



**Изучение Барьеров Развития Молодежного
Предпринимательства
ПРЕЗЕНТАЦИЯ**

ПОДГОТОВЛЕНО ДЛЯ: **Фонд Сорос - Казахстан**

ПОДГОТОВЛЕНО КЕМ: **ACT Kazakhstan**



THINK BIG

2015

1. ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
3. МОТИВАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
4. БАРЬЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
5. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
6. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



1. ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
3. МОТИВАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
4. БАРЬЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
5. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
6. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Цель: Выявлению барьеров молодежного предпринимательства в Казахстане

- Задачи:**
- Определить восприятие предпринимательства среди молодежи
 - Выявить трудности, с которыми сталкиваются молодые предприниматели в Казахстане
 - Определить уровень привлекательности, мотивации предпринимательства для молодежи
 - Изучить механизмы для поддержки молодежного предпринимательства





Предприниматель – респонденты, являющиеся действующими предпринимателями



Предприниматель в прошлом – респонденты, не являющиеся предпринимателями в настоящее время, но имевшие опыт предпринимательской деятельности в прошлом (в прошлом функционировало зарегистрированное/не зарегистрированное предприятие/была какая-либо предпринимательская деятельность, которая прекратила свое существование)



Потенциальный предприниматель в прошлом – респонденты, у которых были планы заняться предпринимательской деятельностью, но они не осуществились



Не предприниматель – респонденты, которые ни в настоящем, ни в прошлом не имели планов заниматься предпринимательской деятельностью

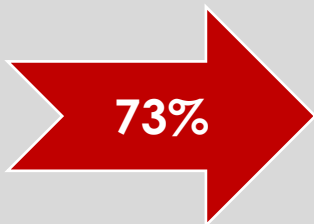


1. ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
3. МОТИВАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
4. БАРЬЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
5. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
6. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ДАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ АСТ КАЗАХСТАН: СРЕДИ МОЛОДЕЖИ ДОЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ СОСТАВЛЯЕТ 10,6%

Комитет по Статистике
Министерства
Национальной
Экономики РК | 2014 г.

Всего
субъектов МСБ
1 285 287

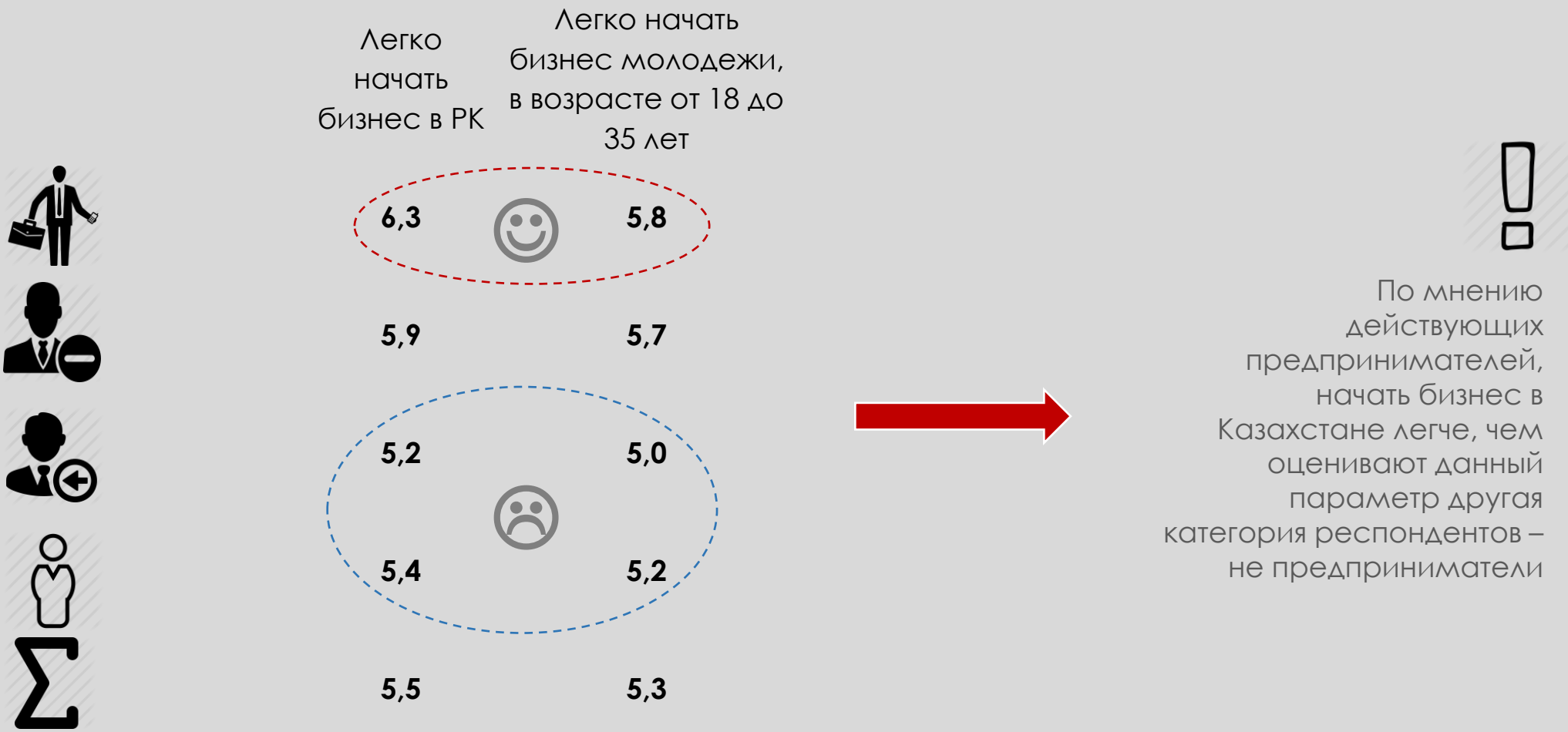


Активно
действующие
субъекты МСБ
944 408

Данные исследования
АСТ Казахстан | 2015 г.

