



Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
http://www.wlf.kz

Исследование «Женское предпринимательство в Казахстане: мотивация, специфика, потребности»

Статистическая справка

Общеизвестно, что «женский» бизнес - это в основном малые предприятия или индивидуальное предпринимательство со скромными основными фондами и оборотными средствами. По официальным данным на 1 января 2013г в Казахстане количество зарегистрированных субъектов МСП 809 750, из них женщинами возглавляется 329 935, т.е. примерно 41%. Из них – 17 962 (5%) юр. лица, 282 042 (86%) ИП и 29 931 (9%) крестьянские хозяйства.

В сельском хозяйстве заняты 9%, а в различных отраслях промышленности – 2%, в строительстве – 1 %. Основная масса 177 065 (54%) - работают в сфере оптовой и розничной торговли, 111 204 (34%) оказывают различного рода услуги (транспорт и складирование – 6%, проживание и питание – 4%, информация и связь – 8%, финансовая и страховая деятельность – 1%, операции с недвижимостью – 25%, образование – 3%, здравоохранение и социальные услуги – 2%, искусство, развлечения и отдых – 1% и прочие виды услуг).

По данным отделения Агентства по статистике по г.Алматы, здесь 12 216 (32%) субъектов МСБ возглавляют женщины, и число их выросло на 27% за текущий год.

По данным Агентства РК по статистике, опубликованным на официальном сайте <http://www.stat.kz> в 2013г., в Казахстане 6 658 109 женщин, имеющих то или иное образование (включая начальное). Среди них 4 166 213 занятых, и 2 491 896 безработных и экономически не активных, причем порядка 500 000 в трудоспособном возрасте, не являющиеся учащимися, студентками или пенсионерками. Они не заняты в связи с ведением домашнего хозяйства, инвалидностью, другими причинами, однако вполне способны получать дополнительный доход и участвовать в экономике страны, став домашними предпринимателями.

ОТЧЕТ

Цель исследования: анализ аспектов женского предпринимательства для разработки рекомендаций по усилению экономической активности женщин.

Задачи:

1. Создать социологический профиль женщины-предпринимателя – возраст, семейное положение, наличие детей, образование, сфера деятельности, уровень развития проекта;
2. Изучить мотивы для открытия женщинами собственного дела;
3. Выявить трудности, с которыми сталкиваются женщины на разных этапах предпринимательской деятельности;
4. Исследовать осведомленность респондентов об инструментах поддержки предпринимательства и степень их использования.

Объект исследования: женщины 22-60 лет, занимающиеся предпринимательством или заинтересованные в открытии собственного дела.

Территориально: г.Алматы и область, как наиболее крупный, динамично развивающийся центр деловой активности. Безусловно, полученные данные нельзя прямо экстраполировать на все регионы РК, однако исследование призвано наметить общие тенденции развития.

Срок проведения: 2 месяца (сентябрь и октябрь 2013г)

Консультанты: к.философских наук Шакирова С.М. (НОУ «Международная академия бизнеса»); Yuliya Dembitskaya, Diplom-Sozialwissenschaftlerin (Universität Mannheim)



Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
<http://www.wlf.kz>

Программа исследования.

Методы сбора данных (инструментарий): для обеспечения адресности контакта и оптимизации временных рамок исследования было принято решение проводить его методом опроса в форме телефонного интервью, опираясь на предварительно составленную форму Анкеты (приложение 1). Так же проведено кабинетное исследование инструментов и программ поддержки женского предпринимательства методом сбора данных из открытых источников, и получения информации из структур, реализующих данные программы.

Характеристики выборки: в исследовании приняли участие 300 человек, поделенные на три группы – 100 женщин, находящихся в поиске идеи для организации бизнеса, 100 женщин- стартаперов, 100 женщин – уже реализующих свой бизнес-проект более двух лет. Такое разделение способствует репрезентативности полученных в результате исследования данных.

Женщины являются простой вероятностной выборкой, выполненной методом рандомизации среди базы данных 1500 участниц проекта по поддержке женского предпринимательства и фриланса «Бизнес-мама», реализуемого ОФ «Women's Leadership Fund».

Процедура проведения:

1. Составление методологии и программы исследования, разработка предварительного варианта Анкеты.
2. Проведение 9 сентября 2013г фокус-группы с участием 20 женщин-предпринимателей для уточнения и конкретизации содержания Анкеты с целью приведения ее в соответствии с реальными обстоятельствами деятельности и взглядами респондентов. (Итоговая Анкета в Приложении 1.)
3. Поиск материалов для кабинетного исследования.
4. Проведение телефонного интервью 300 респондентов.
5. Обработка данных, сопоставление эмпирических данных и данных кабинетного исследования, составление аналитического отчета и рекомендаций.

