-market institutions, and national innovation. *Small Business Economics*, 57(4), 2085–2106.
- BEROC Research Lab. (2024). Belarusian business: Consequences of private sector migration (2020–2023). Policy Paper no. 119.
- BEROC. (2023a) Private sector development. Instead of reforms and for the economic sovereignty of Belarus. (in Russian). Ideas Bank [HTTPS://IDEASBANK.VISION/PROJECTS/PRIVATE-SECTOR-DEVELOPMENT-BELARUS/](https://ideasbank.vision/projects/private-sector-development-belarus/)
- BEROC. (2023b). Belarus Economy Monitor. Small and medium enterprises. October 2023 [HTTPS://BELECONOMY.ORG/UPLOAD/MEDIALIBRARY/C50/C50A4949F4B87A8892A8BB812E32EBFC.PDF](https://beleconomy.org/upload/medialibrary/c50/c50a4949f4b87a8892a8bb812e32ebfc.pdf)
- BEROC. (2024). Dreaming of entrepreneurship or requiem for a dream – What kind of future do Belarusian parents envision for their children? FREE Policy Brief [HTTPS://FREEPOLICYBRIEFS.ORG/2024/11/04/ENTREPRENEURSHIP-BELARUS-CHILDREN/](https://freepolicybriefs.org/2024/11/04/entrepreneurship-belarus-children/)
- BEROC. (2025). Частный и государственный сектора экономики Беларуси: куда качнулся маятник после 2019 года? BEROC Policy Paper Series, No. 124. BEROC. [HTTPS://BELECONOMY.ORG/UPLOAD/MEDIALIBRARY/5A8/5A8941587F91920B9435C87F8296BF18.PDF](https://beleconomy.org/upload/medialibrary/5a8/5a8941587f91920b9435c87f8296bf18.pdf)
- Bjørnskov, C., & Foss, N. J. (2016). Institutions, entrepreneurship, and economic growth: What do we know and what do we still need to know? *Academy of Management Perspectives*, 30(3), 292–315.
- Boraey, E. M. (2023). The impact of the Arab Spring on female entrepreneurship. *Academy of Management Proceedings*, 2023(1), 18351. [HTTPS://DOI.ORG/10.5465/AMPROC.2023.18351ABSTRACT](https://doi.org/10.5465/AMPROC.2023.18351ABSTRACT)
- Bornukova, K. & Friedrich, D. (2021). Private sector in Belarus and political crisis. Policy Brief. [HTTPS://DRIVE.GOOGLE.COM/FILE/D/1XEWKWPKNvYXWR2C6OGUCNLZOX51IPk0Z/VIEW](https://drive.google.com/file/d/1XEWKWPKNvYXWR2C6OGUCNLZOX51IPk0Z/view)
- Bosma, N., Content, J., Sanders, M., & Stam, E. (2018). Institutions, entrepreneurship, and economic growth in Europe. *Small Business Economics*, 51(2), 483–499.
- Bowen, H. P., & De Clercq, D. (2008). Institutional context and the allocation of entrepreneurial effort. *Journal of International Business Studies*, 39(4), 747–767.
- Cacciotti, G., Hayton, J. C., Mitchell, J. R., & Giazitzoglu, A. (2016). A reconceptualization of fear of failure in entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 31(3), 302–325.
- Carsrud, A., & Brännback, M. (2011). Entrepreneurial motivations: What do we still need to know? *Journal of Small Business Management*, 49(1), 9–26.
- Chen, C. C., Greene, P. G., & Crick, A. (1998). Does entrepreneurial self-efficacy distinguish entrepreneurs from managers? *Journal of Business Venturing*, 13(4), 295–316.
- Daneyko, P., Chubryk, A., Hayduk, K., Bornukova, K., & Kruk, D. (2020). Transformation of the state-owned commercial enterprises in Belarus (in Russian). IPM Research Center, Discussion paper PDP/20/07; BEROC, Policy Paper no. 100. [HTTPS://BELECONOMY.ORG/UPLOAD/IBLOCK/00B/00BA5D928E22B6B4B9050024F676D432.PDF](https://beleconomy.org/upload/iblock/00b/00ba5d928e22b6b4b9050024f676d432.pdf)