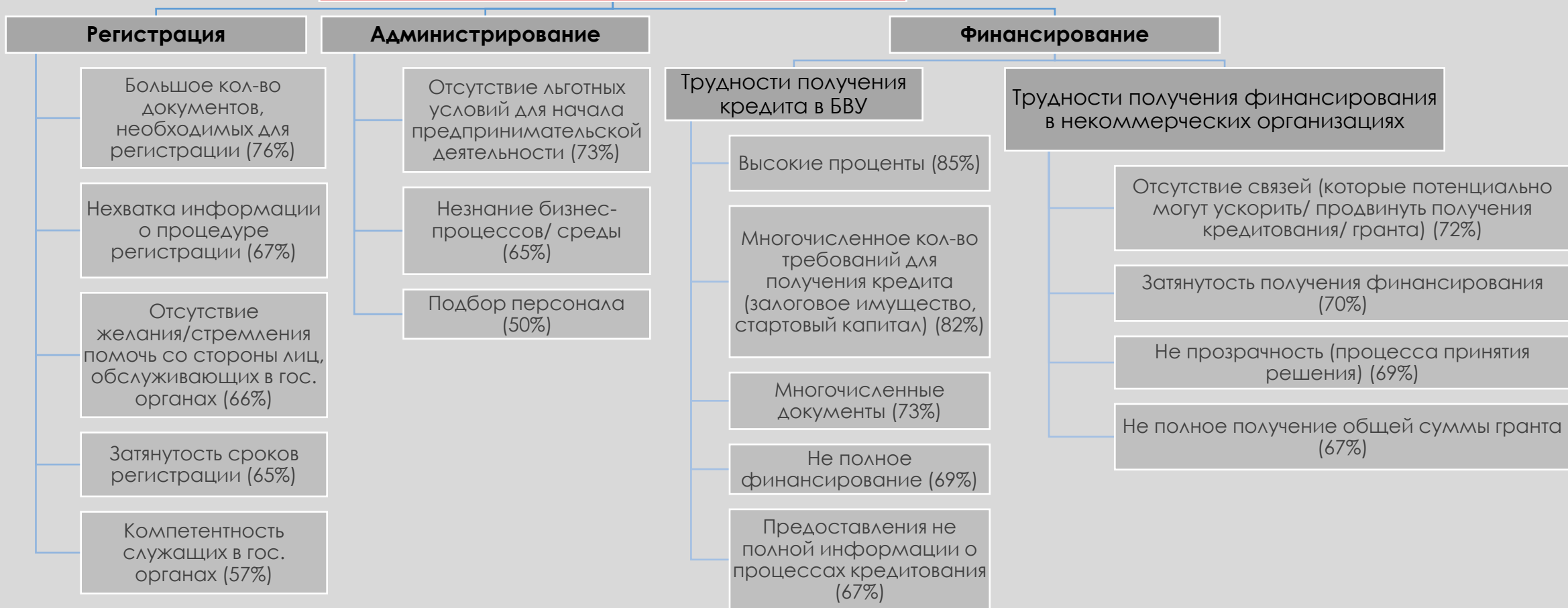


ПРЕДСТАВИТЕЛИ МОЛОДЕЖНОЙ АУДИТОРИИ ОЦЕНИВАЮТ ЛЕГКОСТЬ НАЧАЛА БИЗНЕСА НА **5,3** БАЛЛА 10-ТИ БАЛЛЬНОЙ ШКАЛЫ



✎ ДАННЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ АСТ КАЗАХСТАН: ПРИ ОТКРЫТИИ БИЗНЕСА **ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ** ОЦЕНИВАЮТ ПРИЧИНЫ ТРУДНОСТИ НАЧАЛА БИЗНЕСА ВЫШЕ **50%**

