



аст

**Изучение Барьеров Развития
Молодежного Предпринимательства**

Отчет по качественному исследованию

Подготовлен для
Фонда Сорос Казахстан

Апрель-июнь, 2015
г. Алматы



Благодарности	3
1. Вступление	4
2. Дизайн исследования	5
2.1 Цели и задачи исследования	5
2.2 Методология исследования	7
3. Выводы и рекомендации	12
4. Анализ и интерпретация	20
4.1 Краткий обзор рынка МСБ в Казахстане	20
4.2 Поддержка/развитие предпринимательской деятельности в Казахстане	28
4.3 Экспертная и количественная оценка тенденций развития предпринимательской деятельности в Казахстане	36
4.4 Мотиваторы развития предпринимательской деятельности в Казахстане	47
4.5 Барьеры развития предпринимательской деятельности в Казахстане	51
4.6 Организации, оказывающие содействие в развитии предпринимательской деятельности в Казахстане	65
Приложение №1	90
Приложение №2	100



Благодарности

АСТ Казахстан благодарит всех участников исследования, это:

- *Клуб Молодых Предпринимателей «MOST»*
- *Британский Совет в Казахстане*
- *Группа компаний «Жеты Казына»*
- *Союз организаций инвалидов Казахстана*
- *Первая Школа Предпринимателей*
- *Благотворительный Фонд «Эльдани»*
- *Палата Предпринимателей г.Алматы «Атамекен»*
- *Издательство "Искер Медиа"*
- *ENACTUS в Казахстане*

Данное исследование было бы невозможным без вашего участия!

Благодарим вас за ваше время и за, то, что поделились своим опытом и мнением!

*С уважением,
АСТ Казахстан*

1. Вступление



Данный документ представляет собой аналитический отчет результата «Исследования барьеров развития молодежного предпринимательства» составленный «АСТ Казахстан» для Фонда Сорос Казахстан.

Общая цель исследования состояла в выявлении барьеров молодежного предпринимательства в Казахстане на примере крупного города РК – г. Алматы – с большим количеством трудоспособной молодежи. В конечном счете, Фонд Сорос Казахстан намерен направить усилия на развитие альтернативных механизмов для оказания помощи и поддержки предпринимательской активности молодежи Казахстана.

В рамках общей цели исследования представленной выше, были выделены цели исследования, подразделенные на категории:

1). Внутренние факторы:

- изучить механизмы для поддержки молодежного предпринимательства посредством государственных институтов развития, венчурных фондов и других организаций, которые существуют в настоящее время в Казахстане
- оценка эффективности существующих механизмов с точки зрения осведомленности целевой аудитории об их существовании
- определить законодательные, административные и операционные барьеры в регулировании предпринимательской деятельности молодежи со стороны правительства и третьих лиц

2). Внешние факторы:

- Оценить текущий уровень безработицы среди молодых людей, а также социально-экономические предпосылки развития предпринимательства в РК
- Определить уровень привлекательности предпринимательства для молодежи
- Определить восприятия предпринимательства среди молодежи
- Выявить трудности, с которыми сталкиваются молодые предприниматели в Казахстане

2. Дизайн исследования



Для достижения вышеуказанных целей АСТ Казахстан разработала методику исследования, которая включает как качественные, так и количественные методы исследования.

Настоящий отчет представляет собой единый документ выполнения Проекта, реализация которого была осуществлена в рамках двух частей исследования с различными методологическими подходами. Части исследования качественной компоненты Проекта реализовывались параллельно:

- ✓ Часть 1. Контекстный анализ
- ✓ Часть 2. Фокус группы

По окончании реализации качественной компоненты исследования, АСТ Казахстан была реализована третья часть исследования:

- ✓ Часть 3. Количественное исследование

2.1 Цели и задачи исследования

Для достижения главной цели исследовательского Проекта, в каждой из частей исследования были выделены конкретные задачи:

Задачи 1 Части исследования:

- ✓ Сбор вторичной информации по видам программ поддержки молодежного предпринимательства (государственные, частные, некоммерческие) которые существуют в настоящее время в РК;
- ✓ Выявление мнений специалистов о трудностях/барьерах развития предпринимательства в Казахстане и в частности молодежного предпринимательства;
- ✓ Определение восприятия специалистами эффективности программ поддержки молодежного предпринимательства.

Задачи 2 Части исследования:

- ✓ Выявление основных барьеров реализации/развития предпринимательской деятельности в целом и среди молодёжного сегмента в частности;
- ✓ Выявление мотиваторов сподвигающих молодежь к предпринимательской деятельности.

Результаты фокус групп послужили основой для разработки инструментария для выполнения количественного компонента Проекта.

Общей задачей двух частей исследований качественного компонента Проекта является разработка рекомендаций/направлений по созданию, улучшению программ молодежного предпринимательства.



Задачи 3 Части исследования:

- ✓ Изучение восприятия темы предпринимательства в Казахстане
- ✓ Изучение барьеров развития молодежного предпринимательства в сегментах респондентов, имеющих опыт предпринимательской деятельности и респондентов без опыта предпринимательской деятельности
- ✓ Изучение мотиваторов развития молодежного предпринимательства в сегментах респондентов, имеющих опыт предпринимательской деятельности и респондентов без опыта предпринимательской деятельности
- ✓ Изучение причин пользования/не пользования программами поддержки предпринимательства
- ✓ Каналы получения информации о программах поддержки предпринимательства
- ✓ Изучение известности фондов/организаций, которые занимаются поддержкой предпринимательской деятельности
- ✓ Отношение целевой аудитории к найму персонала из числа людей с особыми нуждами
- ✓ Известность Фонда Сорос Казахстан и его программ
- ✓ Профиль социальных/демографических/медийных/технических аспектов ЦА

2.2 Методология исследования



Методология 1 Части исследования:

Для реализации 1 части исследования качественной компоненты были применены следующие методы исследования:

- ✓ Кабинетное исследование
- ✓ Глубинные интервью

АСТ Казахстан обращался к экспертам исследуемой сферы деятельности, оказывающей поддержку потенциальных и действующих предпринимателей в РК (точный список был согласован с клиентом), чтобы собрать первичные и вторичные данные о существующих барьерах и трудностях, стоящих перед молодыми предпринимателями. Также были собраны мнения экспертов в области восприятия и оценки эффективности программ поддержки молодежного предпринимательства.

В рамках данного компонента было проведено 8 глубинных интервью с экспертами на местах.

Экспертами выступали непосредственные участники программ развития предпринимательства (в том числе молодежного и социального): руководители НПО, бизнес-тренеры, руководители коммерческих организаций, оказывающих поддержку в области развития предпринимательской деятельности.

Глубинные интервью были проведены в г. Алматы, с 18 мая по 28 июня включительно, 2015 года.

Методология 2 Части исследования:

Для реализации 2 части исследования был применен метод фокус групп. В рамках исследования было проведено 2 фокус группы по 7-8 человек в группе.

Участники групповых дискуссий были представлены в следующей конфигурации:

1 FG Мужчины и женщины в возрасте от 18 до 24 лет, респонденты, работающие в различных сферах деятельности, которые:

- ✓ смогли реализовать свои бизнес идеи в предпринимательской деятельности, в настоящее время являются действующими предпринимателями;
- ✓ имеют прямое отношение к развитию, поддержке предпринимательской деятельности среди молодежи посредством

различных организаций, не ориентированных на прибыль (студенческие, неправительственные).



2 FG Мужчины и женщины в возрасте от 25 до 32 лет, респонденты, работающие в различных сферах деятельности, которые:

- ✓ являются действующими/не действующими предпринимателями с позитивным и негативным опытом предпринимательской деятельности в прошлом.

Процесс подготовки и проведения фокус групп был подразделен на 4 этапа:

1. Разработка инструментария фокус групп: руководство для проведения фокус групп и скринер для отбора участников фокус групп были разработаны модератором фокус групп; в процессе разработки инструментария и контроля его качества принимали участие специалисты и директор департамента исследования головного филиала АСТ, со штаб-квартирой в г. Тбилиси, Грузия. В последующем инструменты исследования были согласованы и утверждены клиентом.
2. Подбор участников фокус-групп: для подбора участников фокус групп АСТ Казахстан была использована специальная база данных рекрутеров, которые обеспечили набор респондентов согласно критериям скринера для отбора участников фокус групп. Перед началом отбора участников фокус групп, полевым менеджером был проведен инструктаж с рекрутерами о технике/правилах/критериях отбора респондентов. Для обеспечения высокого качества исследования был использован принцип привлечения одним рекрутером только одного респондента. Такой подход дал возможность избежать присутствия в одной группе людей, которые знают друг друга. Подобранные рекрутерами потенциальные участники были проинтервьюированы менеджером поля, им были заданы дополнительные вопросы, позволившие убедиться, что отобранные кандидаты действительно отвечают требуемым исследованием критериям.
3. Проведение фокус-групп: сам процесс дискуссий был организован таким образом, что клиент имел возможность присутствовать на дискуссиях в комнате для наблюдений, следить за ходом дискуссий и при возникновении вопросов при помощи специального оборудования тайным образом обратиться к модератору.
4. Подготовка стенограмм: подготовка стенограмм была реализована опытными стенографистами, отобранными менеджером поля из числа полевых сотрудников, специализирующихся на стенографии. Стенограммы были использованы для анализа результатов и подготовки окончательного отчета по качественной компоненте исследования.



Фокус групповые дискуссии были организована в офисе АСТ Казахстана в г. Алматы. Фокусная комната оснащена специальной аудио и видео системами записи. Групповые обсуждения были записаны на аудио/видео пленку по согласию участников. Кроме того, одностороннее зеркало, видеокамера и микрофоны, установленные, позволяли клиенту наблюдать ход проведения фокус групп из комнаты наблюдателей.

Продолжительность каждой группы составляла примерно 2-2,5 часа.

Групповые дискуссии были проведены 5 и 10 мая 2015.

Методология 3 Части исследования:

Для количественной оценки осведомленности, отношения, предпочтения и ожидания от программ поддержки молодых предпринимателей, АСТ Казахстан был проведен количественный опрос.

1. Объем выборки.

Отбор респондентов происходил посредством случайной выборки респондентов по месту их жительства. Использование метода случайной выборки основано на преимуществах данного метода, заключающегося в оптимальных сроках проведения исследования и эффективной логистике. Для расчета объема выборки была использована база переписи населения РК. Специалистами АСТ Казахстан были разработаны начальные точки движения маршрута интервьюеров с учетом количества проживающих жителей в каждом районе города, в которых было проведено исследование.

С учетом такого подхода для определения выборки, был определен объем выборочной совокупности равный 1000 респондентов, проживающих в г. Алматы не менее 6 месяцев и являющихся гражданами РК. Этот размер выборки обеспечил высокий уровень достоверности данных, максимальная статистическая погрешность которых не превышала 4,9%.

Кроме того, была введена квота на опрос казахоговорящей аудитории, которая составила 130 респондентов.

2. Инструмент исследования

Специалистами АСТ Казахстан в сотрудничестве с представителями Фонда Сорос Казахстан была разработана анкета, продолжительность интервью по которой не превышает 25-30 минут. Базой для создания инструмента количественного исследования послужили результаты качественной компоненты исследования, из которой были взяты важные/интересные инсайты для осуществления их количественного замера. Анкета была

переведена на казахский язык с целью опроса казахоговорящей части молодежной аудитории.

3. Пилотаж анкеты

Перед началом опроса, анкета прошла процедуру пилотажа с целью проверки/уточнения содержания, формулировок, последовательности вопросов, верстки анкеты, ясности инструкций, оценки трудностей самого процесса анкетирования. Было проведено пилотное тестирование 20 анкет, используя технику face-to-face. Пилотаж осуществляли наиболее опытные интервьюеры, которые прошли детальный инструктаж, проводимый менеджером и аналитиком Проекта.

После пилотного исследования, интервьюерами, проводившими пилот, был предоставлен отчет, с указанием всех технических/логических неточностей, а также были указаны виды возникших проблем. По результатам анализа отчетов интервьюеров и обсуждений, проведенных менеджером и аналитиком Проекта с интервьюерами, проводившими пилотаж, были внесены уточнения в анкету и инструкцию к ней. Уточненная версия анкеты была согласована со специалистами Фонда Сорос Казахстан.

4. Отбор и инструктаж интервьюеров

После утверждения финальной версии анкеты был проведен инструктаж для интервьюеров, которые были отобраны для проведения анкетного опроса в рамках данного Проекта. В силу того, что АСТ Казахстан специализируется на диапазоне различных сегментов респондентов, а также на различных техниках исследования, таких как face-to-face, телефонные опросы, в глубинных интервью и т.д., сформирована обширная команда интервьюеров. Все интервьюеры, в том числе принявшие участие в Проекте, были наняты АСТ Казахстан на основе тестирования общих навыков, после чего они прошли полный курс общих методов для интервьюирования, а также тесно были ознакомлены с Кодексом этики ESOMAR. В исследовании, для оптимизации сроков реализации этапа полевых работ, приняли участие 30 интервьюеров.

Перед началом опроса все интервьюеры были детально проинструктированы по правилам заполнения анкеты, инструктаж проводился менеджером и аналитиком Проекта. Кроме того, интервьюерам были розданы инструкции-памятки по правилам заполнению анкеты, схеме прохождения маршрута и отбору респондентов.

5. Контроль качества полевых работ

Контроль качества полевых работ был реализован в соответствии с нормами и процедурами обеспечения качества работы членов команды АСТ Казахстан, задействованных на каждом этапе проведения полевых работ. Контроль качества сотрудниками компании был осуществлен в соответствии с





предписанными процедурами проверки на полноту заполнения анкет, а также установления факта проведения интервью. В рамках Проекта, был осуществлен:

- телефонный контроль 20% проведенных интервью
- контроль на полноту заполнения анкет 100% проведенных интервью

6. Обработка и ввод данных

После процедуры проверки качества работы интервьюеров департаментом Баз данных и статистики осуществлялся процесс кодирования открытых/полуоткрытых вопросов анкеты. Кодировку осуществляли специально обученные сотрудники, в результате их работы был создан код-бук.

По окончании процедуры кодировки осуществлялся ввод данных операторами-набивщиками, ввод данных осуществлялся в программу SPSS 22.0 четырьмя операторами ввода данных.

Программное обеспечение SPSS имеет эффективные инструменты для выявления ошибок. База данных была проверена на предмет наличия ошибок набивки с использованием синтаксиса SPSS и макросов разработанных компанией АСТ.

По окончании чистки базы, осуществлялся статистический анализ данных в программе SPSS, при обработке данных исследования были использованы простые статистические процедуры анализа, такие как частотный анализ, кросс-анализ одной или нескольких переменных. На данном этапе также была определена статистическая достоверность данных, полученных для анализа, были применены различные виды определения достоверности данных, такие как χ^2 test, T test и другие. Полученные статистические данные были перевешены для того, чтобы иметь возможность обобщить результаты опроса, окончательные веса гарантируют правильную интерпретацию данных.

3. Выводы и рекомендации



3.1. Выводы

Количественным исследованием установлено, что в категории молодых людей, в возрасте от 18 до 35 лет, 10,6% респондентов являются действующими предпринимателями, 89,4% молодых людей не являются предпринимателями, из них: 8,4% - бывшие предприниматели, 17,9% не предприниматели, но имевшие в прошлом намерения заниматься предпринимательством, 63,1% - не предприниматели, которые ни в настоящем, ни в прошлом не имели намерения заниматься предпринимательством.

Идентифицировано, что легкость начала бизнеса в Казахстане представителями целевой аудитории оценено на 5,5 балла десятибалльной шкалы.

Исследование выявило, что в период, который непосредственно связан с началом/открытием бизнеса, предпринимательство сталкивается с рядом сложностей, которые находятся в плоскостях процедуры регистрации юридического статуса предприятия, администрирования, получения финансирования (кредита, гранта). В рамках процедуры регистрации предприятия основные сложности связаны с требованием большого количества документов, необходимых для регистрации предприятия (76%), нехваткой информации о процедурах регистрации (67%), отсутствием желания/стремления помочь со стороны лиц, обслуживающих государственные органы (66%).

В области администрирования большее число рисков связано с отсутствием льготных условий для начала предпринимательской деятельности в сфере налогообложения (73%), а также незнания бизнес среды и процессов, связанных с администрированием (65%).

Трудности получения кредита в банке, связаны с тем, что в банках высокие процентные ставки кредитования МСБ (85%) и многочисленные требования для получения кредита – наличие залогового имущества, стартового капитала (82%).

Исследованием выявлено, что в целом молодёжная аудитория больше позитивно смотрит в будущее, отмечая, что в ближайшие 1-2 год условия предпринимательской деятельности улучшатся (46,1%), 30% полагают, что условия не изменятся, и лишь 10,8% целевой аудитории считают, что условия предпринимательской деятельности ухудшатся.

Кроме того, установлено, что в ближайшие несколько лет 58% целевой аудитории могут начать один или вместе с другими предпринимательскую деятельность, включая любой тип самозанятости.

Государственная политика Казахстана нацелена на всестороннюю поддержку предпринимательства в Казахстане, главным образом государство аккумулирует свои усилия в сегменте малого и среднего предпринимательства в силу высоких потенциальных возможностей создания мобильных, высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью.

Следует отметить, что предпринимательству в Казахстане оказывается поддержка не только на уровне государства, организаций, созданных по инициативе государства, но также и на уровне коммерческих организаций, неправительственных организаций, общественных фондов/организаций.

Результаты исследования свидетельствуют о довольно низком уровне известности фондов/организаций, оказывающих поддержку потенциальным и действующим предпринимателям – 40,6% респондентов целевой аудитории не смогли назвать организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства в РК. Наибольший уровень ТОМ (наименование фонда, пришедшее на ум респонденту первым) (30,7%), спонтанной (38,1%) и общей известности (49,8%) по данным опроса принадлежит Фонду «Даму».