Обработка и анализ результатов:

В связи с присутствием в Анкете вопросов нескольких типов, обработка показателей производилась разными способами.

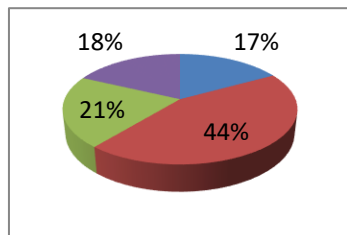
Вопросы с предложением присвоить каждому ответу ранг по степени важности для респондента (мотивы для вступления в бизнес, трудности) проанализирован при помощи методов оценки рангового шкалирования. Соответственно, в итоге мы получили списки показателей, ранжированных по степени важности для опрошенных.

Открытые вопросы, не предполагающие заранее заданных вариантов ответа и предназначенные для получения развернутых ответов (об инструментах поддержки бизнес-проектов), а также данные, полученные в ходе кабинетного исследования обработаны при помощи контент-анализа. На выходе мы имеем список смысловых единиц, встречающихся в ответах и расположенных в порядке частоты упоминания. Ответы были сопоставлены с фактами, полученными в ходе кабинетного исследования.

Социологический портрет женщины-предпринимателя

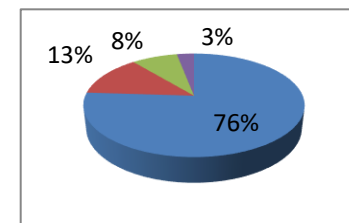
Возраст

17% 20-30 лет
44% 30-40 лет
21% 40-50 лет
18% 50-60 лет



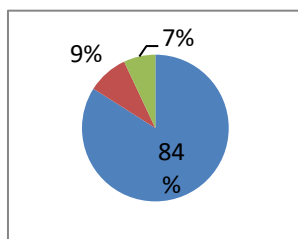
Семейное положение

76% замужем
13% разведены
3% вдовы
8% не замужем



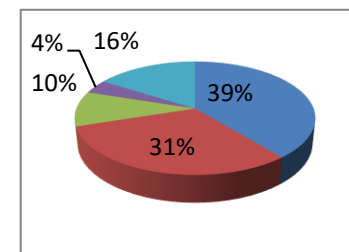
Образование

84% высшее
9% среднее и среднеспециальное
7% научная степень



Несовершеннолетние дети

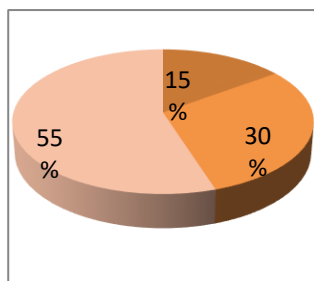
39% - 1 ребенок
31% - 2 детей
10% - 3 детей
4% - 4 и более детей
16% - детей нет



Характер занятости

При выборе предпринимательской сферы, отличной от торговли, женщины в большинстве своем опираются на полученное образование, а так же навыки, приобретенные в результате своей традиционной занятости и воспитания детей.

55% - торговля
30% - услуги
15% - производство



Производство и услуги по наиболее популярным видам:



Таким образом, обобщая все вышесказанное, наиболее типичная женщина-предприниматель в Казахстане, скорее всего, будет в возрасте от 30 до 40 лет, с высшим образованием, замужем, иметь 1 или 2 детей,



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

20 ЛЕТ ЗА СОЦИАЛЬНУЮ ДЕМОКРАТИЮ
в Казахстане

Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
http://www.wlf.kz

и занята в сфере торговли, обучения (коуч, консультант, тренер, преподаватель курсов) или же изготовления изделий для женщин и детей (шитье, вязание, hand-made).