Сложности начала бизнеса

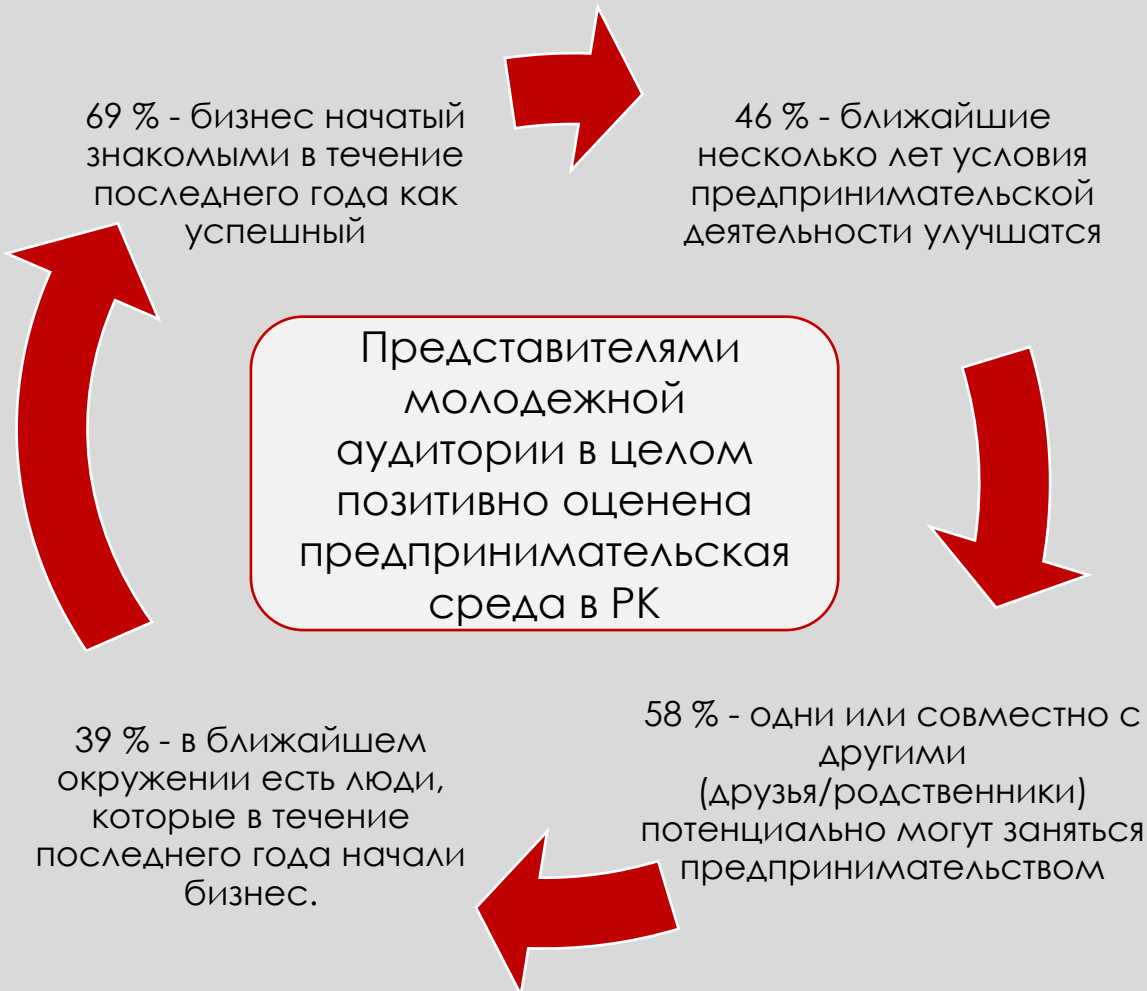


58% МОЛОДЕЖНОЙ АУДИТОРИИ ОЧЕНЬ ВЕРОЯТНО/ВЕРОЯТНО ЗАЙМУТСЯ В БЛИЖАЙШИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ, ИЗ НИХ БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ **ДЕЙСТВУЮЩИЕ И БЫВШИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ**



«За последние два года вижу очень хороший прогресс, я считаю отчасти это заслуга тех гос. программ, которые сейчас, наконец, заработали. Гос. программы, они же все же стратегические и это нормально, что они только сейчас начали давать свои плоды и это нормально»

Представитель «Жети Казына Групп»



Представителями молодежной аудитории в целом позитивно оценена предпринимательская среда в РК

69 % - бизнес начатый знакомыми в течение последнего года как успешный

46 % - ближайшие несколько лет условия предпринимательской деятельности улучшатся

58 % - одни или совместно с другими (друзья/родственники) потенциально могут заняться предпринимательством

39 % - в ближайшем окружении есть люди, которые в течение последнего года начали бизнес.



«В большинстве случаев здесь, наверное, какие-то побуждающие моментом выступает пример. Пример, который они видели в семье, среди близких. Есть скажем так информационное поле»

Президент Клуба Молодых Предпринимателей MOST

ОБЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ОЦЕНЕНА ЭКСПЕРТАМИ ПОЛОЖИТЕЛЬНЫМ РОСТОМ



«Сейчас произошли сильные изменения в том плане, что у людей понятие, что такое предпринимательство появляется, если раньше этого не понимали, то сейчас уже понимают что такое предпринимательство. Например, два года назад, были такие случаи, ко мне приходили на тренинги предприниматели и говорили: «Я открыл ИП, чем мне заняться?». Не было понимание, что ты зарегистрировался и уже ты платишь налоги, ведешь отчетность... Сейчас уже люди понимают, что прежде чем регистрируются они консультируются, знакомятся с тем что такое предпринимательство, какая это ответственность»

представитель «Жети Казына Групп»



Население более охотно посещают бизнес тренинги/семинары в области предпринимательства в силу большей осознанности того, что для эффективной деятельности требуются знания.



За последние годы наблюдается позитивная тенденция более осознанного подхода к предпринимательской деятельности, ее планированию и развитию. В сознании людей сформировалось понимание того, что такое предпринимательство, что в свою очередь ведет к рациональным шагам/подходам к становлению и развитию бизнеса.



До 2013 года Казахстан в значительной степени отставал от многих стран, например, Россия, Сингапур, в области стартап-проектов, данное направление поддержки предпринимателей практически не было развито. Тогда, как в других странах, пик бума стартап-проектов приходился еще на 2011 год.



«Раньше людей обманом на семинары затягивали, сейчас идут сами на семинары, люди к нам с января-февраля записываются на семинары, чтобы к нам попасть. Например, в сельской местности заманивали на семинар, как делали: «Приходите, собрание будет на час-два», а на самом деле двухдневный семинар мы проводили. Люди не до конца понимали, что это нужно для них. Сейчас народ тянется к знаниям, ну, по крайней мере, в городах, сельская местность немного отстает, но все равно и там есть интерес к знаниям»

представитель «Жети Казына Групп»

ОБЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ МОЛОДЕЖНОЙ СРЕДЫ ОЦЕНИВАЕТСЯ ЭКСПЕРТАМИ КАК НЕ НАЦЕЛЕННОЙ НА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО



«Нынешнее поколение молодых людей не движимо предпринимательской нуждой, по крайней мере, в Алматы – это четко, потому что у людей есть деньги – сходить несколько раз в кино, у кого-то планка несколько другая сходить в кофейню там, и жизнь вроде бы кажется нормальной. Зачем напрягаться? Если как минимум у тебя кушать всегда будет и это одна из причин, которая делает создание бизнесов очень медленным»

Президент Клуба Молодых Предпринимателей MOST



Молодое поколение в основном не движимо желанием заниматься предпринимательской деятельностью (главным образом речь идет о молодежи г. Алматы)



Молодежь, закончившая ВУЗы Казахстана не заточена на то, чтобы заниматься собственным бизнесом, в ВУЗах преимущественно нацеливают на то, что нынешние студенты в будущем станут наемными работниками