Вероятность обращения целевой аудиторией в фонды, содействующие развитию предпринимательства, исследованием установлено, что таковая не превышает 6,0 балла 10-балльной шкалы. Наибольшая вероятность обращения в фонд/организацию у фонда «Даму» - представители целевой аудитории с вероятностью 6 баллов обратятся в этот фонд с целью получения поддержки их предпринимательской деятельности. При обращении в фонды/организации по поддержке предпринимательства, целевая аудитория полагает, что вероятность получения нематериальной помощи (консультативная помощь по вопросам администрирования, бизнес-процессах, юридические/маркетинговые консультации, бытовые вопросы функционирования предприятия) значительно выше, нежели получение материальной помощи (грант, кредит).

При выборе фонда/организации содействующих в развитии предпринимательства, исследование выявило, что для целевой аудитории наиболее важными являются следующие критерии: выгодность программы фонда (сроки, финансирование) – 8,8 балла десятибалльной шкалы, легкость получения гранта – 8,8 балла, прозрачность условий получения кредита – 8,7 балла.

Исследованием установлено, что из числа действующих предпринимателей в возрастной категории от 18 до 35 лет, программой поддержки предпринимателей, как источника стартового финансирования воспользовались лишь 6,8%.

Исследованием идентифицировано, что для действующих предпринимателей, имевших опыт участия в программах развития/поддержки предпринимательства наиболее важным (34%) критерием выбора программы

является тот факт, что программа фонда/организации должна заниматься поддержкой той сферы деятельности, в которой работает/собирается работать предприятие респондента. Для 25,3% респондентов, пользовавшихся программами поддержки предпринимательства, важным является выгодность условий - финансовая гибкость при получении гранта, кредита на льготных условиях, низкая % ставка.

Исследование выявило причины, по которым предприниматели, в качестве источника стартового финансирования не пользовались программами поддержки предпринимательства, к ним относятся следующие: хлопотность и бюрократизированность процедуры получения финансирования (30,8%), отсутствие веры/надежды в то, что смогут получить грант (22,9%), мнение, что для получения финансирования требуются знакомые, работающие в таких Программах, которые смогли бы посодействовать в получении финансирования (22,3%). Также выявлено, что 20,5% респондентов не знали вообще о такой возможности получения финансирования посредством программы поддержки предпринимательства.

В ходе исследования выявлено, что лица, не являющиеся/не являвшиеся предпринимателями, в случае начала предпринимательской деятельности, требующей финансовых вливаний, наиболее вероятно (66,3%) будут использовать собственные накопления, также велика вероятность (54,7%) оформления кредита в банке и займа денег в долг у друзей/родственников (52,4%). В случае начала предпринимательской деятельности лицами, которые в настоящее время не являются предпринимателями, 49,9% из них очень вероятно/вероятно будут искать программы поддержки предпринимательства и обратятся к ним.

В ходе опроса молодежной аудитории выявлено, что 79% респондентов полагают, что для развития молодежного предпринимательства нужны специальные программы развития/поддержки, которые бы реализовывались государственными/общественными/коммерческими структурами.

В ходе опроса установлено, что 68% респондентов считает, что если появится программа фонда Сорос Казахстан по поддержке молодежного предпринимательства, такая программа будет полезной. В целом молодежная аудитория оценила, то насколько подобная программа будет интересна для них, на 6,6 балла 10-тибалльной шкалы, а вероятность обращения за поддержкой в программу, реализуемую Фондом Сорос Казахстан по поддержки молодежного предпринимательства на 5,5 балла 10-тибалльной шкалы.

В ходе исследования идентифицированы барьеры развития предпринимательства в целом, и в частности в сегменте молодежного предпринимательства.

Барьеры предпринимательства, явным образом выявленные в ходе исследования, идентифицированные на этапе качественной компоненты

исследования, нашедшие подтверждение в ходе количественного исследования, являющимися базовыми на пути становления и развития предпринимательства следующие:



1. Барьером развития молодежного предпринимательства является отсутствие стартового капитала и залогового имущества для финансирования бизнеса. Для 42,7% респондентов в возрасте от 18 до 35 лет, которые в прошлом занимались предпринимательской деятельностью, недостаточность материальной базы для функционирования бизнеса послужила причиной прекращения предпринимательской деятельности. У 56,4% потенциальных предпринимателей этой же возрастной группы, в прошлом имевших намерения заняться предпринимательской деятельностью, эти планы не осуществились также по причине недостаточности материальной базы для становления и развития бизнеса.
2. Отсутствие знаний/навыков/опыта ведения предпринимательской деятельности. У 58,2% потенциальных предпринимателей, намеревавшихся заняться предпринимательством, планы не осуществились по причине отсутствия опыта/знаний о предпринимательской деятельности. 56,6% молодежной аудитории из числа не предпринимателей в качестве личного барьера препятствующего началу их предпринимательской деятельности также назвали отсутствие знаний/навыков/опыта в сфере предпринимательства.

Кроме того, были выявлены следующие факторы, препятствующие развитию предпринимательства среди молодежной аудитории:

3. Низкая инициативность, инертность предпринимателей в плане проявления стремлений, желаний, идей по улучшению бизнеса, стремление к самообучению.
4. Низкая заинтересованность сотрудников государственных органов в эффективной работе государственных программ поддержки предпринимателей, отсутствие стремления сотрудников гос. органов идти на встречу предпринимателям, помогать, разъяснять отдельные нюансы относительно условий участия в государственных программах развития предпринимательства.
5. Административные барьеры
6. Коррупция и необходимость наличия связей для развития предпринимательского бизнеса
7. Вынужденность определённой группы граждан заниматься предпринимательской деятельностью. Вынужденность обуславливается, как правило, потерей работы, трудностью найти новое место работы, вследствие чего человек неосознанно приходит в предпринимательство, в основном для того, чтобы выжить, заработать деньги на жизнь.

8. Отсутствие у предпринимателей стратегических планов по развитию своего бизнеса.
9. 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.
10. Не нацеленность системы образования Казахстана на возвращение специалистов способных открывать свое дело, продвижение в системе образования системы ценностей, направленных на работу по найму.
11. Со стороны предпринимателей не уделяется должного внимания развитию компетенции самого руководителя, сотрудников.
12. Отсутствие ярких имен, примеров успешного предпринимательского бизнеса, которые могли бы являться примером/стимулом образования/развития новых бизнесов.
13. Низкая квалификация кадров, выпускаемых ВУЗами Казахстана
14. Низкая организация людей заинтересованных в инвестировании в бизнес, отсутствие площадок, где бы сводились потенциальные инвесторы и предприниматели, нуждающиеся в инвестировании.
15. Отсутствие в Казнете ресурсов по ведению бизнеса для казахоговорящей аудитории.
16. Отсутствие в Казахстане такой модели развития бизнеса, в том числе и среди молодежи, как бизнес-акселераторы (Прим. АСТ: учреждения или/и организованные ими программы интенсивного развития компаний через менеторство, обучение, финансовую, экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании).
17. Обилие бюрократических процедур при подаче документов/получении помощи для развития предпринимательской деятельности
18. Не достаточно знаний, нехватка информации о программах развития предпринимательства.
19. Некомпетентность сотрудников в консультационных учреждениях.
20. Не надежность инвесторов/партнеров по бизнесу.
21. Личные барьеры: менталитет, страхи.

3.2. Рекомендации

Рекомендации о потребностях молодежного/социального предпринимательства в мероприятиях/программах по их поддержки:

- ✓ Информированность о предпринимательской деятельности необходимо начинать со школьной скамьи, в университетах. Приходить в предпринимательскую среду осознанно. В образовательных учреждениях рекомендуется создавать максимально реалистичные к действительности предпринимательской среды условия, чтобы молодые люди смогли на более ранних этапах своего становления подготовиться морально и осознанно выбирать путь

предпринимателя. Иметь возможность доступа к обучающим ресурсам и инструментам финансовой грамотности.



- ✓ Создание ассоциации/объединения/фонда оказывающее содействие предпринимателям на начальной стадии становления их бизнеса, так называемое ментерство, наставничество.
- ✓ Пропаганда в СМИ молодежного предпринимательства, подходов к эффективному ведению бизнеса, пропаганда принципов не только того, что заниматься предпринимательством модно, но и принципов того, что этим заниматься не легко и для достижения прогрессивных результатов требуется приложение усилий. Пропаганда организаций/фондов с различной организационно-правовой формой, коммерческие и некоммерческие, оказывающие содействие в предпринимательской деятельности начинающим/действующим предпринимателям.
- ✓ Создание условий на государственном уровне (снижение налогов), позволяющие вырастить малому предпринимательству в средний и крупный бизнес.
- ✓ Создание более лояльных и открытых условий для притока рабочей силы в Казахстан, что обеспечило бы здоровый уровень конкуренции между специалистами, а соответственно и эффективность работы на предприятиях.
- ✓ Создание более упрощенных условий для создания бизнеса иностранными гражданами, тем самым обеспечить приток инвестиций и в свою очередь интеграцию казахстанских предприятий на зарубежные рынки.
- ✓ Создание общего портала, где будут аккумулированы все программы/организации/фонды, которые участвуют в развитии предпринимательской деятельности Казахстана.
- ✓ Создание «Бизнес-инкубаторов» (Прим. От АСТ: это организация, занимающаяся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации), единых центров «дружественной» консультации о предпринимательской деятельности.
- ✓ Применение и внедрение инструмента «менторство» - наставничество. Рекомендуется создавать условия, где начинающие и уже практикующие предприниматели могли бы находить друг друга по сферам интереса и деятельности работы.

- ✓ Создание микро-кредитов и условий льготного кредитования или грантов, без обязательного условия залогового имущества. Таким образом, молодежь у которой нет возможности предоставления залогового имущества при оформлении кредита, смогут реализовать свои бизнес идеи.
- ✓ Создание бизнес-инкубатора (Прим. От АСТ: это организация, занимающаяся поддержкой стартап-проектов молодых предпринимателей на всех этапах развития: от разработки идеи до её коммерциализации) для людей с особыми нуждами с общим комплексным подходом к нуждам инвалидов начиная от психологической поддержки и заканчивая бизнес тренингами по предпринимательской деятельности, с возможностью получения консультаций специалистов в различных областях, непосредственно связанных, а также возможностью использования помещения под различные виды бизнеса.
- ✓ Решение проблемы финансирования организаций, представляющих людей с особыми нуждами, в ситуации, когда такая организация имеет планы по реализации бизнес-идеи. В условиях трудности/невозможности получения кредита в банках второго уровня, проработать возможность альтернативных источников финансирования, более тесного сотрудничества с фонда «Даму», рассмотреть возможность выступления гарантом Фонда при получении кредита организацией, представляющих людей с особыми нуждами.
- ✓ Разработка Фондом «Даму»/другими структурами программ финансирования для крупного бизнеса.
- ✓ Передача пустующих/резервных помещений, находящихся в государственной собственности, без права дальнейшего выкупа, в доверительное управление молодым предпринимателям для развития предпринимательской деятельности, бизнес-инкубаторов.
- ✓ В сегменте социального/бизнес предпринимательства популяризирование среди аудитории людей с ограниченными возможностями успешных примеров, как наемного труда, так и имеющихся успешных примеров реализации предпринимательской деятельности среди людей с особыми нуждами.
- ✓ Для развития социального предпринимательства проведение активной популяризации социальных аспектов жизни, требующих поддержки, развития, решения конкретных задач среди активной части населения РК, продвижение принципа социальной заинтересованности развития

общества в целом при непосредственном участии тех слоев населения, которые могут поспособствовать улучшению жизнедеятельности других лиц.

- ✓ Создание/развитие института венчурных фондов, которые могли бы взять и развить молодежную идею с последующей продажей заинтересованным организациям.
- ✓ Создание/развитие института бизнес-ангелов (Прим. АСТ: частный инвестор, вкладывающий деньги в инновационные проекты на этапе создания предприятия в обмен на возврат вложений и долю в капитале).



4. Анализ и интерпретация



4.1 Краткий обзор рынка МСБ в Казахстане

Сектор малого и среднего предпринимательства Казахстана представлен предприятиями малого бизнеса, среднего бизнеса, индивидуальными предпринимателями и крестьянскими хозяйствами.

По состоянию на 1 мая 2015 года (по данным Комитета статистики Министерства Национальной Экономики РК)¹ количество действующих субъектов МСП по сравнению с соответствующей датой предыдущего года увеличилось на 4,1%. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 73,2%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 13,6%, юридических лиц малого предпринимательства – 13%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,2%.

В настоящее время в Республике Казахстан зарегистрировано 1 285 287 субъектов малого, среднего предпринимательства, индивидуальных предпринимателей и крестьянских (фермерских) хозяйств¹, из них активно действующими являются 73,4% предприятий – 944 408.

Согласно данным Комитета статистики Министерства Национальной Экономики РК, на 1 мая 2015 года в Казахстане регистрируется порядка 694 759 активных индивидуальных предпринимателей, 85 397 активных предприятий малого бизнеса, 2 344 активных предприятий среднего бизнеса и 161 908 активных крестьянских (фермерских) хозяйств². Следует обратить внимание на тот факт, что за последние три года фиксируется положительная динамика роста числа предприятий малого бизнеса, однако за аналогичный период отмечается отрицательная динамика изменений количества предприятий среднего бизнеса (на 72%) и индивидуальных предпринимателей (на 17%).

Результаты количественного исследования в г. Алматы свидетельствуют о том, что в категории молодых людей в возрасте от 18 до 35 лет, 10,6% респондентов являются действующими предпринимателями, 89,4% молодых людей не являются предпринимателями, из них: 8,4% - бывшие предприниматели, 17,9% не предприниматели, но имевшие в прошлом намерения заниматься предпринимательством, 63,1% - не предприниматели, которые ни в настоящем, ни в прошлом не имели намерения заниматься предпринимательством (см. Диаграмма №1).

¹ – Источник: Комитет по Статистике Министерства Национальной Экономики РК;
http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersSMEnterprises?_afzLoop=13475610193074882#%40%3F_afzLoop%3D13475610193074882%26_adf.ctrl-state%3Dhqbotvxt_d_17

² – Источник: Комитет по Статистике Министерства Национальной Экономики РК;
http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersSMEnterprises?_afzLoop=13477680730607826#%40%3F_afzLoop%3D13477680730607826%26_adf.ctrl-state%3Dhqbotvxt_d_30

Диаграмма №1 *Предпринимательский статус в структуре молодежной аудитории респондентов*



База: полная выборочная совокупность, N=1000

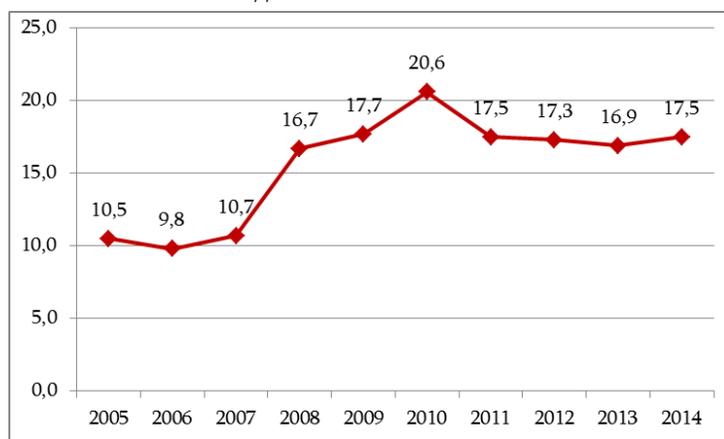
По видам экономической деятельности³ наибольшую долю в общем объеме предприятий составляет сектор оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта – 39% предприятий МСБ зарегистрированы в данном сегменте; 19% зарегистрированных предприятий работают в секторе сельского хозяйства; 8% зарегистрированных предприятий работают в секторе транспорта и складирования. В разрезе субъектов малого и среднего предпринимательства, доли видов экономической деятельности в рамках, которых зарегистрированы предприятия, несколько отличаются от совокупных показателей по всем субъектам малого и среднего предпринимательства. Например, среди предприятий малого и среднего бизнеса 37% предприятий зарегистрированы в секторе оптовой и розничной торговли, ремонта автотранспорта, 17% - в строительстве, по 8% в промышленности и научно-технической деятельности. Среди субъектов индивидуального предпринимательства, в секторе оптовой и розничной торговли заняты 46%, по 10% в сельском хозяйстве и транспорте и складировании.

Начиная с 2005 года, доля малого и среднего бизнеса в общем объеме ВВП возросла почти вдвое. За последние годы (2011 – 2013 гг.), согласно данным Национального агентства по статистике РК доля малого и среднего бизнеса Казахстана в общем объеме ВВП не изменилась и колеблется на уровне 17-18%, Вклад малого и среднего бизнеса в ВВП Казахстана за 2014 год составит 17,5%⁴.

3 – Источник: Комитет по Статистике Министерства Национальной Экономики РК; http://stat.gov.kz/faces/publicationsPage/publicationsOper/homeNumbersSMEnterprises?_afzLoop=13477680730607826#%40%3F_afzLoop%3D13477680730607826%26_adf.ctrl-state%3Dhqbotvxtid_30

4 – Источник: Комитет по Статистике Министерства Национальной Экономики РК; http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersSMEnterprises;jsessionid=KRL3VtXPTmM05qhv8ysJ06PmG2qVBMQXppynLQk5trJnQQyJXKT!-1850979296?lang=ru&_afzLoop=13473998183029751#%40%3F_afzLoop%3D13473998183029751%26lang%3Dru%26_adf.ctrl-state%3Dhqbotvxtid_4

Диаграмма №2 Доля ВДС малого и среднего предпринимательства в ВРП за 2005 – 2014 годы



В рейтинге Всемирного банка «Doing Business»⁵ в 2015 году Казахстан занимает 77 место в мире из 189 стран. Это одна из самых высоких позиций среди стран СНГ. Более высокую позицию занимает только Российская Федерация с 62 местом рейтинга легкости ведения бизнеса.