Кабинетная часть: «Инструменты поддержки предпринимательства» (* аспекты выделены согласно опубликованному 27 августа 2013г отчету о международном исследовании предпринимательской деятельности среди стран «большой двадцатки», выполненному международной консалтинговой компанией EY)

№	Структура	Нормативно-правовая среда*	Финансовые инструменты*	Обучение, консалтинг*	Культура предпринимательства*	Наставничество и обмен опытом*
1	Государственные программы	Указ Президента РК о развитии предпринимательства среди женщин 1997г.				
		«Стратегия гендерного равенства» от 29 ноября 2005г				
		Закон «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006г				
		ДКБ 2020-2050				
				egov.kz		
	Акимат г.Алматы (Управление предпринимательства и промышленности)		Грантовое финансирование начинающих предпринимателей, имеющих инновационные проекты		Конкурс "Канатты әйел" / "Окрыленная женщина"	
		Льготное подведение инфраструктуры к предприятию (на 50% закрывается из местного бюджета, программа реализуется по приоритетным отраслям экономики)		Проведение дня предпринимателя – вручение призов, инициатива сделать этот день праздничным		
2	Программы ФРП ДАМУ		Программа обусловленного размещения средств в БВУ для последующего микрокредитования женского предпринимательства (не более	Двухдневный курс по основам предпринимательства «Бизнес-советник»		Проект «Старшие сеньоры» - привлечение иностранных экспертов из



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

20 ЛЕТ ЗА СОЦИАЛЬНУЮ ДЕМОКРАТИЮ
в Казахстане

Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
http://www.wlf.kz

			14%, до 60 мес, до 8 000МРП, займ ограничен списком отраслевой направленности)			приоритетных секторов экономики. Оплата пребывания эксперта в РК и услуги переводчика оплачиваются самим предпринимателем. Программа реализуется совместно правительствами РК И ФРГ.
			Субсидирование ставок вознаграждения (до 5%) и частичное гарантирование по кредитам банков в рамках программы ДКБ	Консультации в Центре обслуживания предпринимателей		
			Программа финансирования субъектов частного предпринимательства, занятых в сфере услуг в г.Алматы и Астана	Обучение топ менеджмента малого и среднего бизнеса (3 дня+3 онлайн семинара+ написание и оценка бизнес- плана)		
			Программа финансировани СМСП за счет займа Азиатского Банка развития			
			Программа финансирования лизинговых сделок субъектов МСП			
			Программа «Даму-Комек» для помощи предпринимателям- инвалидам			
			Программа регионального финансирования СМСП			
3	Программы	EY				Конкурс



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

20 ЛЕТ ЗА СОЦИАЛЬНУЮ ДЕМОКРАТИЮ
в Казахстане

Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
http://www.wlf.kz

	бизнес-структур					«Предприниматель года». Победа дает возможность представить Казахстан на международном конкурсе.	
		Faberlic		Инвестирование до 70% в проекты выпускников программы «Капитаны Казахстана»	Обучающая программа для молодежи «Капитаны Казахстана»		
4	Программы НПО	АДЖК			Обучение предпринимательству женщин г.Атырау		Проведение заседаний 1 раз в квартал
		Атамекен startup		Двухдневный конкурс идей с возможностью выиграть небольшой денежный приз и попасть в базу данных для поиска инвестора.			
		Women's Leadership Fund (программы для г.Алматы)		Партнерская программа – тренинг по написанию бизнес-плана + участие в конкурсе на выдачу гранта в размере 5 000\$	Двухдневная обучающая конференция «Бизнес-мама»	Рабочие встречи женщин-предпринимателей, семинары и мастер-классы по передаче опыта, networking (т.к проект открыт для вхождения новых участниц) – 2 раза в месяц.	
		Фонд «Социальная динамика»			Тренинги и семинары по наиболее актуальным проблемам женщин-предпринимателей по их запросу		
				Обучающие семинары по предпринимательству для безработных женщин, состоящих на учете на биржах труда			



		Союз АТАМЕКЕН – национальная экономическая палата Казахстана	Экспертная оценка законопроектов, защита прав и интересов предпринимателей		Консультирование	Проведение исследований	
		Национальная палата предпринимателей	Защита прав и интересов предпринимателей	Привлечение инвестиций для развития экономики.	Подготовка, переподготовка, повышение квалификация, сертификация и аттестация кадров,	Проведение общественного мониторинга	
		Бизнес-ассоциации, союзы, палаты, форумы – отраслевые и региональные			Консалтинг по практическим вопросам	Networking, выставки, ярмарки, деловые встречи, содействие в экспертизе и сертификации	

Выводы по результатам анализа программ и инструментов поддержки женского предпринимательства в РК:

- 1) Государство оказывает предпринимателям в основном нормативно-правовую поддержку, проводит мероприятия в целях развития культуры предпринимательства, а так же частично участвует в реализации финансовых инструментов ДКБ 2020-2050.
- 2) Практически нет программ, направленных на развитие института наставничества и обмена опытом как между профессионалами и начинающими предпринимателями, так и между состоявшимися предпринимателями. Можно назвать проект «Старшие сеньоры» от ФРП ДАМУ, ежеквартальные встречи для членов АДЖК (куда не входят начинающие предприниматели), а также мероприятия ОФ Women's Leadership Fund в рамках проекта «Бизнес-мама» (территориально охватывающие г.Алматы и область).
- 3) Крайне мало гендер-специфичных продуктов поддержки предпринимательства. Среди них – «Стратегия гендерного равенства», конкурс Канатты әйел "/>Окрыленная женщина", проводимый УПП Акимата г.Алматы, обучение предпринимательству женщин г.Атырау от АДЖК, обучающие семинары по предпринимательству для безработных женщин, состоящих на учете на биржах труда от Фонда «Социальная динамика», а так же конференции и тренинги ОФ Women's Leadership Fund в рамках проекта «Бизнес-мама».
- 4) ФРП ДАМУ, как главный институт развития предпринимательства РК, имеет только один финансовый инструмент поддержки женщин - Программа обусловленного размещения средств в БВУ для последующего микрокредитования женского предпринимательства (не более 14%, до 60 мес, до 8 000МРП, займ ограничен списком отраслевой направленности). Во всех остальных программах женщинам предложено участвовать на общих основаниях, без учета традиционных социокультурных обременений.
- 5) Никаких гендерных послаблений в налогообложении или других льгот для женщин-предпринимателей на данный момент нет.



Анализ результатов опроса

Первый блок интервью содержал вопросы, призванные выяснить характеристики **финансовых показателей** женщин-предпринимателей.

Респонденты из группы **Предприниматели** (имеющие бизнес, функционирующий свыше 2 лет), отметили, что стартовым капиталом в 90% случаев для них являлись собственные, а в 10% - кредитные средства. Объем инвестиций в 45% случаев составил сумму в пределах 100 тыс. тг, в 11% - от 100 до 500 тыс. тг, в 22% - от 500 тыс. тг до 1 млн тг, и в 22% - свыше 1 млн.тг. При этом ежемесячный доход этих предпринимателей составляет сумму от 100 до 500 тыс тг в 45%, от 500 тыс тг до 1 млн. тг в 33% и свыше 1 млн. тг – 22%.

Группа **стартаперов** (бизнес, срок функционирования которого не превышает 2 лет), сообщила, что в 63% случаев они стартовали бизнес на собственные средства, 12% соединили собственные средства с кредитными, к займу у друзей и родных прибегли 13%, а спонсорской помощью и грантом воспользовались 12%. Объем инвестиций составил в 25% случаев сумму до 100 тыс .тг, в 13% от 100 до 500 тыс.тг, в 38% - от 500 тыс.тг до 1 млн.тг, и в 24% свыше 1 млн.тг. Их ежемесячные доходы составляют у 13% - до 100 тыс, а так же бизнес еще в состоянии инвестирования, без доходов; у 50% доход до 500 тыс тг, у 25% вышел на показатели от 500 тыс тг до 1 млн. тг и у 12% - свыше 1 млн.тг. все женщины из этой группы имеют альтернативный источник дохода – в виде заработной платы мужа или других родственников 50%, ренты 10%, основной работы по найму 40% .

Группа тех, кто **ищет идею**, планирует в 75% случаев использовать собственные вложения или заем у родных или знакомых, и в 25% - кредитные средства. По их предварительным подсчетам, им понадобятся инвестиции: 13% в размере до 100 тыс.тг, 25% - до 500 тыс тг, 25% - до 1 млн. тг и 37% - свыше 1 млн.тг. 75% опрошенных из этой группы рассчитывают на доход от 100 до 500 тыс тг/мес и 25% - до 1 млн.тг\мес.

Обобщая результаты этого блока, можно отметить, что подтверждается тезис о том, что «женский» бизнес – это в основном субъекты МСП с небольшим доходом и оборотным капиталом - 77% женщин понадобились для начала своего дела инвестиции менее 1 млн. тг, и доход 78% так же составляет сумму менее 1 млн. Так же следует сказать, что группа, находящаяся в поиске идеи, несколько завышает объем необходимых инвестиций по сравнению с тем, как это реализуют на практике действующие предприниматели и несколько преувеличивает роль кредитных средств для старта.