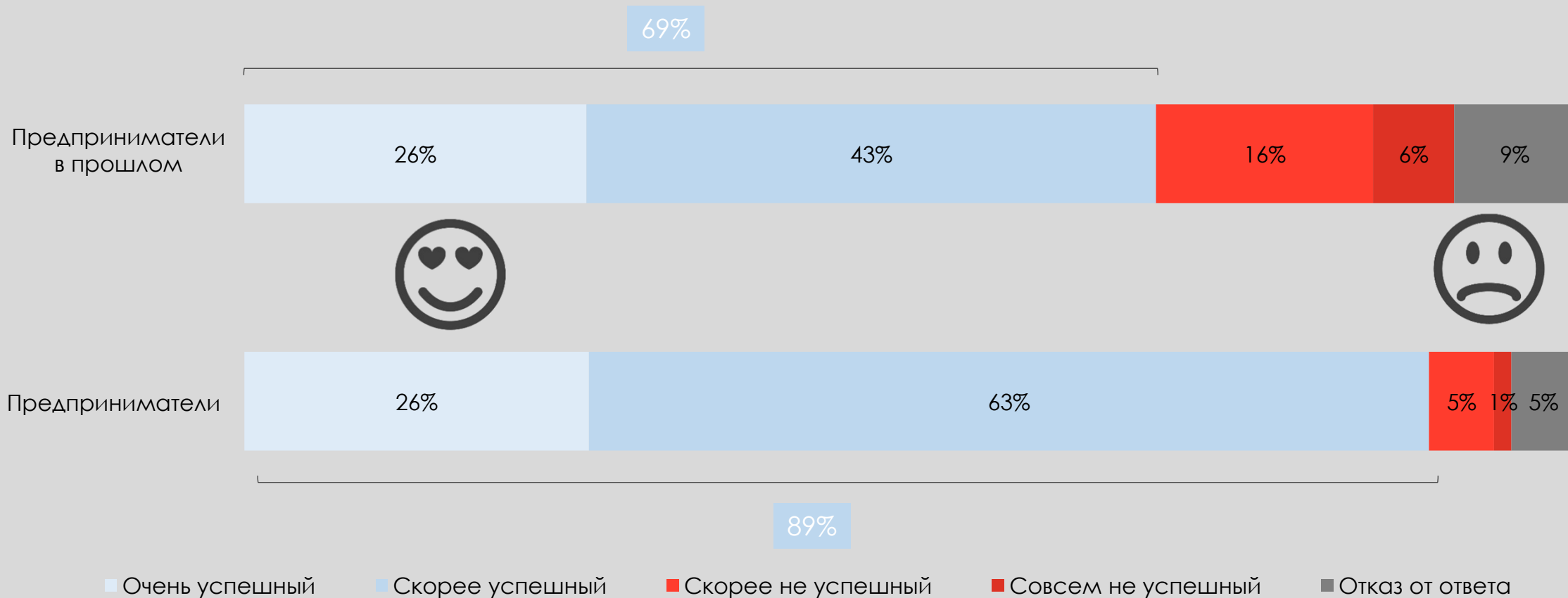
Молодая аудитория потенциальных предпринимателей более лабильна, легче преодолевает барьеры и сложности предпринимательской деятельности



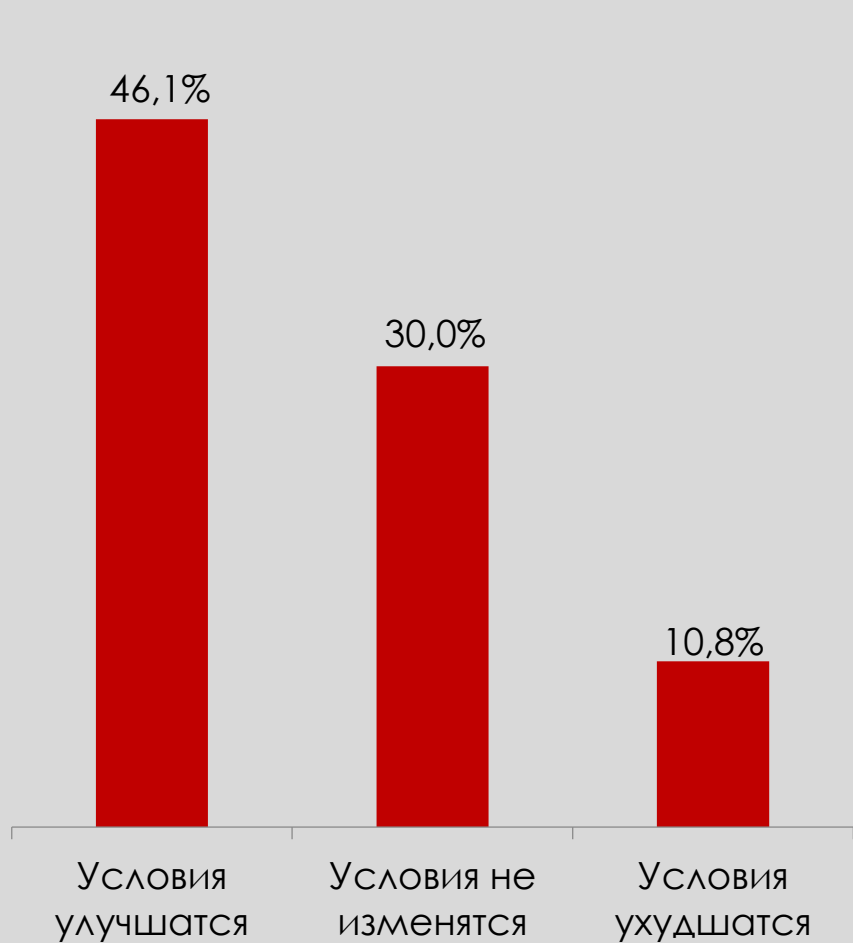
«Смотрите, мы говорим про молодежное предпринимательство, я считаю, что нужно выделять: допустим парень, которому двадцать три года или вот мужчина которому сорок три и у них разные подходы к бизнесу, то есть двадцатилетний парень или девушка, они ну так скажем, еще не прошли тот жизненный путь, всякие там барьеры допустим, ошибки, провалы и еще там что-то, то есть они горят, и не хотят вот, да делаем, сделаем или идем вперед, иногда они идут закрытыми глазами. Но вот сорокалетний мужик, да, чаще всего у него барьеры такие, вдруг не получится и у него уже другие жизненные истории, чем у двадцатилетнего»

Сооснователь «Первая школа предпринимателей»

ДЕЙСТВУЮЩИЕ И ЭКС-ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ОЦЕНИВАЮТ ОПЫТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК УСПЕШНЫЙ



ОЖИДАНИЯ МОЛОДЁЖИ: **46%** ОЖИДАЮТ УЛУЧШЕНИЯ УСЛОВИЙ ДЛЯ НАЧАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И **58%** НАМЕРЕНЫ ЗАНИМАТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ



Намерения заняться
предпринимательством



Очень вероятно
Мало вероятно

Вероятно
Совсем не вероятно



1. ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
3. МОТИВАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
4. БАРЬЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
5. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
6. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

✎ ОСНОВНЫМИ МОТИВАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЯВЛЯЕТСЯ СТРЕМЛЕНИЕ
К ОБРЕТЕНИЮ **ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ**