По другим показателям Doing Business, согласно данным Всемирного банка Казахстан занимает следующие позиции среди 189 стран:

Таблица №1 Рейтинг экономики Казахстана

Показатели DB	2015 г.	2014 г.
Регистрация предприятий	55	53
Получение разрешений на строительство	154	152
Присоединение к электрическим сетям	97	92
Регистрация собственности	14	18
Получение кредитов	71	67
Защита миноритарных инвесторов	25	21
Налогообложение	17	16
Международная торговля	185	186
Обеспечение исполнения контрактов	30	35
Разрешение неплатежеспособности	63	82

Оценивая то насколько легко начать бизнес в РК, представители целевой аудитории в ходе опроса отметили, что по десятибалльной шкале данный показатель составляет 5,5 балла (см. Таблица №2). Примечательно, что, по мнению действующих предпринимателей, начать бизнес в Казахстане легче, чем оценивают данный параметр другие категории респондентов – бывшие предприниматели и не предприниматели.

⁵ – Источник: Всемирный Банк, Проект «Ведение Бизнеса»; <http://russian.doingbusiness.org/rankings>

Наиболее низок показатель легкости открытия бизнеса в категории респондентов имевших намерения в прошлом заняться предпринимательской деятельностью (5,2 балла).



Таблица №2 *Легкость начала ведения предпринимательской деятельности*

	Легко начать бизнес в РК	Легко начать бизнес молодежи, в возрасте от 18 до 35 лет
Действующие предприниматели	6,3	5,8
Не предприниматели, но имевшие в прошлом опыт предпринимательской деятельности	5,9	5,7
Не предприниматели, но имевшие в прошлом планы заняться предпринимательской деятельностью, которые не осуществились	5,2	5,0
Не предприниматели	5,4	5,2
Суммарная картина	5,5	5,3

Говоря о трудностях периода, который непосредственно связан с началом/открытием бизнеса, представители целевой аудитории в рамках личного интервью, отметили, что молодежь при открытии бизнеса сталкивается с рядом сложностей, которые находятся в плоскостях процедуры регистрации юридического статуса предприятия, администрирования, получения финансирования (кредита, гранта). В рамках процедуры регистрации предприятия представители большинства молодёжной аудитории г. Алматы отметили, что главным образом возникают сложности, связанные с требованием большого количества документов, необходимых для регистрации предприятия (76%), нехваткой информации о процедурах регистрации (67%), отсутствием желания/стремления помочь со стороны лиц, обслуживающих государственные органы (66%) (см. Таблица №3).

В области администрирования при открытии своего бизнеса, по мнению целевой аудитории, большее число рисков связано с отсутствием льготных условий для начала предпринимательской деятельности в сфере налогообложения (73%), а также незнания бизнес среды и процессов, связанных с администрированием (65%).

Говоря о трудностях получения кредита в банке, большинство респондентов указывают на то, что в банках высокие процентные ставки кредитования МСБ (85%) и многочисленные требования для получения кредита – наличие залогового имущества, стартового капитала (82%).

Трудности получения финансирования в государственных органах, по мнению респондентов, главным образом связаны с отсутствием связей, которые бы потенциально могут продвинуть/ускорить получение кредитования, гранта

(72%) и не оперативностью самой процедуры получения государственного финансирования, ее затянутостью (70%).



аст

Таблица №3 Сложности начала ведения предпринимательской деятельности

База: полная выборочная совокупность, N=1000							
Регистрация		Администрирование		Трудности получения кредита в банке		Трудность получения гранта/кредита в гос. органах	
Большое кол-во документов, необходимых для регистрации	76%	Отсутствие льготных условий для начала предпринимательской деятельности (налогообложение)	73%	Высокие проценты	85%	Отсутствие связей (которые потенциально могут ускорить/ продвинуть получения кредитования/ гранта)	72%
Нехватка информации о процедуре регистрации	67%	Незнание бизнес-процессов/ среды	65%	Многочисленное кол-во требований для получения кредита (залоговое имущество, стартовый капитал)	82%	Затянутость получения финансирования	70%
Отсутствие желания/стремления помочь со стороны лиц, обслуживающих в гос. органах	66%	Подбор персонала	50%	Многочисленные документы	73%	Не прозрачность (процесса принятия решения)	69%
Затянутость сроков регистрации	65%			Предоставления не полной информации о процессах кредитования	67%	Не полное получение общей суммы гранта	67%
Компетентность служащих в гос. органах	57%			Не полное финансирование	69%		

Следует отметить, что исследованием идентифицирована тенденция воспринимать потенциальные сложности начала ведения предпринимательской деятельности в области регистрации предприятия, администрирования, получения финансирования с большим пессимизмом теми группами респондентов, которые в меньшей степени сталкивались непосредственно с предпринимательством, а именно не предпринимателями, лицами, которые ни в прошлом, ни в настоящем не задумывались об открытии своего дела, а также потенциальными предпринимателями в прошлом.

Действующие предприниматели наравне с другими группами респондентов отмечают, что сложности начала ведения бизнеса имеются, однако вес каждой из перечисленных проблем/сложностей начала предпринимательской деятельности меньше, по сравнению с аналогичными показателями других

групп респондентов. Таким образом, можно констатировать факт наличия сложностей, однако со стороны лиц, не имеющих в настоящее время прямого отношения к предпринимательству, фиксируется большая доля согласных с утверждениями о наличии таковых. В целом же следует отметить, что степень актуальности проблем связанных (доля согласных с утверждениями наличия сложностей) с началом предпринимательской деятельности в категориях предпринимателей (действующих, бывших, пытавшихся начать бизнес) и не предпринимателей является соизмеримой (см. Приложение №1 Диаграммы №1-4).

Отвечая на вопрос о предпринимательской среде, тенденциях ее изменения, 46,1% респондентов ожидают, что условия для предпринимательской деятельности в ближайшие 1-2 года улучшатся, 30% полагают, что условия не изменятся, останутся такими же, 10,8% респондентов ожидают ухудшения предпринимательской среды в Казахстане.

Диаграмма №3 *Динамика изменения условий для начала предпринимательской деятельности на ближайшие несколько лет*



База: полная выборочная совокупность, N=1000

Продолжая разговор о предпринимательской среде, у респондентов в ходе анкетирования спрашивали о наличии в их окружении среди знакомых/друзей/родственников людей, которые в течение последних 2-х лет открыли собственный бизнес/начали заниматься предпринимательской деятельностью. 39,2% респондентов отметили, что знают таких людей из числа своего окружения, 52,7% не знакомы с такими людьми, которые бы начали заниматься предпринимательством в последние два года. Примечательно, что тем больше людей в круге знакомых респондентов, чем в большей мере они связаны с предпринимательством в настоящем или прошлом. Так среди категории предпринимателей фиксируется наибольшее число респондентов, по сравнению с другими группами, знакомых с людьми, начавших свою предпринимательскую деятельность в последние два года (см. Приложение №1 Диаграмма №5).

При этом 68,6% из тех респондентов, которые знакомы с людьми начавших свой бизнес в течение последних двух лет, отметили, что бизнес этих людей можно назвать успешным или скорее успешным, бизнес 23,9% респондентов из описываемой совокупности респонденты назвали не успешным/скорее не успешным (см. Приложение №1 Диаграмма №5).

По данным Комитета статистики Министерства Национальной Экономики РК численность населения Казахстана в 2014 г. составила 17 160 774 человек⁶, из них экономически активное население составляет 49,6% - 8 510 100 человек. Следует отметить, что среди молодежи в возрасте от 15 до 29 лет, экономически активное население в 2014 году составило 2445000 человек из них безработное население – 103900 человек, что соответствует уровню безработицы 4,2%⁷.

Таблица №4 *Занятость населения*

Тыс. человек					
	2010	2011	2012	2013	2014
Занятое население в экономике РК	8114,2	8301,6	8507,1	8570,6	8510,1
Численность безработных в РК	496,5	473,0	474,8	470,7	451,9
Экономически активное население в возрасте 15-29 лет	2335,4	2365,4	2429,6	2392,3	2445,0
Занятое население в возрасте 15-29 лет	2180,4	2222,1	2298,9	2259,6	2341,1
Наемные работники в возрасте 15-29 лет	1329,3	1400,2	1480,2	1537,4	1673,8
Самостоятельно занятые в возрасте 15-29 лет	851,1	821,9	818,7	722,1	667,3
Безработное население в возрасте 15-29 лет	155,0	143,3	130,7	132,7	103,9
Экономически неактивное население в возрасте 15-29 лет	1563,4	1552,7	1526,0	1565,1	1460,5
Уровень общего уровня безработицы в РК, в %	5,8	5,4	5,3	5,2	5,0
Уровень молодежной безработицы в возрасте 15-29 лет, в %	6,6	6,1	5,4	5,5	4,2

Динамика уровня безработицы в сегменте молодежной части населения, свидетельствует о снижении ее уровня – за пять лет (с 2010 г. по 2014 г.) на 2,4%, что в абсолютных показателях соответствует снижению на 51 100 человек (см. Таблица №4).

6 – Источник: Комитет по Статистике Министерства Национальной Экономики РК; http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersPopulation?_afzLoop=13483558003573551#%40%3F_afzLoop%3D13483558003573551%26_adf.ctrl-state%3D1bni5bj6ah_34

7 – Источник: Комитет по Статистике Министерства Национальной Экономики РК; http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/homeNumbersLabor?_afzLoop=13485368574874923#%40%3F_afzLoop%3D13485368574874923%26_adf.ctrl-state%3D1bni5bj6ah_1241850979296?lang=ru&_afzLoop=13473998183029751#%40%3F_afzLoop%3D13473998183029751%26lang%3Dru%26_adf.ctrl-state%3Dhqbotvxttd_4

Согласно данным количественного исследования доля безработных в общем числе респондентов в возрасте от 18 до 35 лет составляет 4,2%, среди категории неработающего населения г. Алматы доля безработных составляет 16,5%.



Таблица №4 Доля и структура не занятых по данным опроса в возрастной категории 18-35 лет

	Доля категории в общем числе не работающих респондентов	Доля категории в общем числе респондентов
Безработный	16,5%	4,2%
Домохозяйка	29,5%	7,5%
Студент/учащийся	52,4%	13,3%
Лицо с ограниченными возможностями (инвалид)	1,6%	0,4%
N=	254	1000

Таким образом, исследованием установлено, что среди целевой аудитории молодежи в возрасте от 18 до 35 лет действующими предпринимателями являются 10,6%, 20,8% не работающие лица (студенты, домохозяйки), 0,4% лица с ограниченными возможностями и порядка 68,2% населения из рассматриваемой группы являются наемными работниками.

Оценивая потенциал предпринимательской деятельности, 58% респондентов целевой аудитории отметили, что потенциально (очень вероятно и вероятно) могут начать один или вместе с другими начать предпринимательскую деятельность, включая любой тип самозанятости.

Диаграмма №4 Намерение целевой аудитории заняться предпринимательством в ближайшие несколько лет



База: полная выборочная совокупность, N=1000

Примечательно, что уровень вероятности того, что представители целевой аудитории начнут предпринимательскую деятельность тем выше, чем в большей мере респонденты соприкасаются с предпринимательством. Например, доля респондентов в категории действующих предпринимателей и предпринимателей в прошлом, отметивших что вероятно и очень вероятно

могут начать в ближайшее время новый бизнес, значительно выше соответствующей категории респондентов, не являющихся предпринимателями.



4.2 Поддержка/развитие предпринимательской деятельности в Казахстане

Государственная политика Казахстана нацелена на всестороннюю поддержку предпринимательства в Казахстане, главным образом государство аккумулирует свои усилия в сегменте малого и среднего предпринимательства в силу высоких потенциальных возможностей создания мобильных, высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью.

Следует отметить, что предпринимательству в Казахстане оказывается поддержка не только на уровне государства, организаций, созданных по инициативе государства, но также и на уровне коммерческих организаций, неправительственных организаций, общественных фондов/организаций.

Оказание содействия предпринимателям в их деятельности осуществляется по следующим направлениям:

- финансовая поддержка
- информационно-аналитическая поддержка
- поддержка в области образования и повышения квалификации кадров
- материально-техническая поддержка

Согласно данным фонда «Даму»⁸ на государственном уровне поддержку предпринимательства по вышеописанным направлениям осуществляют:

1. АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий»
2. АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта "Kaznex"»
3. АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»»
4. АО «Национальный инновационный фонд»
5. АО «Инвестиционный фонд Казахстана»
6. АО «Банк Развития Казахстана»
7. Технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны

Неправительственные организации, фонды, ассоциации (союз) юридических компаний главным образом аккумулируют свою деятельность в следующих направлениях:

- Посредническая функция по выражению коллективного мнения участников предпринимательской деятельности в отношении вопросов государственной политики в сфере МСБ.
- Принятие посильного/активного участия в продвижении инициатив в государственные органы исходящих от представителей МСБ.
- Организация круглых столов/семинаров/конференций/симпозиумов направленных на продуктивное взаимодействие в области поддержки и

развития предпринимательства субъектов МСБ, государственных органов, фондов/ассоциаций.

- Оказание информационной поддержки по организации бизнес процессов.
- Оказание финансовой помощи в виде грантов в денежной или натуральной форме.
- Оказание содействия в обучении посредством организации обучающих семинаров/тренингов, а также посредством выделения грантов на обучение, в том числе за рубежом.

К неправительственным организациям/фондам/ассоциациям, принимающим активное участие в поддержке предпринимательской деятельности, по данным сайта фонда «Даму»⁸, относятся такие организации:

1. ОЮЛ «Общенациональный союз предпринимателей и работодателей Казахстана «Атамекен»
2. ОЮЛ «Форум предпринимателей Казахстана»
3. ОЮЛ «Союз торгово-промышленных палат Республики Казахстан»
4. Центрально-азиатская ассоциация предпринимателей;
5. Профсоюз работников малого и среднего бизнеса ВКО;
6. Ассоциация мебельной и деревообрабатывающей промышленности;
7. Алматинская ассоциация предпринимателей;
8. Ассоциация производителей молока и молочной продукции;
9. Ассоциация предпринимателей г. Астаны;
10. Ассоциация предпринимателей Карагандинской области;
11. Ассоциация деловых женщин Казахстана.
12. Акмолинская, Жамбылская, Мангистауская, Атырауская, Кызылординская области - Ассоциация деловых женщин Казахстана;
13. Актюбинская область - Союз промышленников и предпринимателей;
14. Алматинская область - Форум предпринимателей г. Талдыкургана;
15. Восточно-Казахстанская область - профсоюз работников малого и среднего бизнеса;
16. Карагандинская область - Центрально-Казахстанская Ассоциация предпринимателей;
17. Костанайская область - Ассоциация Предпринимателей Костанайской области;
18. Павлодарская область - Форум предпринимателей Павлодарской области;
19. Северо-Казахстанская область - Лига предпринимателей Северо-Казахстанской области;
20. Алматы - Алматинская ассоциация предпринимателей;

⁸ – Источник: Фонд «ДАМУ»; <http://fund.damu.kz/>

21. Южно-Казахстанская область - Общественное объединение крестьянских и фермерских хозяйств «Шаруа»
22. Астана - Акмолинская ТПП.

Коммерческие структуры оказывают поддержку МСБ в части разработки специальных программ по поддержке/развитию МСБ посредством финансирования, а также оказания консультационной поддержки в области бизнес процессов предпринимательской деятельности. К коммерческим структурам, которые оказывают поддержку предпринимателям относятся:

1. банки второго уровня и небанковские организации, осуществляющие отдельные виды банковских операций;
2. консалтинговые компании.

Известность фондов

Результаты исследования свидетельствуют о довольно низком уровне известности фондов/организаций, оказывающих поддержку потенциальным и действующим предпринимателям – 40,6% респондентов целевой аудитории не смогли назвать организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства в РК. Наибольший уровень ТОМ (наименование фонда, пришедшее на ум респонденту первым) (30,7%), спонтанной (38,1%) и общей известности (49,8%) по данным опроса принадлежит Фонду «Даму». Общий уровень известности других организаций, оказывающих поддержку предпринимательству не превышает показатель в 23% (см. Диаграмма №5). Следует отметить, что известность (ТОМ, спонтанная, общая) фондов/организаций выше в категории группы респондентов, которые в настоящее время являются действующими предпринимателями, самые низкие показатели известности в категории лиц не являющихся предпринимателями, не имевшими ни в прошлом ни в настоящем планов заняться предпринимательством (см. Приложение №1 Диаграммы №6-8).

Диаграмма №5 Известность среди представителей целевой аудитории фондов/организаций осуществляющих поддержку/развитие предпринимательства в РК



База: полная выборочная совокупность, N=1000

ТОМ и спонтанная известность Фонда Сорос крайне низкая, что может свидетельствовать о том, что целевая аудитория не отождествляет деятельность Фонда с поддержкой предпринимательства. Общий уровень известности Фонда Сорос среди представителей целевой аудитории составляет 15,2%, также явным образом просматривается тенденция большего уровня известности среди действующих предпринимателей и предпринимателей в прошлом (см. Приложение №1 Диаграммы №6-8).

Таблица №6 *Вероятность обращения целевой аудитории в фонды/организации по поддержке предпринимательства*

Наименование фонда / организации	Вероятность обращения в фонды/организации по поддержке предпринимателей	Вероятность получения в фонде/организации помощи:	
		Материальной	Не материальной
Даму	6,0	5,6	6,6
Палата Предпринимателей	5,8	5,3	6,5
Байтерек	5,5	5,3	6,1
Клуб Молодых Предпринимателей "MOST"	5,8	5,8	6,8
Всемирный Банк	4,9	4,6	5,3

Говоря о вероятности обращения в фонды, которые известны респондентам, в случае если представители целевой аудитории решат заняться предпринимательством, исследованием установлено, что таковая не превышает 6,0 балла 10-балльной шкалы. Наибольшая вероятность обращения в фонд/организацию у фонда «Даму» - представители целевой аудитории с вероятностью 6 баллов обратятся в этот фонд с целью получения поддержки их предпринимательской деятельности (см. Таблица №6).