- Davidsson, P. (2016). *Researching Entrepreneurship*. Cham: Springer.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2002). The regulation of entry. *Quarterly Journal of Economics*, 117(1), 1–37.
- Dobrinsky, R., Adarov, A., Bornukova, K., Havlik, P., Hunya, G., Kruk, D., & Pindyuk, O. (Eds.). (2016). *The Belarus economy: The challenges of stalled reforms*. WIIW.
- Etzioni, A. (1987). Entrepreneurship, adaptation and legitimation. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 8(2), 175–189.
- Henrekson, M. and Sanandaji, T. (2020). Measuring entrepreneurship: Do established metrics capture Schumpeterian entrepreneurship? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(4), pp. 733-760.
- IPM Research Center. (2019). Развитие сектора малого и среднего бизнеса в Беларуси в 2019 г. Working Paper No. PDP/2019/06  
[HTTP://WWW.RESEARCH.BY/WEBROOT/DELIVERY/FILES/PDP2019R06.PDF](http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdp2019r06.pdf) .
- Kibler, E., Kautonen, T., & Fink, M. (2014). Regional social legitimacy of entrepreneurship. *Regional Studies*, 48(6), 995–1015.
- Kleinhempel, J., & Estrin, S. (2025). Realizing expectations? High-impact entrepreneurship across countries. *Small Business Economics*, 64, 333–351.
- Korosteleva, J., & Mickiewicz, T. (2026). A review of the most impactful GEM-based comparative entrepreneurship papers: Stocktaking and future directions, *Working Paper*.
- Mair, J., & Martí, I. (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, 41(1), 36–44.
- Marcotte, C. (2013). Measuring entrepreneurship at the country level: A review and research agenda. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(3–4), 174–194.
- Marozau, R. (2023). Belarusian business in turbulent times. FREE Policy Brief, October 23, 2023  
[HTTPS://FREEPOLICYBRIEFS.ORG/2023/10/23/BELARUSIAN-BUSINESS-CHALLENGES/](https://freepolicybriefs.org/2023/10/23/belarusian-business-challenges/)
- Reynolds, P. D., Bosma, N., Autio, E., Hunt, S., De Bono, N., Servais, I., López-García, P., & Chin, N. (2005). Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation 1998–2003. *Small Business Economics*, 24(3), 205–231.
- Salvi, E., Hechavarria, D. M., & Gimenez-Jimenez, D. (2025). Opportunity amidst explosions: How armed conflicts spark informal entrepreneurship in emerging economies. *Journal of Business Venturing Insights*, 23, e00514.
- Scott, W. R. (2003). 'Institutional carriers: reviewing modes of transporting ideas over time and space and considering their consequences'. *Industrial and Corporate Change*, 12(4), 879–894.  
<https://doi.org/10.1093/icc/12.4.879>.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Stephan, U., & Uhlaner, L. M. (2010). Performance-based vs socially supportive culture: A cross-national study of descriptive norms and entrepreneurship. *Journal of International Business Studies*, 41, 1347-1364.
- Stephan, U., Uhlaner, L. M., & Stride, C. (2015a). Institutions and social entrepreneurship: The role of institutional voids, institutional support, and institutional configurations. *Journal of International Business Studies*, 46(3), 308–331.
- Stephan, U., Hart, M., & Drews, C.-C. (2015b). Understanding motivations for entrepreneurship. (BIS Research Paper)
- Stern, T., & Erten, B. (2024). Women's participation in the Arab Spring protests and the prevalence of domestic violence: Evidence from Egypt. *Feminist Economics*, 30(4), 42–74.
- van Stel, A., Storey, D. J., & Thurik, A. R. (2007). The effect of business regulations on nascent and young business entrepreneurship. *Small Business Economics*, 28(2–3), 171–186.

Webb, J. W., Tihanyi, L., Ireland, R. D., & Sirmon, D. G. (2009). You say illegal, I say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *Academy of Management Review*, 34(3), 492–510.

Welter, F., & Smallbone, D. (2011). Institutional perspectives on entrepreneurial behavior in challenging environments. *Journal of Small Business Management*, 49(1), 107–125

Wennberg, K., Pathak, S., & Autio, E. (2013). How culture moulds the effects of self-efficacy and fear of failure on entrepreneurship. *Entrepreneurship & Regional Development*, 25(9–10), 756–780.

Williams, C. C., & Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4), 361–378