Финансовая независимость	61,7%
Не хотел (-а) работать на кого-либо	43,2%
Финансовая прибыль/выгода (заработать больше денег)	43,0%
Наличие хорошей бизнес идеи	30,2%
Желание /потребность изменить свой социальный статус	29,3%
Гибкий график (не хочу работать с 9.00 до 18.00)	25,4%
Желание получить опыт предпринимательской деятельности	23,6%
Желание изменить социальную среду/проблему/улучшить то, что есть	20,6%
Доказать себя, свои возможности, реализовать свои амбиции	18,1%
Престиж	17,7%



«Я не хотел уже зависит от родителей. Такое желаний у меня появилась на 2-ом курсе университета. Я понял, что бешенные деньги оплачиваются за учебу и в добавок из-за моей тупости я еще получаю ритейки (примечание от АСТ: дополнительные предметы для прохождения, если студент не сдал сессию). И от этого потом опять страдает бюджет родителей. Потом я начал искать разные конкурсы и наткнулся на один из таких конкурсов»

Муж., 20 лет



«Меня всю жизнь раздражали: школы, институты, работать на кого-то, вставать вот во столько-то, уходить вот во столько-то»

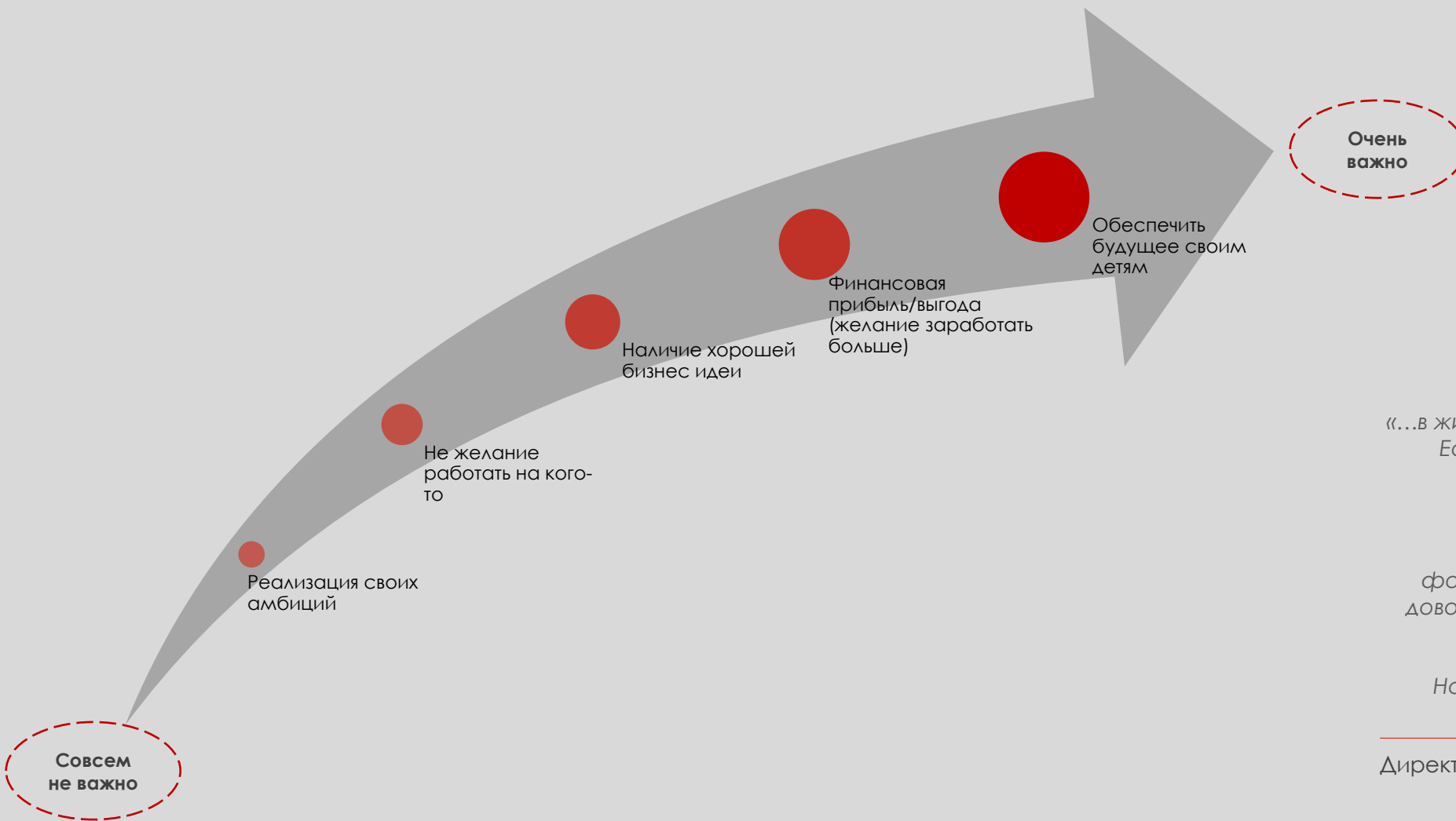
Жен., 29 лет



«В компаниях, когда работаешь на кого-то, на тебя все сваливается, и ты должен быть в центре всего. Это для работодателя экономно: ты должен делать все, а получаешь не много. В плане опыта - я свое получил. За это время я понял, что платить не любят и не будут никогда. Карьера слишком долгая, 10 лет ты там только дорастаешь до старшего специалиста или начальника... мне платили около 100-150 тысяч тенге. Бывало 200 тысяч тенге. Я подумал, что-то не честно! Я решил, что так конечно всю жизнь можно получать копейки и тут подвернулся случаи, и мы с другом в итоге поняли, что можно самим продавать»

Муж., 30 лет

МОТИВАЦИЕЙ ДЛЯ НЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ НАЧАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЯВЛЯЕТСЯ ВОЗМОЖНОСТЬ **ФИНАНСОВОЙ НЕЗАВИСИМОСТИ** И НАЛИЧИЕ **ХОРОШЕЙ БИЗНЕС ИДЕИ**



«...в жизни это не так как в кино, надо пахать. Если хочешь быть миллионером, или как Алишер Еликбаев, Бейбит Алибеков – богатым, надо работать!

Это кажется, что они только и фотографируются на против Rolls-Royce - довольные и счастливые. А на самом деле, они работают 24 часа нон-стоп.