По мнению целевой аудитории вероятность получения не материальной помощи (консультативная помощь по вопросам администрирования, бизнес-процессах, юридические/маркетинговые консультации, бытовые вопросы функционирования предприятия) в известных им фондах/организациях в случае обращения в них оценена респондентами выше, чем получение материальной помощи (грант, кредит). Примечательно, что респонденты оценили выше вероятность получения как материальной, так и нематериальной помощи в Клубе молодых предпринимателей «MOST» чем в других фондах/организациях.

Оценивая важные критерии выбора фонда/организации, которые занимаются оказанием помощи в области предпринимательства, молодежная аудитория респондентов отметила, что наиболее важными критериями являются выгодность программы фонда (сроки, финансирование) – 8,8 балла десятибалльной шкалы (где 1 – совсем не важно, 10 – очень важно), легкость

получения гранта – 8,8 балла, прозрачность условий получения кредита – 8,7 балла.



Диаграмма №6 Важность критериев при выборе фонда/организации



База: полная выборочная совокупность, N=1000

Респонденты, действующие предприниматели и предприниматели в прошлом, которые воспользовались программами поддержки предпринимательства при открытии своего бизнеса (таких 9,3% от общего числа респондентов, 6,8% и 18,5% соответственно из числа действующих предпринимателей и предпринимателей в прошлом), отметили, что главным образом обращали к программам фонда «Даму» (60,9%). Из числа респондентов, пользовавшихся программами развития предпринимательства на этапе открытия своего бизнеса, 85% респондентов порекомендовали бы ту программу, которой воспользовались при открытии бизнеса.

Респонденты, которые пользовались программами поддержки предпринимательства, отметили, что для них наиболее важным (34%) критерием выбора программы является тот факт, что программа фонда/организации должна заниматься поддержкой той сферы деятельности, в которой работает/собирается работать предприятие респондента. Для 25,3% респондентов, пользовавшихся программами поддержки предпринимательства, важным является выгодность условий - финансовая гибкость при получении гранта, кредита на льготных условиях, низкая % ставка (см. Приложение №1 Диаграммы №9-11).

Социальное предпринимательство

Сравнительно недавно наравне с вопросами поддержки предпринимателей, стали подниматься вопросы поддержки социального предпринимательства. Следует отметить, что такой вид предпринимательской деятельности как социальное предпринимательство находится в начальной фазе развития и претерпевает в настоящее время не только процесс становления как института в плане подготовки и развития законодательной базы, но и подходов, путей, направлений помощи со стороны, как государства, так и других структур для

полноценного развития и функционирования данного института. В настоящее время в Казахстане не отрегулированы механизмы функционирования социального предпринимательства, а также законодательно не закреплён этот термин.

В настоящее время активно проводятся конференции/симпозиумы направленные на популяризацию данного вида предпринимательства, а также вовлечение активного населения в данный процесс. Активными участниками/организаторами мероприятий, направленных на развитие социального предпринимательства являются: Центр социального предпринимательства «Социальные инициативы», Ассоциация «Болашак», Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен», Ассоциация развития гражданского общества «АРГО», Фонда развития предпринимательства «Даму», Фонд «Наше будущее», Благотворительный фонд «Навстречу переменам» и др.

По мнению респондентов, принявших участие в опросе, области которые нуждаются в решении проблем/вопросов в их социальной среде это, прежде всего, здравоохранение (74%), образование (68,2%), Экология (60,4%).

Таблица №7 *Области социальной среды РК, в которых должны быть решены проблемы/задачи в первую очередь*

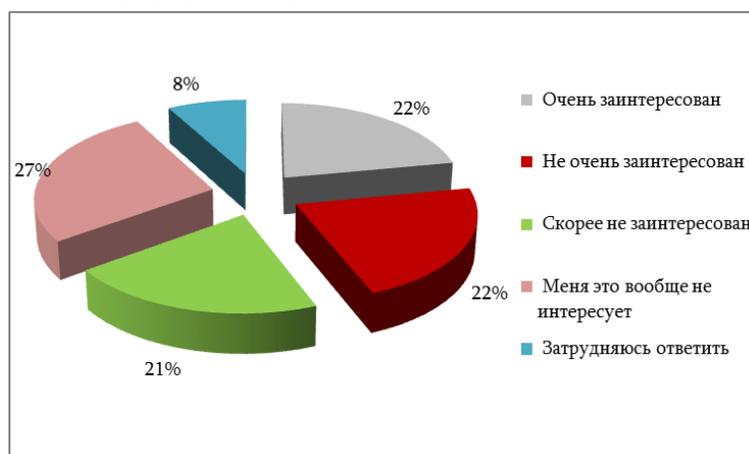
<i>База: полная выборочная совокупность, N=1000</i>		
Область	Все перечисленные	Наиважнейшие
Здравоохранение	74,0%	31,2%
Образование	68,2%	21,9%
Экология	60,4%	14,3%
Права человека	49,0%	12,3%
Криминализация общества	38,4%	8,0%
Транспорт	39,7%	4,0%
Общественное питание	29,7%	3,0%
Миграция	18,9%	1,3%

Интересен факт, установленный в ходе количественного исследования: 56% респондентов общей выборочной совокупности отметили, что нет таких проблем/задач социального характера, которые бы они хотели решить посредством предпринимательской деятельности, 21,4% респондентов в возрасте от 18 до 35 лет хотели бы решать подобные проблемы посредством предпринимательства. Из числа тех респондентов, которые хотели бы решить проблемы социального характера, выделили следующие области, к которым относятся социальные проблемы: образование (41,6%), экология (36,9%), здравоохранение (33,6%), права человека (22,4%) и транспорт (14%) (см. Приложение №1 Диаграмма №12).

Говоря о заинтересованности целевой аудитории алматинцев в получении финансирования на реализацию социальных проектов в сельской местности

44% (22% - очень заинтересованы, заинтересованы, но не очень – 22%) от общего числа опрошенных респондентов, заинтересованы в получении такого рода финансирования и реализации проектов на селе. Больше число опрошенных среди респондентов – 48% скорее не заинтересованы и их вообще не интересует возможность получения финансирования для реализации социальных проектов в сельской местности (см. Диаграмма №7).

Диаграмма №7 *Заинтересованность целевой аудитории в получении финансирования для реализации социальных проектов в сельской местности*



База: полная выборочная совокупность, N=1000

В рамках количественного этапа проекта исследовались социальные аспекты, связанные с возможной вовлеченностью людей с ограниченными возможностями в предпринимательскую деятельность, а именно отношение молодежной аудитории к найму людей из числа людей с особыми нуждами. Исследование вывило, что 44% из числа опрошенных отметили, что вероятно/скорее вероятно наймут персонал из числа людей с ограниченными возможностями при реализации предпринимательской деятельности. Данная группа респондентов мотивировали свое желание двумя основными аспектами: люди с особыми нуждами имеют такие же равные права, как и обычные люди, поэтому наравне с обычными людьми могут быть наняты на работу (49,8%) и данная категория людей нуждаются в поддержке (44,5%).

22% респондента отметили, что в случае начала/ведения собственного бизнеса скорее не вероятно и совершенно не вероятно, что наймут персонал из числа людей с особыми нуждами. Основными демотиваторами найма людей с особыми нуждами выступают аспекты сложной физической адаптации в офисе людей с особыми нуждами (26,8%) и невозможности выполнения людьми с особыми нуждами физическую работу (53,6%) (см. Приложение №1 Диаграмма №13).

В настоящее время активно популяризируется, создаются различные структуры, направленные на поддержку непосредственно молодежного предпринимательства. В стратегических государственных программах о

развитии молодежного предпринимательства в настоящее время говорить все же больше в рамках имеющихся программ поддержки предпринимателей. Среди структур, которые активно включились в поддержку молодежного и социального предпринимательства, направленную как на активное обсуждение данных проблематик в формате круглых столов/конференций/семинаров, так и на реализацию конкретных программ, исследованием выявлены следующие:



Таблица №8 Организации, содействующие развитию предпринимательства в РК

№	ФИО	Наименование организации, должность	Тип организации
1	Малик Мусабаев	Представитель Фонда по развитию предпринимательства «Даму», Президент «Жеты Казына Групп», бизнес тренер	Государственная, Частная
2	Галым Жукупбаев	Соучередитель, бизнес тренер «Жеты Казына Групп», Президент «Жеты Групп»	
3	Павел Коктышев	Клуб молодых предпринимателей «MOST», Президент	НПО
4	Галина Коретцкая	British Council, Руководитель отдела по работе с общественными программами (культурные, молодежные)	Общественная, НПО
5	Гульнар Бекенова	British Council, Координатор и тренер программы I-SEED: Инновации - социальное предпринимательство и образование	
6	Диас Нургожин	"Первая Школа Предпринимателей", сооснователь	Частная
7	Елена Бондарева		
8	Аманбаев Али	"Союз организаций инвалидов Казахстана", Президент	НПО
9	Айгуль Калыкова	Палата предпринимателей г. Алматы «Атамекен»	Государственная
10	Гульзира Амантурлина	Благотворительный Фонд «Эльдани», Директор	Некоммерческая

В ходе глубинных интервью с представителями организаций из выше приведенного списка обсуждались вопросы, связанные с молодежным и

социальным предпринимательством. В зависимости от сферы деятельности экспертов, содержание бесед носило оттенок специфики их деятельности, однако эксперты для глубинных интервью были выбраны именно с учетом возможности рассмотрения вопросов социального и молодежного предпринимательства всесторонне.

4.3 Экспертная и количественная оценка тенденций развития предпринимательской деятельности в Казахстане

Описывая текущее состояние/развитие предпринимательства в Казахстане, эксперты отмечают, что за последние несколько лет (временной промежуток времени описывается как 1-2 года), можно наблюдать видимый результат от деятельности направленной на развитие предпринимательства, начало которой было положено в 2009 -2010 годах.

«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 "Жеты Казына Групп")

Например, описывая стремление предпринимателей/потенциальных предпринимателей к обучению, эксперт-бизнес тренер отмечает, что в настоящее время население более охотно посещают тренинги/семинары в силу большей осознанности того, что для эффективной деятельности требуются знания. Сравнивая настоящий период времени, с периодом 4-х-5-ти летней давности эксперт отмечает, что раньше посещение тренингов носило скорее принудительный характер и участники, не имея серьезной мотивации, не эффективно воспринимали и использовали информацию, полученную на тренингах, посвященных развитию предпринимательства.

«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 "Жеты Казына Групп")

Эксперт исследования – бизнес-тренер "Жеты Казына Групп" – отмечает, что за последние годы наблюдается позитивная тенденция более осознанного подхода к предпринимательской деятельности, ее планированию и развитию. Эксперт отмечает, что в сознании людей сформировалось понимание того, что

такое предпринимательство, что в свою очередь ведет к рациональным шагам/подходам к становлению и развитию бизнеса.



«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 "Жеты Казына Групп")

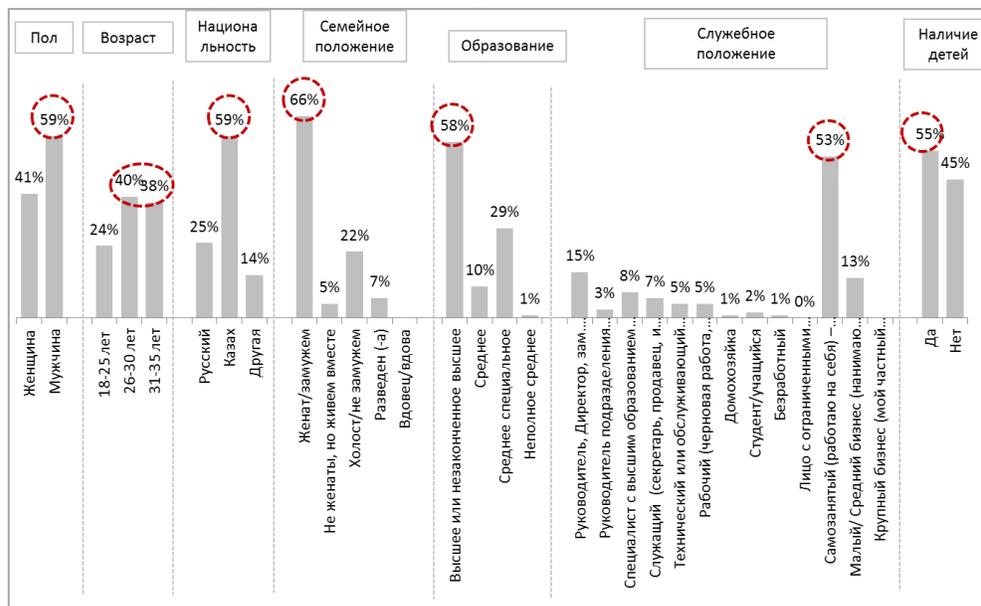
Эксперт исследования, президент Клуба молодых предпринимателей, отмечает, что до 2013 года Казахстан в значительной степени отставал от многих стран, например, Россия, Сингапур, в области стартап-проектов, данное направление поддержки предпринимателей практически не было развито. Тогда, как в других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

«Мы немного отстаем от глобальных трендов, потому что пик стартапов приходился на 2011 год где-то, я смотрю и монитору там Сингапур, Россию, другие страны, у них именно в эти годы активно стали продвигать тему стартапов, тему предпринимательства. Где-то у них это пошло быстрее в связи с более развитым рынком, другими факторами, которые влияли на скорость развития этих процессов. В Казахстане это не было быстрым движением, мы только к 13-му году увидели какую-то точку невозврата, когда ты понимаешь, что это не просто модный тренд, это уже реальное явление» (президент «Клуб молодых предпринимателей "MOST"»)

Говоря о социально-демографических характеристиках людей, которые чаще обращаются в организации, поддерживающие/развивающие предпринимательскую деятельность, то респонденты отмечают, что это скорее молодые люди в преимущественно возрастной категории от 25 до 35 лет. Это категория граждан, не обязательно имеющая высшее образование, но которая имеет определенный опыт работы, это люди, знающие чего хотят достичь в жизни, нацеленные на определённый результат.

Согласно данным исследования выявлены следующие доминирующие социально-демографические признаки действующих предпринимателей среди молодежной аудитории: 59% - это мужчины, 78% которых составляют возрастную группу от 26 до 35 лет (см. Диаграмма № 8).

предпринимателей в возрасте от 18 до 35 лет



База: действующие предприниматели, N=106

Эксперты отмечают, что в настоящее время интерес к государственным программам поддержки предпринимательства испытывают не только реальные предприниматели, но и потенциальные, которые хотят заниматься предпринимательской деятельностью. Также эксперты отмечают, что возможность участвовать в государственных программах сподвигает ту категорию предпринимателей, которые до действия и позитивных итогов государственных программ поддержки предпринимателей не являлись официально зарегистрированными предприятиями, выходят из теневого бизнеса.

«Не знаю, что говорит официальная статистика, но в настоящее время, на мой взгляд, где-то 50% бизнеса находится в тени, то есть люди работают без регистрации. Чтобы участвовать в гос. программе нужно регистрироваться, люди ощущают, что от гос. программ можно получить реальную помощь» (представитель "Жеты Казына Групп")

Опрос молодежной части аудитории предпринимателей свидетельствует о том, что лишь 9,3% респондентов, являющихся предпринимателями в прошлом и действующих предпринимателей в настоящем, при открытии бизнеса воспользовались программой поддержки предпринимательства, как источника стартового финансирования.

Диаграмма №9 Источники стартового финансирования предпринимательской деятельности



База: действующие предприниматели и предприниматели в прошлом, N=190

Следует обратить внимание на то, что из числа действующих предпринимателей, программой поддержки предпринимателей как источника стартового финансирования воспользовались лишь 6,8% действующих предпринимателей в возрасте от 18 до 35 лет (см. Приложение №1 Диаграмма №9).

Те респонденты, которые не пользовались при открытии своего бизнеса программами поддержки предпринимателей, как источником стартового финансирования, выделили такие основные причины, по которым не воспользовались подобными программами: хлопотность и бюрократизированность процедуры получения финансирования (30,8%), отсутствие веры/надежды в то, что смогут получить грант (22,9%), мнение, что для получения финансирования требуются знакомые, работающие в таких Программах, которые смогли бы посодействовать в получении финансирования (22,3%). Примечательно, что 20,5% респондентов не знали вообще о такой возможности получения финансирования посредством программы поддержки предпринимательства (см. Приложение №1 Диаграмма №9).

Среди аудитории респондентов, которые ни в прошлом, ни в настоящем не планировали заниматься предпринимательской деятельностью, в случае начала предпринимательской деятельности, требующей финансовых вливаний, наиболее вероятно (66,3%), что респонденты будут использовать собственные накопления, также велика вероятность (54,7%) оформления кредита в банке и займа денег в долг у друзей/родственников (52,4%). В случае начала предпринимательской деятельности лицами, которые в настоящее время не являются предпринимателями, 49,9% из них очень вероятно/вероятно будут искать программы поддержки предпринимательства и обратятся к ним (см. Таблица №9).