Мотивация к предпринимательской деятельности

Респонденты из группы предпринимателей выстроили свою сферу побудительных причин следующим образом. Равнозначными и самыми важными факторами для них являются возможность самореализации и воплощения мечты, независимость в принятии решений и гибкий личный график, а так же возможность, когда постепенно можно будет отойти от дел, чтобы бизнес работал самостоятельно.

Чуть менее важными являются материальная сторона и возможность устанавливать нужные контакты и связи, далее идут интерес, бизнес как фундамент для будущего. Самой маленькой мотивирующей силой оказались возможность руководить другими людьми и статусность роли предпринимателя.

В группе стартаперов лидирующим мотивом оказалась возможность создать дело, которое затем будет работать «на тебя». Далее идет самореализация и воплощение мечты. Сразу за ней - материальный мотив, чуть менее значимы независимость и гибкий график, а так же обеспечение будущего для себя и своих детей. Далее – связи, интерес, и замыкают список, так же, как и в предыдущем случае – желание быть руководителем и наслаждаться престижностью роли предпринимателя.

Среди тех, кто находится в поиске идеи самыми важными мотивами стали опять же, возможность организации такого дела, к которому в будущем не нужно будет прилагать усилий и независимость, включающая гибкий график. Далее идут материальный мотив, самореализация и фундамент для будущего. Замыкают список равные по значимости мотивы интереса, связей и контактов, руководства и статуса.

Выводы:

- 1) Наиболее популярным мотивом среди всех групп опрошенных стало стремление создать дело, а затем не прилагать к нему много усилий, чтобы оно потом «работало на тебя».
- 2) Среди наиболее важных для женщин мотивов – возможность самореализации и воплощения мечты, материальный стимул, а так же стремление к независимости и гибкому графику.
- 3) Властные мотивы, такие как желание руководить и статусность наименее важны для женщин-предпринимателей.
- 4) Выраженность мотивации к предпринимательству примерно одинакова у предпринимателей и стартаперов, тогда как находящиеся в поиске идеи имеют





более слабую по интенсивности мотивацию, и это хорошо заметно на предлагаемой диаграмме.

Трудности, с которыми встречаются женщины-предприниматели.

Самыми большими трудностями, которые отметили опрошенные из группы предпринимателей, являются коррупция и бюрократия (78%). За ними следует отсутствие некоторых управленческих знаний (56%) и финансов для пополнения оборотных средств (44%). Чуть меньшие затруднения вызывают существующие неэффективные финансовые инструменты (33%), а так же конкуренция (30%). Не значимыми факторами являются отсутствие государственной поддержки (21%), успешных примеров в своей отрасли (20%), а так же гендерные стереотипы, страх неудачи и неуверенность в своих силах (по 10%).

Стартаперы охарактеризовали свои трудности следующим образом: им так же мешает присутствие коррупции и бюрократии (87%), и они хотели бы получать большую поддержку от государства (75%). Равнозначными факторами являются затруднения в пополнении оборотных средств и отсутствие управленческих знаний (по 63%). 40% жалуются на высокую конкуренцию, так же важно для них, чтобы повышалась эффективность финансовых инструментов и присутствовали примеры эффективно реализованных проектов в их отрасли (по 30%). Наименее значимыми трудностями являются гендерные стереотипы, страх неудачи и неуверенность в своих силах (по 13%).

Среди тех, кто интересуется предпринимательством и находится в поиске идеи самой сильно проблемой является поиск финансов и жалобы на неэффективные финансовые инструменты (88%). 75% боятся бюрократии и коррупции, а так же уверены в том, что государство недостаточно поддерживает малый и средний бизнес. 70% отмечает недостаток знаний, умений и навыков, а так же успешно реализованных примеров. 63% боится высокой конкуренции, 40% говорит о неуверенности в своих силах и боязни брать на себя ответственность. Наименее значимым для этой группы фактором так же является наличие гендерных стереотипов 15%.

Выводы:

- 1) Интенсивность оценки трудностей в группе тех, кто находится в поиске идеи гораздо выше, чем в группах предпринимателей и стартаперов.
- 2) Наименее значимым фактором для работы предпринимателей являются гендерные стереотипы.
- 3) Проблемы бюрократии и коррупции оцениваются наиболее остро, тогда как важность финансовых вопросов и запроса на государственную поддержку снижается, с увеличением предпринимательского стажа.





Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
http://www.wlf.kz

- 4) Запрос на получение знаний и компетенций так же снижается с увеличением предпринимательского стажа, хотя стабильно присутствует во всех группах на достаточно высоком уровне.
- 5) Значение конкуренции, как угрожающего фактора, переоценивается теми, кто находится на этапе поиска идеи.