Надо объяснять, что могу-не могу, устал в бизнесе не работает»






Директор Благотворительно Фонда «Эльдани»








1. ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
3. МОТИВАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
4. БАРЬЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
5. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
6. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

✎ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ И ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОСНОВНЫЕ БАРЬЕРЫ ЭТО - НЕХВАТКА МАТЕРИАЛЬНОЙ БАЗЫ И ОПЫТА/ЗНАНИЙ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

Барьеры для потенциальных предпринимателей

	Было недостаточно опыта в сфере предпринимательства: знаний, навыков	58,2%
	Недостаточность материальной базы для функционирования бизнеса	56,4%
	Не развитая сеть знакомых	24,1%
	Семья не поддержала	18,8%
	Не приложил достаточно усилий для становления бизнеса	15,7%

Барьеры для действующих предпринимателей

	Нехватка оборотных средств	45,5%
	Нехватка знаний о процессах ведения бизнеса	26,0%
	Отсутствие налоговых льгот	20,2%
	Частые проверки со стороны гос. Органов	19,3%
	Нехватка информации о процессах, схемах взаимодействия предпринимателя и гос. структур	17,9%

ОДИН ИЗ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ЭТО - ВЫНУЖДЕННОСТЬ МОЛОДЕЖИ ЗАНИМАТЬСЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ



Низкая заинтересованность сотрудников государственных органов в эффективной работе государственных программ поддержки предпринимателей



Вынужденность определённой группы граждан заниматься предпринимательской деятельностью, потерей работы, трудностью найти новое место работы, вследствие чего человек неосознанно приходит в предпринимательство.



Довольно высокий уровень жизни населения, который они могут себе обеспечить посредством работы по найму, обеспеченность средствами к существованию, преимущественно городского населения делает процесс развития предпринимательства более медленным



Не нацеленность системы образования Казахстана на возвращение специалистов способных открывать свое дело, продвижение в системе образования системы ценностей, направленных на работу по найму



Низкая квалификация кадров, выпускаемых ВУЗами Казахстана



«У нас бизнес как открывают? Мы даже с коллегой придумали термин «Амал жок» («Выхода нет») – вынуждены. Такие люди, потерявшие работу, вынужденные заниматься предпринимательской деятельностью приходят в предпринимательство - у них нет ни опыта, ни предпринимательского желания заниматься этим – единственное что есть – это нужда».

Представитель "Жети Казына Групп"

РАЗВИТИЕ КОМПЕТЕНЦИЙ У СОТРУДНИКОВ – ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ВНУТРЕННИХ БАРЬЕРОВ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА



Низкая инициативность, инертность предпринимателей в плане проявления стремлений, желаний, идей по улучшению бизнеса, стремление к самообучению



Отсутствие у предпринимателей стратегических планов по развитию своего бизнеса



Со стороны предпринимателей не уделяется должного внимания развитию компетенции самого руководителя, сотрудников



Низкая организация людей заинтересованных в инвестировании в бизнес, отсутствие площадок, где бы сводились потенциальные инвесторы и предприниматели, нуждающиеся в инвестировании.




Отсутствие в Казнете ресурсов по ведению бизнеса на казахском языке








«Когда к нам приходят начинающие предприниматели задают всего три вопроса: «Где взять деньги? Где взять деньги? Где взять деньги?». К сожалению, это уникальная ловушка, все считают, что дай деньги и все пойдет само собой. Никто, практически, не уделяет внимание вопросу развития компетенций, развитию собственных компетенций, своей команды и это большой риск»

Президент Клуба Молодых Предпринимателей MOST

 **43%** ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ПРОШЛОМ ПРЕКРАТИЛИ СВОЙ БИЗНЕС ИЗ-ЗА НЕДОСТАТКА МАТЕРИАЛЬНОЙ БАЗЫ ДЛЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Недостаточность материальной базы для функционирования бизнеса	42,7%
Было недостаточно опыта в сфере предпринимательства: знаний, навыков	24,9%
Не приложил достаточно усилий для функционирования и развития бизнеса	12,8%
Нет предпринимательской жилки	11,9%
Подвели партнеры по бизнесу	10,2%
Не развитая сеть знакомых	8,7%
Изменилось семейное положение (вышла замуж/переезд в другой город)	7,8%
Семья не поддержала	6,3%
Национальная особенность (менталитет, традиции)	3,5%
Отсутствие связей	2,7%

ОДНИМ ИЗ ОСНОВНЫХ ЛИЧНЫХ БАРЬЕРОВ, ПРЕПЯТСТВУЮЩИХ НАЧАЛУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭТО - НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ОПЫТА, ЗНАНИЙ, НАВЫКОВ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ

	Мало опыта в сфере предпринимательства: знаний, навыков	56,6%
	Не развитая сеть знакомых (в конкретных связанных органах с открытием бизнеса)	28,4%
	Нет предпринимательской жилки	18,1%
	Я доволен/а своей работой сейчас	16,7%
	Личные мотивы (здоровье, воспитание детей)	13,2%



«У нас советский менталитет остался, мы же думаем связи, взятки, агашки. Думают, где ни будь меня просуньте, я поработаю, на какого-то агашку.

Нужно старание, мы требуем у государства, у банка, естественно, но ведь люди и от себя должны требовать»

Муж., 30 лет



«Молодые люди не знают, что оказывается в интернете можно открыть экаунт и получить вэб-мани и развивать собственный бизнес в интернете.

Полное отсутствие знаний, не у всех, но у подавляющего большинства.»