Таблица №9 Потенциальные источники стартового финансирования предпринимательской деятельности категорией целевой аудиторией, которые ни в прошлом, ни в настоящем не имели намерений заняться предпринимательством



База: выборочная совокупность не предпринимателей, N=631			
	Очень вероятно / Вероятно	Скорее не вероятно / Совершенно не вероятно	Затрудняюсь ответить
Буду искать программы поддержки предпринимательства	49,9%	38,1%	12,0%
Оформлю кредит в банке	54,7%	32,2%	13,2%
Найду спонсора	39,8%	46,0%	14,2%
Возьму деньги взаймы у друзей/родственников	52,4%	36,1%	11,5%
Буду использовать собственные накопления	66,3%	21,3%	12,5%

Примечательно, что категория респондентов – не предпринимателей, которые оценили вероятность поиска и обращения в программу поддержки предпринимательства в случае открытия своего бизнеса как скорее не вероятно/совершенно не вероятно (доля таких респондентов составляет 38,1%) солидарны с мнением действующих предпринимателей и предпринимателей в прошлом отметив, что главными причинами, по которым они не намерены рассматривать программы по поддержки предпринимателей: хлопотность и бюрократизированность процедуры получения финансирования (36,4%), отсутствие веры/надежды в то, что смогут получить грант (28,1%), мнение, что для получения финансирования требуются знакомые, работающие в таких Программах, которые смогли бы посодействовать в получении финансирования (24,1%) (см. Приложение №1 Диаграмма №14).

Эксперт, президент Клуба молодых предпринимателей “MOST”, говоря о молодом поколении, высказал мнение, что оно в основном не движимо желанием заниматься предпринимательской деятельностью (главным образом речь идет о молодежи г. Алматы). Данное мнение подтверждают результаты исследования, приведенные выше: только 10,6% целевой аудитории являются действующими предпринимателями, а 63% никогда не задумывали ни в прошлом, ни в настоящем о начале своего бизнеса. Эксперт отмечает, что основной демотиватор это довольно высокий уровень жизни населения, который отнюдь не сподвигает к занятию предпринимательством как источника дохода и средств к существованию. Эксперт отметил, что в практике их организации неоднократно сталкивались со случаями заинтересованности в предпринимательской деятельности, вплоть до написания бизнес-планов, прохождения курсов для начинающих предпринимателей, но именно отсутствие жесткой нужды в денежных средствах, по мнению эксперта, делает подобные планы/заинтересованность не выполняемыми, не доведенными до претворения в жизнь.

«Нынешнее поколение молодых людей не движимо предпринимательской нуждой, по крайней мере, 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 «Клуб молодых предпринимателей «MOST»)

Президент Клуба молодых предпринимателей, а также начальник отдела молодежной политики и социального партнерства НПП «Атамекен» отмечают, что следует выделить немаловажную проблему, довольно глобального масштаба, когда практика показывает, что 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.

«Никто просто так не может стать врачом, слесарем и т.д. всему нужно учиться и предпринимательству в том числе. У нас конечно и ВУЗы и колледжи даже если там есть менеджмент специальность и т.д. все таки они больше ведут подготовку потенциальных наемников. А здесь в нашей школе мы даем знание о том, как начать свой бизнес. Какие проблемные вопросы существуют, даже элементарно алгоритм действий молодого человека, который хотел бы заняться собственным бизнесом... Вообще у нас было предложение, начиная с 4-5 класса школ уже начинать такие обучающие курсы по предпринимательству. То есть введение в основу. Я считаю, что это тоже такая актуальная тема, потому что невозможно взять 11 лет ребенок учится, раз вышел и говорит: «я буду предпринимателем». Так не бывает. То есть сделать так, чтобы наши дети в младших классах какое-то представление имели, что это очень важно» (Представитель отдела молодёжной политики и социального партнерства НПП «Атамекен»)

Таким образом, эксперт отмечает, что для эффективного развития предпринимательства в Казахстане должны эффективно и сообща работать все институты, участвующие в этом процессе – это и система образования, нацеливающая студентов на возможность ведения предпринимательской деятельности, и государственные институты, обеспечивающие эффективное использование государственного финансирования, и организация как можно большего числа компаний, которые нацелены на выявление талантливых/идейных потенциальных предпринимателей, оказывающие всестороннюю поддержку (консультации, наставничество) таким людям.

«Пока люди, и, к сожалению, их большинство, которые занимаются принятием решений на государственном уровне недопонимают вот этого простого закона рынка и принципа экосистемы: что все вещи взаимосвязаны, все они важны и требуют внимания. Нельзя только сфокусироваться на бесплатных и дешевых кредитах, которые выдает фонд «Даму» и говорить, что это панацея от всего если параллельно не развивать университеты, профессионально не развивать профессионально-техническое образование, параллельно не развиваться культуру наставничества/ментерства, то не стоит ожидать хороших результатов в экономике. Просто надо понимать, что таких организаций как мы должно быть больше, а сейчас большие ставки делаются на государство, которое само оказывает там какие-то услуги и через чур контролирует потоки ресурсов, решений» (Президент «Клуб молодых предпринимателей «MOST»)

По мнению экспертов, со стороны инвесторов больший интерес существует к бизнес-проектам, в наименьшей степени к социальным проектам. Мотивируя данное высказывание, эксперт отметил, что инвесторы в Казахстане – это, прежде всего бизнесмены и их интересует возможность получение прибыли, а не решение каких-то социальных задач.

Это мнение подтверждают результаты опроса, по результатам которого почти для 50% респондентов при решении социальной задачи/проблемы важнее получения прибыли.

Диаграмма №10 Прибыль VS Решение социальных вопросов



Говоря о предпринимательстве среди молодежи и предпринимательстве среди людей более зрелого возраста, отдельные эксперты отмечали, что барьеры развития предпринимательства у двух рассматриваемых аудиторий примерно одни и те же, однако, отдельные эксперты указывают на психологический аспект/барьер при создании бизнеса, к которому больше склонны люди более

старшего поколения. Эксперты – основатели «Первой школы предпринимателей» отмечают, что молодая аудитория потенциальных предпринимателей более лабильна, легче преодолевает барьеры и сложности предпринимательской деятельности. Эксперты/сооснователи «Жеты Казына Групп» отмечают, что наиболее существенным барьером на пути развития предпринимательства среди молодежи по сравнению с более зрелыми людьми – это – отсутствие стартового капитала, тогда как потенциальные предприниматели более старшего возраста имеют как некоторые накопления, так и залоговое имущество для возможного кредитования бизнеса.

«Смотрите, мы говорим про молодежное предпринимательство, я считаю то, что нужно выделять: допустим парень, с которым у вас 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»)

«Люди более продвинутого возраста у них проблем чуть-чуть меньше чем у молодежи. Почему? Потому что они где-то отработали, где-то какие-то небольшие хотя бы накопления есть, хотя бы какое-то свое жилье – то есть к этому времени хотя бы что-то появилось. В этом плане людям более старшего возраста немного проще начать бизнес, найти хоть что-то залоговое. Молодежь же, когда начинает, у них нет вообще ничего своего» (Сооснователь «Жеты Казына Групп», Президент «Жеты групп»)

Бизнес-наставник, член жюри конкурса «Бизнес прорыв», директор фонда «Эльдани», а также сооснователь «Жеты Казына Групп» говоря о молодежном предпринимательстве, отмечают, что тесным образом общаясь с молодыми потенциальными предпринимателями в возрасте до 27 лет, выделили несколько проблем, актуальных для данной аудитории:

- отсутствие понимания у молодежной аудитории того, что такое бизнес, на каких принципах основывается бизнес. Даже после прослушивания курсов для начинающих предпринимателей, у многих не появляется понимание идеи бизнеса и бизнес-процесса как такового.

«Первая проблемы молодежи в том, что люди не понимают что такое бизнес... молодые люди думают что бизнес это как в кино, ну или как у наших миллионеров, Марата Абиева и т.д. –

выстрелил один раз и все получилось. Приходя к нам на конкурс они пишут безумные бизнес-планы, которые вообще не подкреплены ничем земным, просто ну чуть ли не хочу на луну» (Директор Фонда «Эльдани»)

- очень большие амбиции, не позволяющие включиться в активную работу по созданию своего бизнеса, полномасштабной отработке всех рисков бизнес идеи, непонимание, того, что помимо создания хорошей бизнес идеи требуется очень много работать для развития собственного бизнеса.

«Я много об этом уже говорила и на телевидении и в газетах, что нужно говорить о том, что в жизни это не так как в кино, в жизни надо пахать: хочешь быть миллионером, если хочешь зарабатывать, хочешь быть как Алишер Еликбаев, Бейбит Алибеков, как известные медийные личности, богатые. Это кажется, что они только и фотографируются на против Rolls-Roysе и довольные и счастливые, нет, я знаю как они живут, это 24 часа нон-стоп. Молодежь этого не понимает и при отработке бизнес идей сдуваются, говоря, что мы от них много требуем. Надо объяснять, что могу-не могу, устал в бизнесе не работает» (Директор Благотворительно Фонда «Эльдани»)

- наличие у молодежи идей очень далеких от жизни либо использование идей имеющих место на рынках.

«В этом году на конкурс «Бизнес Прорыв» пришло порядка 700 заявок, из них только 3-4 можно рассматривать и то требуется доработка. Молодёжь смотрит на наших миллионеров, на богатых сверстников не понимая, что нужно пахать и прежде всего думать» (Директор Благотворительного Фонда «Эльдани»)

- нехватка знаний в области пред инвестиционной готовности бизнеса: правила оформления/презентации/продвижения/привлечение инвестиций идеи.
- недостаточность знаний в области интернет-инструментов, которые способствуют развитию бизнес идей/возможности зарабатывать деньги посредством интернета.

«Молодые люди не знают, что оказывается в интернете можно открыть экаунт и получить вэб-мани и развивать собственный бизнес. Полное отсутствие знаний, не у всех, но у подавляющего большинства. Я честно скажу, что уже довольно не молодой человек, но я больше шарю в IT технологиях чем молодежь, меня это немного обижает, потому что я должен учиться у молодежи, они должны больше меня знать какие есть технологии, какие мобильные приложения, как можно зарабатывать через Интернет, но пока таких продвинутых ребят

можно только по пальцам пересчитать» (сооснователь «Жеты Казына Групп», президент «Жеты групп»)



- отсутствие потребности в развитии своих знаний
«Проблема в том, что у молодежи какая-то замкнутость – они привыкли что-то использовать привычное для себя и не пытаются себя как-то развить, им это удобно, это устраивает их и их окружение, например, мы знаем WhatsApp, общаемся по нему и этого достаточно» (сооснователь «Жеты Казына Групп», президент «Жеты Групп»)

Кроме того, исследованием установлено, что противопоставляя утверждения «деньги важнее идеи при открытии своего бизнеса» и «идея важнее денег при открытии своего бизнеса», 55% склонились в пользу первого утверждения, сказав, что при открытии бизнеса деньги важнее идеи. 34% респондентов молодежной аудитории отметили, что все же идея важнее денег при открытии бизнеса (см. Диаграмма №11).

Диаграмма №11 Деньги VS Идея



Респонденты-эксперты отмечают, что до недавнего времени программы поддержки молодежного предпринимательства не были выделены в отдельные, критерием отбора участников, в которые являлся бы возрастным критерий. В настоящее время программы поддержки молодежного предпринимательства начинают появляться, к реализации таких привлекаются как ресурсы на государственном, так и на общественном, коммерческом уровнях.

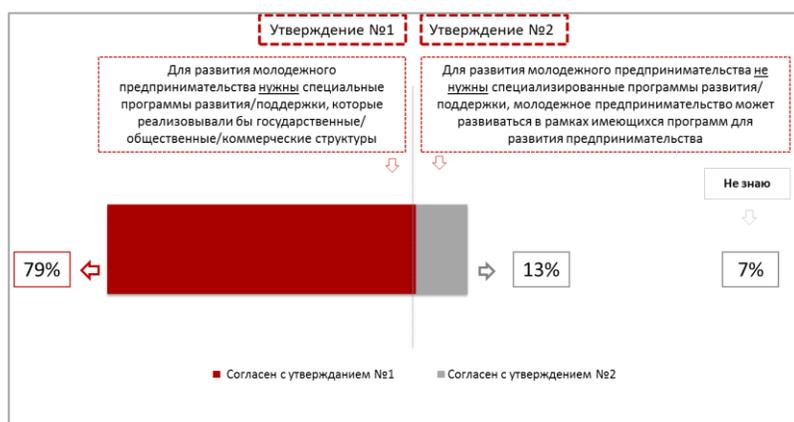
«Есть уже понимание, что это тема достаточно актуальная и до последнего времени не одна программа, в том числе отдел молодежного предпринимательства, то есть у нас есть гос. программы по поддержке и дорожная карта «Бизнес 2020» «Дорожная карта занятости 2020» и другие программы. Но в этих программах отдельным сегментом молодые предприниматели не выделяются» (Представитель отдела молодёжной политики и социального партнерства НПП «Атамекен»)

Отдельные эксперты в ходе интервью отмечали, что есть необходимость создания отдельных программ для поддержки предпринимательства с участием государственного финансирования, с более гибкими условиями кредитования, приемлемыми для молодежной аудитории.

«Ну все-таки, я считаю, что да действительно, наверное, нужна отдельная программа по поддержке молодых предпринимателей, отдельная программа гос поддержки. Потому что может быть с какими-то более удобными условиями кредитования. Более гибкими условиями. И для того чтобы все-таки на первоначальном этапе поддержать молодых предпринимателей где то разделить их риски которые безусловно при открытии собственного дела будут, без этого никак не обойтись» (Представитель отдела молодёжной политики и социального партнерства НПП «Атамекен»)

Наравне с такой точкой зрения, некоторые из проинтервьюированных экспертов отмечают, что при внесении большого вклада государства в развитие предпринимательской деятельности, можно отметить, в некоторых случаях чрезмерное вмешательство государства в деятельность общественных организаций, что проявляется в навязывании своих условий для реализации бизнес/социальных программ развития предпринимательства.

Диаграмма №12 *Нужны VS Не нужны специализированные программы для развития молодежного предпринимательства*



В ходе опроса молодежной аудитории выявлено, что 79% респондентов полагают, что для развития молодежного предпринимательства нужны специальные программы развития/поддержки, которые бы реализовывались государственными/общественными/коммерческими структурами.

В ходе опроса установлено, что 68% респондентов считает, что если появится программа Фонда Сорос Казахстан по поддержке молодежного предпринимательства, такая программа будет полезной. В целом молодежная аудитория оценила, то насколько подобная программа будет интересна для

них, на 6,6 балла 10-тибалльной шкалы (где 1 - совсем не интересна, 10 – очень интересна), а вероятность обращения за поддержкой в программу, реализуемую Фондом Сорос Казахстан по поддержки молодежного предпринимательства на 5,5 балла 10-тибалльной шкалы (где 1 - совсем не вероятно, 10 – очень вероятно) (см. Приложение №1 Диаграмма №15).

Среди основных каналов получения информации об источниках поддержки предпринимательской деятельности, в том числе при открытии нового бизнеса, респонденты называют канал получения информации через знакомых, родственников, друзей, этим каналом воспользуются 58,9% респондентов. Примерно столько же респондентов – 56,2% - будут искать информацию об источниках поддержки предпринимателей в интернете. В государственные организации и неправительственные/общественные организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства, за консультацией о видах/формах поддержки предпринимательства обратятся соответственно 16,8% и 14,2% респондентов (см. Приложение №1 Диаграмма №16).

4.4 Мотиваторы развития предпринимательской деятельности в Казахстане

В ходе фокусных дискуссий, а также глубинных интервью были идентифицированы следующие мотиваторы развития предпринимательства в Казахстане:

По мнению экспертов, побуждающими факторами, сподвигающими к началу предпринимательской деятельности население, в том числе и его молодежный сегмент, являются:

1. Наличие хороших государственных программ по развитию/поддержке предпринимательства
2. Наличие обучающих программ, сподвигающих население к получению знаний и последующему открытию бизнеса
3. Наличие примеров успешной предпринимательской деятельности в близком окружении потенциальных предпринимателей
«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 «Клуб молодых предпринимателей «MOST»).

По мнению участников фокус групп (действующих/не действующих предпринимателей с положительным/негативным опытом реализации предпринимательской деятельности), основными факторами для начала предпринимательской деятельности являются следующие типы мотивации:

1. Не любовь к рамкам, работать на кого-то, фиксированный график работы;

«Меня всю жизнь раздражали: школы, институты, работать на кого-то, вставать вот во столько-то, уходить вот во столько-то» (жен, 29 лет).

2. Инновационная идея (например, западная идея, которую хотели внедрить/адаптировать в Казахстане);

«У меня есть друг, который учится в Штатах. И он оттуда принес эту идею. Посмотрел как это работает и принес сюда. Говорит: «вот здесь такого нету, давай, тоже сделаем!» И мы почувствовали свое превосходство над своими конкурентами здесь. Типа мы взяли опыт с запада, такие крутые. Ну постарались сделать» (муж, 20 лет).

«Я сам был готов, чтобы уехать из Америки и вернуться в Казахстан. Не потому что, что-то мешало мне там работать, я просто понял что не подхожу не в одну компанию как: Google, Facebook, Twitter. Они не подходят мне. То есть, ты вырос и понимаешь - хочется много вещей, а менеджмент больше ограничивается на новых экспериментах. А, ты хочешь попробовать что-то новое. Понятно, что цена ошибки большая. Если ты падаешь, то падаешь. А если, поднимаешься, то высоко. В принципе я был готов на риски и начинать свой бизнес, поэтому я вернулся в Казахстан» (муж, 24 года).

3. Хобби, которое вылилось в бизнес идею/путь решения проблемы, которая имела место;

«Проект, который я реализовывал, это был конец 2011 года, был скорее, хобби. Мы с братом и сестрой - любители футбола: играть, смотреть. Мы решили сидя дома - создать портал. У нас всегда были проблемы с бронированием. По телефону бронируем, приходим, а кто-то вместо нас играет на этом поле. И мы решили с интегрировать сайт. То есть, полностью создать футбольный портал. У нас была новостная лента, опция бронирование мини полей, специальная социальная сеть, подточенная под футбольные интересы и нахождение соперников. Когда ты регистрируешься как игрок или команда, ты можешь найти себе соперника в игре» (муж, 21 лет).