Знание и использование инструментов поддержки

Результат описан для всех трех групп респондентов. Так как опрос проводился среди участниц проекта «Бизнес-мама», которые посещали хотя бы одну из активностей в рамках проекта, все они назвали данный проект, как инструмент поддержки собственного бизнеса.

С программами ФРП ДАМУ знакомы 56% опрошенных, однако так или иначе ими воспользовались всего 11%. О программах, реализуемых НПО знают 5% («Социальная динамика» и «Атамекен стартап»), воспользовались их услугами 2% респондентов. Так же 4% назвали возможности электронного портала egov.kz Воспользовались этим продуктом 1 % опрошенных. 1% назвали конкурс "Канатты әйел"/"Окрыленная женщина", в котором они принимали участие. 1% отметил деятельность отраслевых палат предпринимателей, услугами которых они воспользовались.

В целом можно отметить довольно низкую осведомленность женщин-предпринимателей о продуктах поддержки, и еще более низкую вовлеченность в их использование.

Потребности респондентов в поддержке, выявленные в ходе опроса методом контент-анализа:

- 1) Повышение эффективности финансовых инструментов – снижение процентных ставок, льготные ставки по кредитам и снижение налогов или режим налоговых каникул для начинающих предпринимателей.
- 2) Проведение большего количества гендер-специфических проектов, предполагающих грантовые конкурсы.
- 3) Организация тренингов и семинаров для усиления юридической, налоговой, маркетинговой грамотности предпринимателей, а так же знаний и навыков в сфере работы с персоналом, общих тенденций развития рынка и предпринимательства, применения новых технологий в секторе МСБ.
- 4) Организация событий, на которых будет возможность обмениваться опытом и взаимодействовать с другими представительницами целевой группы, укреплять мотивацию, расширяя при этом свою базу клиентов и партнеров.
- 5) Развитие сообщества женщин-предпринимателей, которые являются носителями идеи успешного совмещения традиционных семейных ценностей и бизнеса.



Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
<http://www.wlf.kz>

Рекомендации, по усилению экономической активности женщин, выработанные на основе проведенного исследования:

- 1) В ходе исследования отмечено наличие крайне малого количества гендер-специфических программ поддержки предпринимательства. Учитывая потребности, озвученные респондентами, становится понятно, что это должны быть программы с еще более сниженными кредитными ставками, а так же налоговые льготы для стартаперов и грантовые конкурсы с приемлемыми для женщин условиями, или же предназначенные исключительно для женщин. Так же важно проводить обучающие мероприятия, где представительницы целевой аудитории смогут получить недостающие знания по актуальным направлениям развития бизнеса (правовой аспект, маркетинг, HR) – на малобюджетной или бесплатной основе, в удобное для них время (с учетом социального статуса матери), а так же при создании условий совместного присутствия с детьми. Кроме того, должны быть организованы мероприятия открытого формата (общедоступные) для обмена опытом и контактами, вовлечения женщин в предпринимательство.
- 2) Учитывая низкий уровень информированности целевой группы о существующих инструментах поддержки предпринимательства, необходимо проводить активную, желательную централизованную информационную кампанию, консолидирующую информацию из всех источников, осуществляющих эти программы. Это повысит степень вовлеченности женщин в существующие программы, а соответственно, эффективность их предпринимательской деятельности.
- 3) Среди женщин, находящихся на этапе поиска идеи, выявлена большая интенсивность в оценке предстоящих на предпринимательском пути трудностей при более низкой, чем у действующих предпринимателей мотивации. Соответственно, чтобы вовлечь данную группу в процесс экономической активности, необходимо проводить работу по взаимодействию данной группы с действующими предпринимателями, показывать примеры успешно реализованных проектов, проводить консультационные сессии со специалистами для разъяснения спорных моментов.
- 4) Для того, чтобы повысить эффективность действующих предпринимателей, необходимо предпринимать меры по борьбе с коррупцией и уменьшением бюрократических процедур для субъектов МСП.



**FRIEDRICH
EBERT
STIFTUNG**

20 ЛЕТ ЗА СОЦИАЛЬНУЮ ДЕМОКРАТИЮ
в Казахстане

Общественный Фонд «Women's Leadership Fund»
Г.Алматы, ул. Панфилова 92 оф.15
+7 (727) 354-31-01
e-mail:info@wlf.kz
<http://www.wlf.kz>