Сооснователь «Жети Казына Групп», президент «Жети групп»



1. ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
3. МОТИВАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
4. БАРЬЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
5. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
6. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

21,4% МОЛОДЕЖНОЙ АУДИТОРИИ ХОТЕЛИ БЫ САМИ РЕШАТЬ ВОПРОСЫ СОЦИАЛЬНОГО ХАРАКТЕРА ПОСРЕДСТВОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ



Первостепенно требуется решить социальные вопросы в областях (top 5):



ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, СО СТОРОНЫ ИНВЕСТОРОВ БОЛЬШОЙ ИНТЕРЕС СУЩЕСТВУЕТ К БИЗНЕС-ПРОЕКТАМ, В НАИМЕНЬШЕЙ СТЕПЕНИ К СОЦИАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ


Мнение экспертов было подтверждено результатами опроса молодежной аудитории:



«Часто люди не понимают, что у них это социальные проекты, а они думают что это бизнес проект. У меня был пример, пришел молодой парнишка на тернинг, лет 20, у него была идея переводиться/сканировать книжки на казахский язык, я ему объяснял, что это социальный проект, что в нем денег не будет. А он хотел подавать на грант, я объяснил, что инвесторы охотнее вкладываются в бизнес-проекты, нежели в социальные»

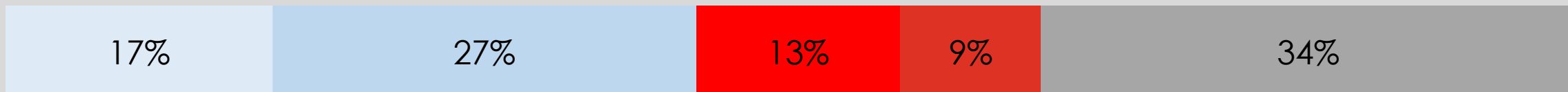
представитель «Жети Казына Групп»



 **44%** РЕСПОНДЕНТОВ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ПОЛУЧЕНИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ НА РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ



✎ **44%** МОЛОДЕЖНОЙ АУДИТОРИИ, В ХОДЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ, ГОТОВЫ НАНЯТЬ ПЕРСОНАЛ ИЗ ЧИСЛА ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ



■ Очень вероятно
 ■ Скорее вероятно
 ■ Скорее не вероятно
 ■ Совершенно не вероятно
 ■ Затрудняюсь ответить

44%

Почему готовы нанять персонал из числа людей с ограниченными возможностями:

- Они такие же равные нам люди - 49,8%
- Они нуждаются в поддержке – 44,5%
- Из сострадания – 8,9%

22%

Почему НЕ готовы нанять персонал из числа людей с ограниченными возможностями:

- Они не могут полноценно делать физическую работу – 53,6%
- Сложность физической адаптации в офисе – 26,8%
- У них низкий уровень образования - 5,5%

ОСНОВНОЙ БАРЬЕР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕГМЕНТЕ ОРГАНИЗАЦИЙ ПРЕДСТАВЛЯЮЩИХ ЛЮДЕЙ С ОСОБЫМИ НУЖДАМИ – НЕДОСТАТОЧНОСТЬ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕНДЕРНЫХ ГАРАНТИЙ



Существует только определенный перечень продукции, который на условиях тендера закупается у организаций, представляющих интересы людей с особыми нуждами



Отсутствие возможности получения банковского кредита



Недостаточность оборотных средств при участии в тендерах при требованиях 1%-ого обеспечения сделки



Психологические барьеры, связанные с особыми нуждами данной группы людей, которые ощущают себя неполноценными, психологически не могут преодолеть этот барьер



Срыв тендеров среди организаций, представляющих людей с особыми нуждами сотрудниками государственных органов, с целью лоббирования собственных/чьи-либо интересов с целью проведения тендера на общих основаниях



«Во-первых, первая причина это - финансирование ну когда, извините меня, объявляют тендер на 200-300 миллиона да, или вот научные будут объявлять на 4 миллиарда тенге. Обеспечение должно быть 1%. Вот скажите мне, пожалуйста, какая организация, представляющая интересы людей с особыми нуждами у нас в Казахстане, да я не говорю уже об Алматы, а о Казахстане, имеет на своем счету 400 миллионов тенге, чтобы обеспечить этот контракт»

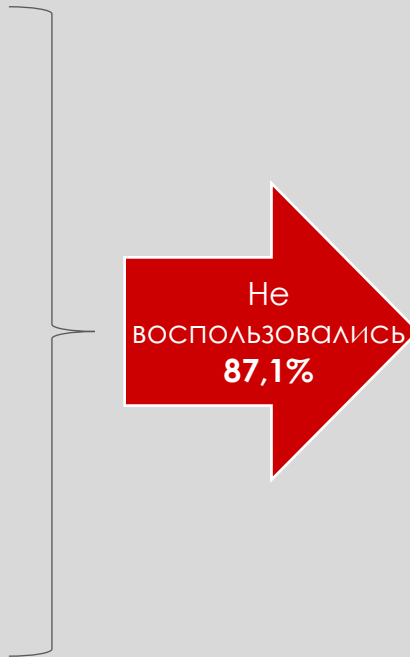
представитель «Союз организаций инвалидов Казахстана»



1. ДИЗАЙН ИССЛЕДОВАНИЯ
2. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА
3. МОТИВАТОРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
4. БАРЬЕРЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
5. СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО
6. ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

9,3% ДЕЙСТВУЮЩИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В ПРОШЛОМ ПРИ ОТКРЫТИЕ СВОЕГО БИЗНЕСА ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ ПРОГРАММАМИ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Воспользовался программой поддержки предпринимательства	9,3%
Взял (-а) деньги займы у друзей/родственников	25,90%
Были собственные накопления	36,40%
Взял кредит в банке	14,60%
Нашел инвестора	5,70%
Моя деятельность не требовала финансов	4,50%
Отказ от ответа	3,60%



- ✓ хлопотность и бюрократизированность процедуры получения финансирования (30,8%)
- ✓ отсутствие веры/надежды в то, что смогут получить грант (22,9%)
- ✓ для получения финансирования требуются знакомые, работающие в таких Программах, которые смогли бы посодействовать в получении финансирования (22,3%)
- ✓ не знали вообще о такой возможности получения финансирования посредством программы поддержки (20,5%)