4. Не довольство финансовым положением, желание заработать больше;

«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. Тем более, когда на меня все вваливали, я считал все денежные потоки, прибыль, которую я приношу в компанию. И если, допустим, я принес компании прибыль в 1,5 млн. в месяц, это считалось планом. В этом случае 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 случай, и мы с другом в итоге поняли, что можно самим продавать» (муж, 30 лет).

5. Желание решить социальную проблему;

«Мы не знали какой проект придумать и решили все-таки связать его с детьми. Мы не могли найти детей которые подходили бы по возрасту, жили бы рядом, из малообеспеченных семей и поэтому мы обратились в детский дом №1. Там дети находятся, у которых есть родители, но их решили родительских прав по каким-либо причинам» (жен, 20 лет).

«У нас не было ни команды, не идеи. Мы ехали в автобусе не зная, что придумать. Мы хотели вообще помогать нашей стране! Люди, например, с проблемами веса вообще не могут купить себе нормальные вещи. Им приходится заказывать их. Была первоначальная идея помочь этим людям. Открыть магазин, ателье именно для таких людей, чтобы стоимость таких вещей была дешевле» (жен, 20 лет).

«Ну мы нашли какой-то opportunity (примечание от АСТ: возможность, шанс для реализации) для себя. Ребята-коллеги знали рынок и в этом конечно есть и социальное, то, что мы помогаем для временно безработных. Но все равно это в первую очередь бизнес идея! Если так посмотреть, это главный движущий фактор!» (муж, 24 года).

6. Желание получить опыт;

«Когда я начинала свой бизнес, мне нужна была практика. В то время, я училась, была студенткой. Соответственно попросила через знакомых пойти на работу и потенциально устроится, хотела полностью посмотреть этот рынок, как будет... Так я поработала полгода, опыта набралась и открыла свой бизнес» (жен 30 лет).

7. Желание не зависеть от родителей/от кого-либо;

«Я не хотел уже зависеть от родителей. Такое желания 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).

По данным количественного исследования респонденты из категории действующих предпринимателей и предпринимателей в прошлом выделили в числе приоритетных такие мотиваторы, сподвигшие заняться их предпринимательством: финансовая независимость, нежелание работать на кого-либо, а также возможность заработать больше денег/получить прибыль большую, чем возможно заработать наемным трудом (см. Таблица №10, Приложение №1 Диаграмма №18)

Таблица №10 Мотиваторы, сподвигающие заниматься предпринимательской деятельностью

<i>База: выборочная совокупность предпринимателей и предпринимателей в прошлом, N=190</i>	
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%

Для респондентов из категории не предпринимателей, которые ни в прошлом, ни в настоящем не планировали заниматься предпринимательской деятельностью, мотивами, которые потенциально могут сподвигнуть их заняться предпринимательской деятельностью, являются обозначенные на Диаграмме №13. Из числа потенциальных мотивов, способных сподвигнуть заняться предпринимательством лиц, не являющихся предпринимателями в прошлом и настоящем, наиболее важными являются возможность обеспечения достойного будущего детям (10 баллов), возможность получения финансовой прибыли/выгоды (9,1 балла) и наличие хорошей бизнес идеи (8,6 балла).

Диаграмма №13 Важность мотиваторов предпринимательской деятельности для аудитории не предпринимателей



4.5 Барьеры развития предпринимательской деятельности в Казахстане

В ходе фокусных дискуссий, а также глубинных интервью были идентифицированы следующие барьеры развития предпринимательства в Казахстане:

По мнению экспертов, барьерами развития в целом предпринимательской деятельности, а также молодежного предпринимательства, являются:

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

«Есть проблема: наши люди немножко лентяи. У нас всегда стараются найти какую-то отговорку, чтобы что-то не делать. Я считаю, что если человек хочет заниматься бизнесом, то он ни на что не смотрит, использует все методы... это менталитет всех казахстанцев – находить отговорки... В большинстве случаев, почему у нас в Казахстане так медленно развивается предпринимательство – это сами предприниматели, ищут отговорки, не занимаются самообразованием. Я считаю – твое счастье – в твоих руках, тебе дают какие-то возможности, а уж как ты будешь их использовать – твое дело» (представитель "Жеты Казына Групп")

2. Низкая заинтересованность сотрудников государственных органов в эффективной работе государственных программ поддержки предпринимателей, отсутствие стремления сотрудников гос. органов идти на встречу предпринимателям, помогать, разъяснять отдельные нюансы относительно условий участия в государственных программах развития предпринимательства.

«У нас государственные программы развития предпринимательства очень отличные, но надо признать, что страдает исполнение. Говорят: «Кадры решают все» - это правда... Так как это гос. органы, то там и отношение как во всех гос. органах, сотрудники не всегда идут на встречу. Конечно, это зависит от менеджера на которого вы нарветесь, насколько он компетентный» (представитель "Жеты Казына Групп")

3. Административные барьеры
4. Коррупция
5. Вынужденность определённой группы граждан заниматься предпринимательской деятельностью. Вынужденность обуславливается, как правило, потерей работы, трудностью найти новое место работы, вследствие чего человек неосознанно приходит в предпринимательство, в основном для того, чтобы выжить, заработать деньги на жизнь.

«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. Когда нет желания заниматься предпринимательством, зачастую опускают руки, а когда есть желание, то ищешь выход из сложившихся трудностей, достигаешь свои цели, задачи» (представитель "Жеты Казына Групп")

Помимо этого, эксперт, бизнес-тренер, выделяет группу предпринимателей, которые также пришли в бизнес неосознанно, основным мотивом занятия предпринимательской деятельности которых – зависть, а именно стремление заниматься таким же бизнесом как занимается сосед/знакомый/родственник.

«Зависть. Думают так: «ой, вон он открыл магазин столько зарабатывает, купил машину, значит если я тоже открою магазин напротив него я буду столько же зарабатывать». По факту он не понимает, что он забирает себе кусок пирога и что если раньше тот которому он завидует, зарабатывал 100 тысяч, то придя в бизнес, они вдвоем будут зарабатывать по 50 тысяч.

Таки люди не делают анализ рынка, не исследуют»
(представитель "Жеты Казына Групп")



6. Отсутствие у предпринимателей стратегических планов по развитию своего бизнеса.
7. 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.
8. Не нацеленность системы образования Казахстана на возвращение специалистов способных открывать свое дело, продвижение в системе образования системы ценностей, направленных на работу по найму.
9. Со стороны предпринимателей не уделяется должного внимания развитию компетенции самого руководителя, сотрудников.

«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 «Клуб молодых предпринимателей «MOST»)

10. Отсутствие ярких имен, примеров успешного предпринимательского бизнеса, которые могли бы являться примером/стимулом образования/развития новых бизнесов
11. К числу барьеров развития среднего предпринимательства экспертом исследования отнесены условия налогообложения, при которых предприятия малого бизнеса платят меньший % с оборота компании, чем предприятия среднего бизнеса. Предприятия малого бизнеса, нарастив оборот компании, автоматически должны переходить в разряд компаний среднего бизнеса согласно критериям соотношения их тому или иному субъекту частного предпринимательства по состоянию стоимости активов. Однако, при наращивании оборотов компании увеличивается налоговая нагрузка, что способствует тому, что предприниматели начинают поиск вариантов оптимизации налоговой нагрузки, таким образом, что либо не наращивают обороты компании, оставаясь в классификации малых предприятий, либо уводят в тень часть своих активов, также оставаясь малым предприятием.
12. Низкая квалификация кадров, выпускаемых ВУЗами Казахстана

«Если ты сервисная компания, если у тебя кафе, то вопрос официантов, серьезных, которые имеют какую-то квалификацию, стоит очень остро. Это большая проблема, потому что это добавляет инвестиций – каждого нового официанта нужно обучать. Сейчас ВУЗы готовят ... вернее они

никого не готовят, выпускают специалистов в полном отрыве от реальной жизни» (Президент «Клуб молодых предпринимателей «MOST»).



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

«Все давно знают, что в Казахстане нет проблем с деньгами, это мнение все разделяют, но инструменты и поток информации – он слабават. Есть частные лица, которые готовы вкладываться в малый бизнес, но они никак не организованы» (Президент «Клуб молодых предпринимателей»).

14. Барьером развития молодежного предпринимательства является отсутствие стартового капитала и залогового имущества для финансирования бизнеса.

«Есть куча хороших ребят, есть куча хороших идей, но они не могут развиваться, скажем так, у нас нет возможности хорошего развития стартапов. Чего у нас не хватает? Все государственные программы у нас прекрасные, замечательные и так далее, но они все требуют залоговое обеспечение или гаранта. Молодому человеку, у которого нет ни опыта работы, ничего, никто никогда не станет гарантом и никто не предоставит залоговое имущество» (Сооснователь «Жеты Казына Групп», президент «Жеты групп»)

15. Отсутствие в Казнете ресурсов по ведению бизнеса на казахском языке.

«В Рунете этого много, а вот в Казнете - полный ноль ресурсов по ведению бизнеса: обучающие курсы, литература... Тот же самый взять Банк «Тенькофф», который может финансировать небольшие идеи в пределах 1000 долларов, у нас и этого нет...Если брать Казнет, в Рунете это есть, а в Казнете полностью отсутствуют такие инструменты, как краудсорсинг, краутфандинг, а это тоже хорошие возможности для развития предпринимательства» (сооснователь «Жеты Казына Групп», президент «Жеты групп»)

16. Отсутствие в Казахстане такой модели развития бизнеса, в том числе и среди молодежи, как бизнес-акселераторы (Прим. АСТ: учреждения или/и организованные ими программы интенсивного развития компаний через менеторство, обучение, финансовую, экспертную поддержку в обмен на долю в капитале компании).

В результате обсуждения в рамках **фокус групп** участниками были выявлены следующие основные барьеры предпринимательства в целом в Казахстане и среди молодежного сегмента в частности:

1. Финансирование

Финансовая сторона для молодых предпринимателей является очень важным аспектом предпринимательской деятельности, однако в ходе дискуссий акцент на данном барьере был сделан не сразу (возможно в силу сенситивности материальной тематики), лишь в ходе рационального обсуждения, респонденты отметили, что при начале предпринимательской деятельности отсутствие финансирования является наиболее важным блокатором.

По словам респондентов, не все банки выдают кредиты для старта бизнеса. При этом только некоторые банки, сотрудничают по госпрограмме в сотрудничестве с фондом «Даму», выдавая кредиты по льготным, более низким процентным ставкам. При этом большинство респондентов согласились с мнением, что, даже подав заявку на получения кредита, имеет место бюрократия/излишние требования о предоставлении многочисленных документов, которые по факту не всегда обоснованы.

«Когда помогает и государство, там слишком много барьеров делают для людей. Это реально серьезная проблема. Ты встаешь с утра и начинаешь думать о каких-то мелочах. Вместо того чтобы делом заняться, ты должен найти спецификацию о мебели которую ты хочешь поставить и расписать ее буквально по миллиметрам. Ты ее даже не купил вообще, но ты должен это делать. А проблема в том, что, те люди которые решают, они не видят и не решают, им приносят документы, он смотрят и думают, что, что-то не то. А почему вот это? Почему так? То есть, ты до него даже не дошел, но у него уже миллион вопросов. И ты должен это все документально подтвердить»
(муж., 30 лет).

Также, респонденты отметили, что большинство банков требуют залоговое имущество для выделения кредита, но, как правило, у молодых начинающих предпринимателей не всегда есть такая возможность.

Кроме того, было отмечено, что другие не финансовые, частные структуры, занимающиеся спонсированием и поддержкой предпринимателей, имеют определенные требования, например, условие существования на рынке определенное количество лет.

«Они сказали, что они не могут начинающим давать деньги. Были определенные условия, такие как посещаемость сайта, активные пользователи, постоянная клиентура и год работы, то есть 3 года, это предприятие как минимум должно работать»
(муж., 25 лет).

2. Бюрократия

Респонденты отметили, что если в будущем доведется обращаться за поддержкой в органы/программы поддержки предпринимателей, будут делать

это неохотно в силу обилия бюрократических процедур получения помощи. Многие из респондентов имели негативный опыт получения государственной поддержки предпринимательской деятельности в прошлом, те, у которых такого опыта не было, слышаны от знакомых об очень сложном, трудоемком процессе участия в подобных программах.

«Мы привыкли, что куча документов, куча барьеров, связей, у нас этот груз сидит во всем» (муж., 30 лет).

Говоря о бюрократии, молодые предприниматели отметили, что многие из предъявляемых государственными органами и банками требованиями являются «недружелюбными» по отношению к системе упрощения и оптимизации процессов ведения/начала предпринимательской деятельности. В частности, респонденты отмечали, что приходится затрачивать много времени в гос. органах и выступать в роли адвоката своего предприятия, чтобы получить нужную справку, подтверждение.

«Когда я залез в это, там просто невероятно много волокиты во всем. Ты везде чуть ли не доказываешь, справка, документ, справка документ» (муж., 30 лет).

Также, те предприниматели, которые уже работают на рынке, делились своими сложностями с наличием того факта, что со стороны гос. органов есть постоянное внимание к деятельности предприятия, что безусловно осложняет работу предпринимателя. Вместо того чтобы, направить все усилия на изучение рынка, улучшения своего продукта/услуги, силы затрачиваются на бесполезную подготовку бумаг, связанных с предприятием, подготовкой к проверкам со стороны налоговых служб, визиты которых повторяются неоднократно:

«Когда я открыл ТОО, на меня 30 уведомлений написали, причем по поводу и без. Налоговая постоянно хочет у тебя что-то найти, за месяц 3-4 раза. Я пошел поругался со всеми, меня забросали уведомлениями. Я устал со всеми бороться, это времени очень много отнимает» (муж., 30 лет).

Один из барьеров, который стоит перед молодыми предпринимателями, из отмеченных респондентами, это процесс предоставления документальной отчетности в процессе и по завершению участия в программе государственного/некоммерческого кредитования, микро кредитных субсидий и т.п.

«Меня напрягает процесс репортинга (прим. от АСТ: процесс отчета) то есть за государственные деньги или халявные деньги надо всегда отчитываться. А предприниматель не любит отчитываться» (муж., 28 лет).

3. Не достаточно знаний, нехватка информации.

Многие респонденты согласились во мнении, что знаний и навыков в предпринимательстве в университетах и на школьной скамье не дают, хотя это является базовой точкой для формирования личности и выбора профессии в целом.



«Надо начинать с университетов. Было бы лучше, если к нам приходили бизнесмены с натурального рынка ходили преподавали 30 минут, а остальные 40 минут мы задавали вопросы, и они делились опытом. Мы просто давали идею, а бизнесмены говорили какой есть рациональный путь, чтобы минимизировать затраты и быстро добиться успеха в кратчайшие сроки. Они бы советовали начини с этого» (жен., 29 лет).

Респонденты отмечали, что они знают о наличии тренингов, которые предоставляются государственными учреждениями и неправительственными организациями. Однако, о качестве обучения на данных тренингах мнения расходятся. Проблема, по мнению респондентов, состоит в том, что бизнес язык, на котором преподносятся материалы на тренингах не всегда доступен, понятен, что не мотивирует к незамедлительным действиям потенциальных предпринимателей. Также, говорили о затянутости и не практичности предоставляемых тренингов.

«Под конец дня просто отключаешься. Ты думаешь поскорее бы отвязаться. Мы вообще не понимали на тренингах, зачем нам это нужно» (жен., 19 лет).

«Утром приходишь, в ожидании чего-то, а тебе вместо этого какую-то левую информацию дают. И ты уже разочаровываешься в этом. И даже если во второй раз будет другой спикер, ты просто не захочешь вставать в 8 утра и думать: я приду и опять потеряю два часа своего времени» (муж., 21 год).

«Я побывал на куче тренингов, 80% этих тренингов просто зря потраченное время» (муж., 30 лет).

«...Мне вот понравилась идея, ты участвуешь в конкурсе в начале как участник, потом как организатор. Ты создаешь команду, тебе дается тема или свободная. И у тебя с командой есть ночь, чтобы маленький бизнес план создать» (муж., 21 год).

«...Крупное мероприятие, где параллельно ты можешь слушать лекцию и уже начинать свой проект. У тебя есть 24 часа, на следующий день проекты презентуются в большом зале...там

практика и теория совмещаются в едином. Ты можешь послушать какую-то лекцию, и тут же пойти и начинать реализовывать» (муж., 20 лет).



Респонденты отмечали также, что в предпринимательстве важнее практика. В процессе работы, в особенности молодые предприниматели, часто сталкиваются с вопросами ведения бизнеса, где зачастую необходима непосредственная помощь, совет и подсказка со стороны более опытных, состоявшихся предпринимателей в конкретных вопросах. Некоторые из участников привели пример успешного инструмента, которыми некоторые сейчас пользуются, это – менторство. О преимуществах данного вида поддержки молодых предпринимателей, говорили действующие предприниматели, у которых была возможность ощутить видимый результат и прогресс с момента начала их работы с ментором.

«Раньше у меня не было понимания как вести элементарную бухгалтерию на своем предприятии. Я заходила в цех и говорила: «Боже, сколько у меня ткани, интересно на какую сумму я их накупила? Я понятия не имею, я вкладываю, но сколько там денег?» На производстве, мне наставник говорит: «Кто ведет учет за 4 года? Учет производства, ткани?» Я говорю: «Никто не ведет». Наставник: «Ты делаешь инвентаризацию?» Я: «Нет, зачем?» (жен., 30 лет).

Благодаря наставнику все встает на свои места. Потому что они опытные, для них это пройденный этап. И они просто говорят. Вот это вот так и так, и ты просто делаешь. Тебе расписали шаги, которые нужно делать. Ты идешь и понимаешь, что это действительно очень нужная вещь. Без этого бизнес никак не возможен», (жен., 30 лет).

«Менторство, я ставлю даже выше финансирования. В основном, как я вижу 80% это люди, которые не понимают, как вести бизнес. Хотя у них есть идеи и если им дать деньги, они просто профукают. Они не понимают, как воспользоваться этими деньгами и вырасти из них что-то большее» (жен., 30 лет).

Можно отметить важную проблему о которой говорили респонденты, что нет единого портала, «принципа одного окна» для предпринимателей, где они смогли в одном месте получить грамотную, общедоступную информацию о предпринимательстве в Казахстане. В частности, говорили, о том, что недостаточно информации о том, как развивать бизнес. Нет компетентных органов, которые смогли бы рассказать о предоставляемых льготах, поддержки предпринимательства, или единого веб-портала, где была бы собрана информация о проводимых тендерах, об условиях и критериях заявок.

«Пришел с конкретными вопросами, как открыть ИП. Тебе там дают список документов или как там обойти бюрократию, как мне открыть сайт. У меня нет денег, тебе там подскажут, что есть какие-то такие моменты, они универсальные, даже не обязательно быть спецом именно в этой области. Этого нет! Я пока не сталкивалась» (жен., 30 лет).

«У всех желание и идеи есть как стартапы, но было бы лучше если бы кто-то подходил и рассказывал о своих старатап идеях и там уже предприниматель с опытом работы говорил бы: нет, эта идея не пойдет, при любом финансировании, эта идея не выйдет. Или бы дали план, как нужно развиваться или куда стоит идти» (муж., 21 год).

«Мне бы хотелось видеть, некий портал для бизнесменов: для начинающих, продолжающих, не важно. То есть там бы сидели люди, форумы разные, где люди могли на разные темы. Например, у меня есть опыт в создании бесплатного сайта. То есть чтобы там были рубрики для удобного поиска. Я хочу открыть «плейстейшн». У меня миллион вопросов, как открыть ИП и так далее. Я захожу на этот портал и нахожу какие-то ответы и двигаюсь уже в этом направлении. То есть не хватает информации. Даже помимо финансирования, совсем не хватает. Бьёшься башкой об стену пока кто-то случайно не скажет тебе, везение, звезды сложились, рядом оказался человек который подсказал. Может такое не произойти. Хотя, у тебя была отличная идея» (жен., 30 лет).

4. Некомпетентность сотрудников в консультационных учреждениях

Среди целевой аудитории было выявлено недовольство предоставляемыми услугами в существующих органах, оказывающих услуги по консультативной поддержки предпринимателей. В ходе дискуссий респонденты отметили тот факт, что консультанты в государственных учреждениях поддержки предпринимателей, таких как Фонд «Даму» и НПП «Атамекен» несмотря на то, что являются бесплатными, зачастую не компетентные. А также, являются не доброжелательными и не заинтересованными в развитии бизнес идеи и продвижения бизнеса, обратившегося за консультацией.

«Не хватает грамотных специалистов, которые замотивировали бы на этапе, когда приходишь за консультацией и у тебя есть идея. А они сразу говорят: Не инновационная!» Это основная проблема. Несколько проектов у меня уже прошли, банки подтвердили, но сами же менеджеры, которые курируют в акиматах, они сами не грамотные и таких не один менеджер,

там их несколько таких. Они до конца не дорабатывают» (жен., 29 лет).

«Мы не знали при открытии ИП, что да как. Даже сами работники налоговой не смогли объяснить нам как это делать. Мы хотели сделать патент на сам бренд, на идею. Но даже в самом агентстве, на каких условиях, сами работают трехгодники не знают, как это делать. Говорили принесите вот эти и эти бумаги. На следующий день приходишь, там уже другой работник говорит, что не может, что у него какие-то барьеры. Нас туда-сюда, и мы даже забили на это» (муж., 21 год).

«В «Даму» например... тот бизнес план, который они написали – он был ужасный. То есть человек, который пишет он не заинтересован. Не грамотно, без энтузиазма. В принципе они за это от государства деньги получают» (муж., 30 лет).

5. Коррупция и необходимость наличия связей для развития предпринимательского бизнеса

Один из барьеров, который был отмечен респондентами, является коррупция и лоббирование интересов. Отдельно респонденты отметили тот факт, что при подаче документов на участие в получении грантов и программах поддержки предпринимательства, реализуемые государственными органами, необходимы так называемые «связи» и наличие «откатов», для поддержки/финансирования бизнес идеи.

Государство выделало средства, и они (примечание АСТ Казахстан: менеджеры в гос.органах) уже на 80% говорят куда пойдут. Они уже распределены» (жен., 29 лет).

«...Во-первых, нужно было договариваться с акиматом, нужны были колоссальные деньги...там очень много деталей было и вообще он оставил в итоге это все» (жен., 29 лет).

«Наш казахский менталитет, ... часть забирают себе в карман. Не всю прибыль отдают владельцам, подворовывают» (муж., 21 год).

6. Не надежность инвесторов/партнеров по бизнесу

На начальном этапе, как было отмечено большинством респондентов, особенно важны люди, которые бы смогли поверить в бизнес идею и поддержать на начальном этапе ее реализации.

По словам некоторых участников фокус групп, негативный опыт привлечения партнеров/инвесторов в прошлом, послужил барьером к началу предпринимательской деятельности в будущем.

«... в самый последний момент наш инвестор съехал. Он начал говорить какие-то отмазки. В итоге мы не получили финансирование, мы немножко разочаровались, проект не реализовался» (муж., 21 год).

Стратегически важный аспект - взаимодействия между партнерами – это также, важный аспект который потенциально вызывает опасность в предпринимательской деятельности, о котором говорили респонденты фокус группы.

«Как-то все пошло на самотёк и каждый нашел свое. Наш этот бизнес уже умер, который мы начинали. Это на самом деле был хороший опыт взаимодействие партнеров очень большой опыт. Каждый тянет одеяло в свою сторону. ...урок которой мы получили такой: пусть будет пассивный инвестор, и тот активный, который ведет проект, а дальше его ведут вместе. Но в таких деталях лучше, когда один управляет всем. Мы команда, мы лучшие друзья - такое не прокатит в бизнесе» (жен., 29 лет).

7. Личные барьеры: менталитет, страхи

Самым важным барьером по мнению респондентов, о котором говорили более 90% аудитории фокус групп, это – личностные сложности индивидуума. В частности, вопросы личной мотивации и умения работать усердно, не покладая рук не смотря на трудности.

Также, немаловажным барьером начала предпринимательской деятельности, респонденты назвали, то, что молодые люди испытывают очень завышенные ожидания от предпринимательской деятельности. Когда же они сталкиваются с реальностью, сопряжённой трудностями реализации предпринимательской деятельности, они разочаровываются и отпускают руки:

«У нас советский менталитет остался, мы же думаем связи, взятки, агашки, у нас такие есть действительно. Думают, где ни будь меня просуньте, я поработаю, на какого-то агашку. А то, что я могу сам, то сё. Это все - опыт, в фильмах показывают, он вроде бы и хочет, но не понимает, что надо быть не ленивым, вставать с утра, заниматься. Делать то и, то. У меня полно таких друзей, предпринимателей. Мы начинали вместе, кто-то бросил, кто-то до сих пор начинает, пробует все. Нужно старание, мы требуем у государства, у банка, естественно тем людям то же нужны требования» (муж., 30 лет).



act

«Кто только начинает свой стартап, все начинают с такими амбициями: «Я сделаю!», а потом перегорают, когда перед ними барьеры выходят, такие как: всякие разные люди, связи, деньги» (жен., 29 лет).

«...барьер – часто перегорают. В основном вся мотивация идет изначально, а потом, как только нет ни денег, ни как бы результата, ...тогда у человека меняется мотивация и он ищет другие пути» (жен., 29 лет).

В рамках начала бизнес проекта, стартапа, не у многих начинающих предпринимателей есть осознанность того, что необходимо работать над развитием данной бизнес идеи как минимум 2-3 года, а то и 5 лет, для того чтобы эта предпринимательская деятельность дала плоды:

«Мне кажется в стартапах надо думать именно так - есть «5-летнее экзит». (прим. от АСТ Казахстан: «exit» в переводе с английского выход, выхлоп, результат по истечению) 5 лет минимум ты должен как бы вложить в идею, и если ты не готов вкладывать в идею 5 лет, то эта идея не стоит» (муж., 25 лет).

«Должен минимум 2 года отрабатывать, по-западному 5 лет. Если не готов грубо говоря то, не стоит, потому что тебе 20-21 золотой возраст до 30-ти, ты реально теряешь половину своего возраста. ...И зачем тратить свои золотые годы на то, чтобы работать над идеей, которая тебе не нравится, от которой не чувствуешь морального удовлетворения» (муж., 25 лет).

«Еще одна проблема с финансовой точки зрения, когда начинают свой бизнес, есть такое - деньги для старта. Ты начинаешь крутить их и сталкивалась с таким, что вытаскивали из оборота деньги и вкладывали в другие проекты, вытаскивают из оборота и покрывают свои нужды. Это большая проблема на самом деле, если уже вложили, как минимум два года или год, ну у каждого бизнеса есть свой цикл, эти деньги должны крутиться там и их нельзя вытаскивать. У многих вот отсутствуют квалификации, опыт в этом, знания. Люди начинают падать именно в этом, на этих этапах» (жен., 29 лет).

Респонденты в процессе дискуссий отметили, что большинство начинающих предпринимателей не всегда упорны и настойчивы в достижении поставленных целей. Стереотип о том, что финансов для начала бизнеса не дадут и их не возможно достать - работает для тех, кто не был настойчив.

«Мы с начала бегали искали заказчиков. ...рассказываешь, видео показываешь и вот такое лицо у инвестора... и каждый день бегал, убеждал... Приди попроси нормально, тебе дадут

эти деньги!.. Просто нужно хорошо просить и упорство нужно для этого. Есть среди бизнесменов такие инвесторы, которые хотят что-то изменить» (муж., 20 лет).

«Когда при университетах проводили стартап конкурсы, мы не ленились бегали туда. Там не знаю ночами не спишь на ходьбе это все. Когда ты это все показываешь... и все уже видят то, что есть какие-то призовые места... и так еще твоя вся команда которая идет больше мотивируется. В команде у меня люди все в жизни повидали, у этих людей есть что-то такое, например, для меня это – не зависеть от родителей. Они должны быть народные, такие с низкого слоя населения, у которых есть стимул. Не с людьми у которых уже есть деньги, разве чтобы не прийти и попросить у них денег. Вот так эта схема работает» (муж., 20 лет).

В ходе **количественного исследования** идентифицированы барьеры начала предпринимательской деятельности, проблемы, с которыми предприниматели сталкиваются в ходе реализации предпринимательской деятельности, проблемы, послужившие поводом остановки предпринимательской деятельности, а также личные проблемы, которые препятствуют началу предпринимательской деятельности.

В ходе предпринимательской деятельности действующие предприниматели и предприниматели в прошлом сталкиваются/сталкивались с проблемами, приведенными в Таблице №11. Среди проблем, с которыми сталкиваются предприниматели в ходе своей предпринимательской деятельности, наиболее часто называемыми являются – нехватка оборотных средств (45,5%), нехватка знаний о процессах ведения бизнеса (26%), отсутствие налоговых льгот (20%).

Таблица №11 *Проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели в ходе своей деятельности*

	Суммарная картина	Предприн-ли	Предприн-ли в прошлом
Нехватка оборотных средств	45,5%	45,6%	45,4%
Нехватка знаний о процессах ведения бизнеса	26,0%	24,7%	27,6%
Отсутствие налоговых льгот	20,2%	23,8%	15,6%
Частые проверки со стороны гос. Органов	19,3%	17,4%	21,7%
Нехватка информации о процессах, схемах взаимодействия предпринимателя и гос. структур	17,9%	17,9%	18,1%
Отсутствие льготных кредитных ставок по кредитованию бизнеса	14,6%	13,3%	16,1%
Ненадежность партнеров/инвесторов	14,5%	11,5%	18,4%

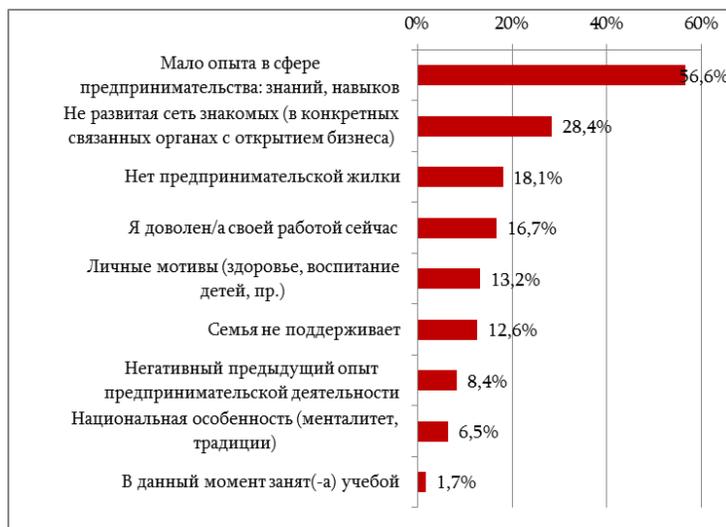
	Суммарная картина	Предприн-ли	Предприн-ли в прошлом
Нехватка сырьевой базы	11,2%	14,0%	7,7%
Отсутствие квалифицированных кадров	9,9%	12,2%	6,9%
Нет хороших помощников	1,1%	1,0%	1,2%
N=	119	106	84

Респонденты, которые в прошлом являлись предпринимателями выделили следующие причины, послужившие поводом прекращения предпринимательской деятельности: недостаточность материальной базы для функционирования бизнеса (42,7%), недостаточно знаний, навыков в сфере предпринимательства (24,9%), признание предпринимателями факта, что ими не было приложено достаточно усилий для функционирования и развития их бизнеса (12,8%) (см. Приложение №1 Диаграмма №18).

Потенциальные же предприниматели, которые в прошлом имели намерения заняться предпринимательской деятельностью, отметили, что их планы не осуществились главным образом из-за отсутствия опыта/знаний/навыков в сфере предпринимательства (58,2%), недостаточность материальной базы для функционирования бизнеса (56,4%), неразвитость сети знакомых, способных оказать содействие в развитии бизнеса (24,1%), отсутствие поддержки со стороны семьи (18,8%), а также как и в случае с предпринимателями в прошлом, признание факта, что ими не было приложено достаточно усилий для становления их бизнеса (15,7%) (см. Приложение №1 Диаграмма №19).

Респонденты, которые не имели намерения ни в прошлом, ни в настоящем заниматься предпринимательской деятельностью, отметили, что при наличии достаточной материальной базы для открытия бизнеса, все же имеется ряд личных барьеров препятствующих началу их предпринимательской деятельности. Главной такой причиной 56,6% респондентами было названо мало/отсутствие знаний, навыков в сфере предпринимательства (см. Диаграмма №14).

Диаграмма №14 Личные барьеры, препятствующие предпринимательской деятельности



4.6 Организации, оказывающие содействие в развитии предпринимательской деятельности в Казахстане

ТОО «Жеты Казына Групп»: организация, проводящая бизнес-тренинги для предпринимателей в рамках программы фонда «Даму» «Бизнес-советник».

Проект «Бизнес – Советник» - краткосрочное обучение населения с предпринимательской инициативой и действующих предпринимателей по созданию собственного бизнеса, маркетингу, управлению человеческими ресурсами, юридическим основам ведения бизнеса, финансам.

Программа обучения включает в себя следующие темы:

- введение в предпринимательство;
- психология предпринимательства;
- бизнес-план;
- маркетинговая деятельность;
- управление персоналом;
- финансы для предпринимателя;
- юридические аспекты предпринимательства;
- навыки использования информационно-коммуникационных технологий для ведения бизнеса.

Обучение ведется профессиональными лекторами-тренерами в 14 областях Республики Казахстан и городах Алматы, Астана.

Проект «Бизнес – Советник» реализуется АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» в рамках реализации четвертого направления «Усиление предпринимательского потенциала» Программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

Преимуществом получения сертификата по данной программе является возможность участвовать в государственных программах поддержки предпринимателей.

ТОО «Жеты казына групп» проводит тренинги главным образом в г. Алматы, а также в регионах с учетом потребностей в регионах и договора с фондом «Даму» на проведение тренингов. В среднем периодичность проведения тренингов в регионах – два раза в год – весенний и осенний период (в течение двух весенних и осенних месяцев, тренинговая компания объезжает все районные центры, тем самым охватывая все заинтересованные группы), в г. Алматы двухдневные тренинги проводятся 1-2 раза в неделю, исключение может составлять периоды проведения конкурсов на грант фондом «Даму», обязательным условием участия в котором, является наличие сертификата о прохождении тренинга по программе «Бизнес-советник». В данном случае частота проведения семинаров увеличивается.

В настоящее время организацией планируется проведение в месяц порядка 5 семинаров, один из которых – для действующих предпринимателей, четыре – для всех желающих пройти курс по программе «Бизнес-советник», один семинар, рассчитанный для всех желающих, будет проводиться на казахском языке.

Эксперт отмечает, что потребность казахоговорящей аудитории в таком тренинге имеется и соответствует, как описано выше, одной группе в месяц в количестве участников в группе от 25 до 30 человек в г. Алматы.