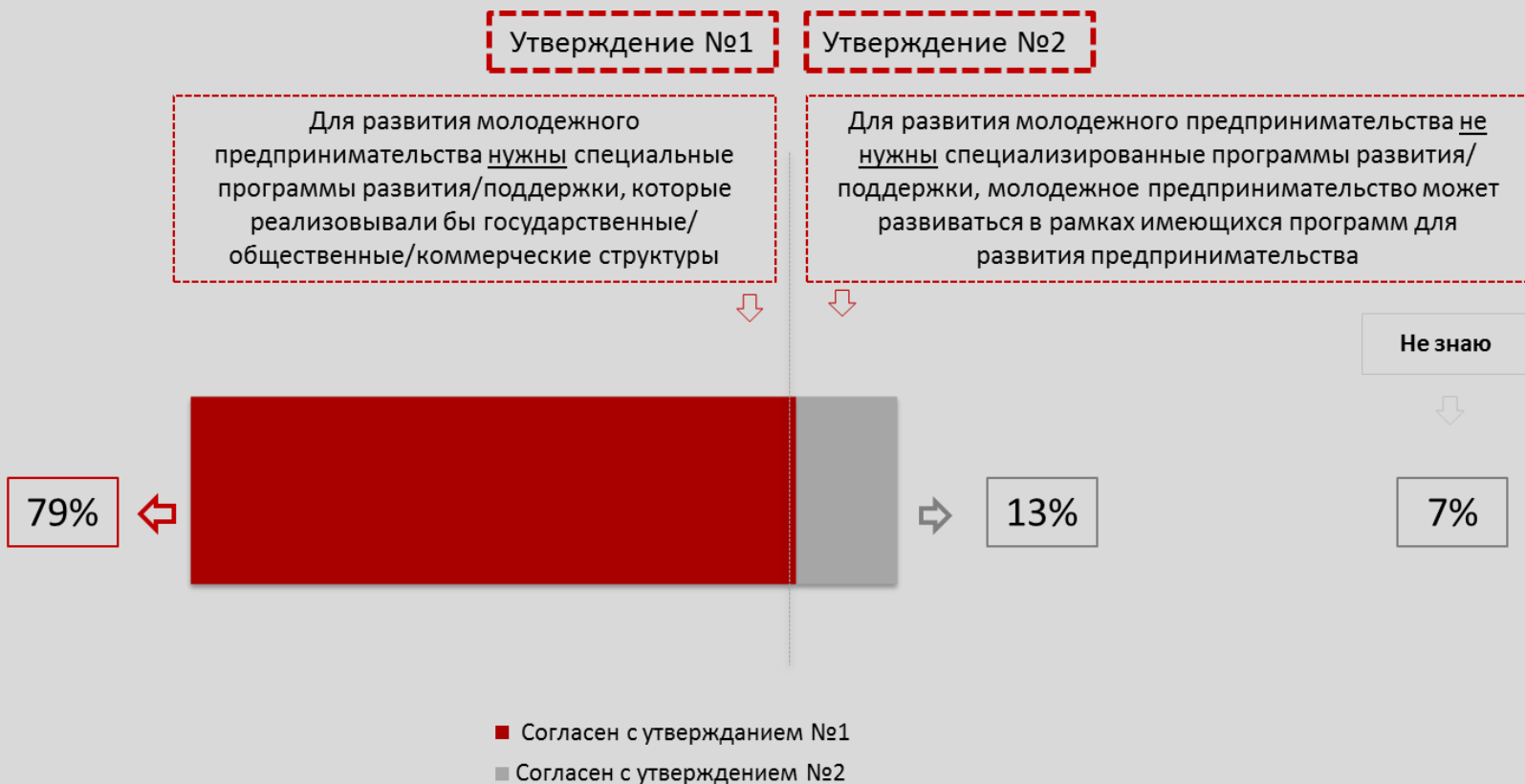
50% НЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БУДУТ ИСКАТЬ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ДЛЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	Очень вероятно/ вероятно	Скорее/ совершенно не вероятно
Буду искать программы поддержки предпринимательства	49,9%	38,1%
Оформлю кредит в банке	54,7%	32,2%
Найду спонсора	39,8%	46,0%
Возьму деньги займы у друзей/родственников	52,4%	36,1%
Буду использовать собственные накопления	66,3%	21,3%

38,1% не рассматривают

- ✓ хлопотность и бюрократизированность процедуры получения финансирования (36,4%)
- ✓ отсутствие веры/надежды в то, что смогут получить грант (28,1%)
- ✓ для получения финансирования требуются знакомые, работающие в таких Программах, которые смогли бы посодействовать в получении финансирования (24,1%)
- ✓ Не доверяю/не верю в работу таких программ (23,15%)






СОГЛАСНО ЭКСПЕРТНОЙ ОЦЕНКЕ И ПО МНЕНИЮ МОЛОДЕЖИ, ДЛЯ РАЗВИТИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НЕОБХОДИМА ОТДЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПО ЕГО ПОДДЕРЖКЕ



«Ну все-таки, я считаю, что, нужна отдельная программа по поддержке молодых предпринимателей, отдельная программа гос. поддержки. Может быть с какими-то более удобными условиями кредитования. Более гибкими условиями. И для того чтобы на первоначальном этапе поддержать молодых предпринимателей, где-то разделить их риски, которые безусловно при открытии собственного дела будут»

Представитель отдела молодёжной политики и социального партнерства НПП «Атамекен»

✎ ПРИ ВЫБОРЕ ПРОГРАММЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫМИ КРИТЕРИЯМИ ЯВЛЯЮТСЯ ВЫГОДНОСТЬ УСЛОВИЙ ПРОГРАММ И ЛЕГКОСТЬ ПОЛУЧЕНИЯ ГРАНТА

		в баллах
	Выгодность условий программ фонда (сроки, финансирование)	8,8
	Легкость получения гранта	8,7
	Прозрачность (менеджмент фонда, принятие решения о выдаче гранта, управления финансов)	8,6
	Квалификация сотрудников	8,5
	Доступность информации о программах фонда (казахский язык, информация в СМИ)	8,4



- ✓ Знакомые/друзья/родственники (58,9%)
- ✓ Интернет (56,2%)
- ✓ Консультация в БВУ (19,3%)
- ✓ Государственные организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства (16,8%)
- ✓ НПО/Общественные (в т.ч. студенческие) организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства (14,2%)

ОСНОВНЫЕ ИНСАЙТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ



Основными мотивами предпринимательской деятельности является стремление к обретению финансовой независимости



Барьеры начала предпринимательской деятельности воспринимаются как сложно преодолимые аудиторией не предпринимателей



1/5 молодежной аудитории хотела бы решать социальные задачи по средством предпринимательства



Половина молодежного сегмента не предпринимателей рассматривают программы поддержки предпринимательства для начала бизнеса



Для развития молодежного предпринимательства необходима отдельная программа по его поддержке

Вопросы & Ответы