Говоря о потребностях населения различных регионов в тренингах на казахском языке, бизнес-тренер «Жеты казына групп» отмечает следующее:

«В Алматы в целом пока достаточно одного тренингов в месяц на казахском языке, потому что Алматы это все же русскоговорящий город. В Мангыстауской области я проводил тренинги – все на казахском, только в самом Актау было на русском, а по области только на казахском, там даже русские лучше на казахском говорят чем на русском. В Шымкенте только на казахском, в Кызылорде также. В Таразе, меня это удивило, проводили на русском языке. В Уральске, наоборот, на казахском. Уральск вроде бы ближе к России, но я заметил, что там больше семинары на казахском языке востребованы, еще три года назад там проводили на русском – сейчас на казахском» (Сооснователь «Жеты Казына групп»)

Эксперт исследования, говоря о востребованности тренингов на казахском языке, объясняет данную тенденцию следующим:

«Появилась молодежь казахоязычная, у которых говорить на казахском в тренде, и кроме того казахоязычная аудитория как бы только просыпается и только начинает заниматься бизнесом, у них появляется тяга к бизнесу, и кроме того естественная миграция – оралманы, которых становится все больше и они адаптируются и говорят преимущественно на казахском» (Сооснователь «Жеты Казына групп», президент «Жеты групп»).

Эксперты «Жеты Казына групп» отмечают, что казахоговорящая аудитория, приходящая на тренинги, преимущественно заинтересована в развитии бизнес проектов в области сельского хозяйства, торговли, а также небольшом производстве (например минихлебопекарни). Также эксперты, описывая социально-демографические данные казахоговорящей аудитории, отмечали, что это преимущественно люди в возрасте от 20 до 30 лет, многие из которых не смогли трудоустроиться после окончания учебы в городе и возвратились в село.

Эксперт «Жеты Казына групп», проводящий бизнес тренинги на казахском языке отмечает проблему, связанную с тем, что для казахоговорящей слушательской аудитории, существуют трудности восприятия специфической бизнес терминологии, эксперт отмечает, что отдельные слушатели даже отмечают мало эффективность тренингов.

Тесным образом, соприкасаясь с аудиторией, заинтересованной в получении знаний о предпринимательской деятельности, бизнес-тренер отмечает, что в числе наиболее актуальных вопросов, задаваемых слушателями семинаров это:

- ✓ Каким образом получить финансирование на развитие бизнеса?
 - ✓ Механизмы работы государственных программ, пошаговость действий при участии в государственной программе
 - ✓ Методы, шаги, идеи улучшения действующего бизнеса
 - ✓ Правила написания бизнес-плана
 - ✓ Сферы/области наиболее востребованные для бизнес-деятельности
- «Часто спрашивают: «Чем заняться?», особенно в Алматы, потому что рынок такой довольно насыщенный, как найти свою нишу» (представитель "Жеты Казына Групп")*

Представитель "Жеты Казына Групп" отмечает, что возрастает число слушателей семинаров, которые относятся к категории действующих предпринимателей, которые обращаются к бизнес-тренерам с конкретными вопросами, за советами по организации их предпринимательской деятельности. Наиболее актуальными вопросами, с которыми обращаются действующие предприниматели, эксперт называет:

1. Консультация по вопросам составления бизнес-планов:

- По правилам составления, правильности написания документа
- По использованию вариантов креативных идей в бизнес плане



«Часто обращаются по написанию бизнес-планов, в какой раздел, что включить или непосредственно по написанию бизнес-плана. У нас сейчас есть два вида: когда ко мне обращаются, я говорю, Вы можете бесплатно пойти написать бизнес-план, либо у нас платно – предприниматель сам выбирает. Либо я просто консультирую, мне это не сложно...»
(представитель "Жеты Казына Групп")

2. Консультации по вопросам эффективности продаж.

3. Консультации по вопросам маркетинга, инструментов развития бизнеса, «раскрутки» бизнес идеи

Эксперт отмечает, что в последние 1-2 года, наблюдается тенденция, в рамках которой слушатели семинаров чаще задают вопросы, бизнес-тренер связывает данную тенденцию с тем, что люди охотнее самостоятельно принимают решения об участии в тренингах, тянутся к знаниям, обстоятельнее подходят к вопросам планирования предпринимательской деятельности. Кроме того представитель "Жеты Казына Групп" отмечает, что в настоящее время тренинги ориентированы на практическую деятельность, что более интересно слушательской аудитории:

«Наши тренинги, качество отличаются тем, что мы не теоретики, а все практикующие предприниматели, мой коллега бизнес-тренер тоже действующий предприниматель. Первые года, когда проводились эти тренинги, я знаю, что приглашали преподавателей ВУЗа, я ничего не хочу сказать плохого, они хорошие дают знания, но проблема в том, что они теоретики, сам метод проведения тренинга был как лекционный, люди часто засыпали там. У нас все по-другому – у нас и игры, и задания. Адаптировали эти тренинги благодаря своему опыту, опыту проведения тренингов – уже 4 года, обкатали все шишки, которые набили» (представитель "Жеты Казына Групп")

Эксперт бизнес-тренер отмечает, что заинтересованность аудитории в семинарах, во многом зависит от самого тренера, его способности заинтересовать слушателей. По мнению эксперта, тренер должен владеть не только теоретическими знаниями, но и иметь практический опыт применения таких знаний. Тем не менее, бизнес-тренер "Жеты Казына Групп" отмечает, что все же есть отдельная категория слушателей, которым тренинг по программе «Бизнес-советник» не очень интересен. Например, в силу того, что тренинг по программе «Бизнес-советник» в большей мере ориентирован на начинающих предпринимателей, то категория слушателей, которые являются действующими предпринимателями с опытом предпринимательской

деятельности, и посещают тренинг с целью получения сертификата, необходимого для участия в государственных программах поддержки предпринимателей.



Сопоставляя объем идей, с которыми приходят как действующие, так и потенциальные предприниматели за консультацией к бизнес-тренерам, можно отметить, что преобладают бизнес-ориентированные идеи. Тем не менее, эксперт отмечает, что зачастую можно наблюдать тенденцию, когда слушатели принимают идею социального предпринимательства за идею бизнес предпринимательства, т.е., можно говорить о том, что данный термин не до конца правильно понимается/воспринимается населением.

«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 тренинг, 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 "Жеты Казына Групп")

Говоря о молодежном сегменте, бизнес-тренер поделился своими наблюдениями о мотивах и барьерах предпринимательской деятельности, которые движут молодежью (речь идет о возрастной группе от 18 до 29 лет), к числу мотивирующих факторов эксперт отнес:

- Возможность заработать деньги
- Быть независимыми от работодателей, работать на себя
- Улучшить свой материальный достаток
- Помочь родителям
- Желание продолжить семейный бизнес
- Решение актуальных социальных проблем

К числу барьеров/демотиваторов предпринимательской деятельности эксперт отнес:

- Отсутствие опыта
- Страх заниматься чем-то новым/страх, что что-то не получится
- Отсутствие финансов
- Отсутствие программ по налоговым льготам

Говоря о молодёжной аудитории, эксперт, бизнес-тренер, по опыту работы в программе «Бизнес Насихат» отмечает, что молодёжной аудитории присуща такая черта как максимализм, проявляющаяся в желании получить все и сразу, а именно: открыть крупный бизнес, завоевать конкурентное преимущество и т.д. Эксперт полагает, что в силу отсутствия опыта, адекватное соотношение реальных возможностей с результатом, который они могут получить при

данных возможностях. Эксперт отмечает, что с данной группой требуется несколько особый подход, что амбициозность это совсем не плохо, но необходимо объяснять настоящие реалии предпринимательской деятельности.

Эксперт отмечает позитивную тенденцию, проявившую себя среди молодых предпринимателей в плане владения и использования казахского языка не только на бытовом уровне, но и на уровне бизнес-общения – все чаще за консультацией обращаются молодые люди/предприниматели именно на казахском языке, это в основном характерно для группы 18-23 года. Представитель "Жеты Казына Групп" отмечает, что это позитивная тенденция, развивающая как язык, так и диктующая тенденции развития общества, подсказывающая участникам процесса развития предпринимательства направления в которых следует проводить мероприятия по усовершенствованию процесса оказания поддержки предпринимателям.

Клуб молодых предпринимателей «MOST» - сегодня Клуб молодых предпринимателей больше, чем просто тусовка. Это сообщество единомышленников, людей включенных в новые идеи. В Клубе молодых предпринимателей оказывается реальная поддержка молодым предпринимателям. Мероприятия Клуба помогают развивать и улучшать компетенции в бизнесе, помогают людям запустить свое дело посредством передачи знаний и контактов⁹.

Миссия Клуба: возвращать новое поколение выдающихся предпринимателей для процветания мирового сообщества.

Ценности Клуба: честность, порядочность, движение вперед, ответственность перед обществом, великодушие, просвещение, нам нравится то, что мы делаем.

Уникальность подхода: взаимодействие 3 ключевых компонентов: консультирование и обучение, наставничество, коммуникации.

Целевая аудитория: начинающие и действующие предприниматели в возрасте от 22 до 29 лет, проживающие на территории Казахстана и Центральной Азии.

«Клуб молодых предпринимателей» является официальным представителем

⁹ – Источник: Клуб молодых предпринимателей «Most»; <http://most.com.kz/>

«Глобальной недели предпринимательства», в которой участвуют более 140 стран мира. ГНП проводится в Казахстане с 2011 года.

«Клуб молодых предпринимателей» принимали активное участие на этапе разработки закона о молодежной политике, способствовали разработке программы Стартапов фонда «Даму» о гарантиях – сама идея была предложена Клубом на I Форуме молодых предпринимателей. Одни из первых, кто стал продвигать идею молодежного предпринимательства. Совместно с фондом

«Даму» в 2012 году была выдвинута инициатива о создании премии «Лучший предприниматель года», впервые церемония награждения прошла в 2013 году.

Одни из первых стали рассказывать об историях успеха молодых предпринимателей:

«Одну из вещей которую мы заметили – на I и на II форуме у нас выступали казахстанские предприниматели такие «Forbes», известные такие тяжеловесы, мы провели опрос, и получили данные, что все эти имена знают, но ассоциироваться с ними они не могут... люди реально не могли сравнить себя с ними. Поэтому когда мы инициировали премию, когда стали появляться первые истории успеха, стали делать цикл интервью в крупных изданиях типа «Бизнес и власть», «Эксперт Казахстан» о простых ребятах, которые, там, в 23 года стали миллионерами, которые успешно ведут свой бизнес. Все это произвело несколько другой эффект, чем тот, когда рассказывали об известных предпринимателях, теперь начинающие предприниматели будут смотреть на таких успешных, молодых предпринимателей и говорить: «Да, я тоже так могу»» (Президент «Клуб молодых предпринимателей «MOST»)

Главной целью Клуб молодых предпринимателей ставит себе выявление талантливых, инициативных, прогрессивных, идейных молодых людей, с желанием самостоятельно открыть и развивать свой собственный бизнес. Также организация нацелена на поток обмена опытом, кейсами, примерами участников программ, которые организует Клуб молодых предпринимателей.

В «Клубе Молодых Предпринимателей» ежемесячно проводятся «Бизнес-вторники» для начинающих предпринимателей, а также людей, которые только планируют открыть свое дело. На «Бизнес-вторниках» рассматриваются проблемы, с которыми сталкивается каждый предприниматель на разных этапах ведения своего бизнеса. Главной целью проекта является формирование предпринимательской культуры и развитие предпринимательского потенциала в молодежной среде, обмен опытом между предпринимателями.

«Клуб молодых предпринимателей» проводит обучающие семинары по открытию своего дела и дальнейшего его успешного развития.

«Клуб молодых предпринимателей» оказывает содействие в следующих направлениях:

<u>Знания</u>	<u>Коммуникации</u>	<u>Поддержка</u>
✓ Тенинги	✓ Успешные предприниматели	✓ Инвесторы и ПК
✓ Мастер-классы	✓ Коучинг	✓ Партнеры и коллеги
✓ Практические		✓ Консалтинг





В настоящее время «Клубом молодых предпринимателей» (при поддержке Корпорации «Шеврон» и Британского Совета) реализует проект в рамках программы «Молодежный бизнес Казахстана», нацеленный на поддержку креативных индустрий г. Алматы. В рамках проекта были отобраны инициативные молодые люди, имеющие свою идею открытия бизнеса. В рамках проекта осуществляется менторская поддержка начинающих предпринимателей. Клубом были разработаны критерии отбора не только начинающих предпринимателей, но и непосредственно менторов, также был разработана методология подбора пар «наставник-наставляемый». Работа пар «наставник-наставляемый» рассчитана на 12 месяцев с частотой коммуникаций минимум 2-х личных встреч в месяц. В настоящее время в рамках проекта «наставник-наставляемый» работают уже около 20 пар, в следующих областях:

- Обучение детей программированию в доступной и интересной форме
- Аудит безопасности веб-серверов и приложений
- Создание анимационных и презентационных видеороликов для бизнеса с целью повышения продаж
- Музыкальная школа
- Производство бескаркасной мебели
- Веб-агентство
- Языковая школа, совмещенная с развития человека
- Услуги по прокату вечерних и коктейльных платьев и аксессуаров от мировых брендов
- Коммуникационное бюро. Вывод на рынок и продвижение товаров и услуг, применение различных коммуникационных и маркетинговых инструментов.
- Развитие сети танцевальных студий по стране.

«Программа Наставничества, нацелена на реализацию возможности обмена опытом, кейсами, примерами face-to-face. Мы большое внимание уделяем образованию, но там есть недостаток того, что это теория, что называется «из пушки по воробьям» - просидев, например 4 часа на семинаре, человек поймет, что ничего нового не получил, что, возможно, был один единственный вопрос, на который ты не получил ответ» (Президент «Клуб молодых предпринимателей»)

Таким образом, программа Наставничества реализуется в двух направлениях:

- 1) Образовательном сегменте - передаче знаний, опыта от ментора наставнику
- 2) Практическом сегменте – решение текущих задач стоящих перед компанией, поиск эффективных путей решения конкретных проблем

Создатель «Клуба молодых предпринимателей» отмечает, что менторство в том виде, в котором реализуется оно в рамках действующей программы, не спасет компанию от всевозможных рисков и проблем, но позволит избежать банальных ошибок и даже достижение данной цели, по оценке эксперта, позволяет достичь очень хороших результатов, вплоть до существенного увеличения в краткосрочном периоде оборотов компании.

Тем не менее, эксперт отмечает, что в настоящее время поучаствовать в программе Наставничества могут далеко не все желающие, основным барьером масштабного применения такой практики является ограниченность количества наставников желающих добровольно, без вознаграждения передавать свои знания, консультировать.

«На мой взгляд, прирост есть, но это никогда и не будет массовым явлением, поскольку осознанных предпринимателей не миллионы и не сотни тысяч, но задача стоит вовлекать таких людей» (Президент «Клуб молодых предпринимателей»)

Эксперт отмечает, что, несмотря на не массовость такого явления как менторство, перспективно не только наращивание числа наставников, но и дальнейшее развитие взаимоотношений между наставляемым и наставником. Президент «Клуба молодых предпринимателей» видит это в потенциальной возможности наставника инвестировать в бизнес наставляемого либо свести наставляемого с инвестором. Именно этот путь эксперт называет физиологическим возвращением инвесторов (преобразование наставника в бизнес-ангела), в силу того, что поиск инвесторов является довольно сложной процедурой.

«В настоящее время мы выстраиваем сейчас группу бизнес-ангелов, т.е. наставники это ступень к бизнес-ангелам и с другой стороны ведем отбор перспективных проектов, стартапов, на определенном этапе мы перекидываем мостик между одними и другими, тем самым открывая дорогу в жизнь хорошему проекту. Наша цель на выходе получить жизнеспособный бизнес» (Президент «Клуб молодых предпринимателей»)

Британский совет (British Council) – работа Британского совета нацелена на установление доверительных взаимоотношений между странами, интеграцию британской культуры в жизнь казахстанцев¹⁰.

British Council работает в Казахстане с 1994 года и является важной частью двухсторонних отношений между Великобританией и Казахстаном. В своей работе Британский совет делает упор на развитии навыков английского языка, предоставлении экзаменационных услуг, повышении потенциала средне-специальных и высших учебных заведений и содействии укреплению

партнерских связей между Казахстаном и Великобританией в области искусства.

В Казахстане British Council работает в уже более двадцати лет, развивая двусторонние отношения между Россией и Великобританией и способствуя культурному обмену между двумя странами. Британский Совет занимается проектами в сфере искусства, образования и английского языка и совместно с российскими и британскими партнерами ежегодно организует масштабную программу культурных и образовательных мероприятий.

В настоящее время Британский совет реализует проекты по поддержке предпринимательства совместно с Клубом молодых предпринимателей «Мост», Советом по развитию молодежного предпринимательства при НПП «Атамекен» и компанией «Шеврон».

В частности совместно с Клубом молодых предпринимателей реализуется проект «Картирование Творческих индустрий г. Алматы», цели которого – изучение творческих индустрий, определение ценности творческих индустрий для экономики, выявление потребности творческих индустрий и пути их удовлетворения. В рамках проекта проводилось исследование творческих индустрий г. Алматы, респондентами исследования являлись лица занятые в предпринимательской деятельности, связанной с творческой индустрией. Исследование ответило на следующие вопросы:

- Демографический статус занятых в предприятиях творческих индустрий (возраст, географическое расположение по районам города, организационно-правовая форма, область творческой индустрии, в которой сконцентрировано наибольшее количество предприятий, срок существования на рынке)
- Мотиваторы, являющиеся причиной работы в бизнесе, связанном с творчеством
- Источник стартового капитала
- Процент прироста с момента открытия предприятия
- Барьеры роста
- Размер заработной платы в предприятиях творческой индустрии

¹⁰ – Источник: British Council в Казахстане; <http://www.britishcouncil.kz/ru>

- Наличие/развитость партнерских сетей
- Оценка респондентов о развитости творческой индустрии в г. Алматы/предложения об изменениях
- Выявление лидеров в секторах творческой индустрии

Результатом исследования стала разработка рекомендаций для поддержки предпринимательства для различных участников процесса развития предпринимательства (государственные органы, коммерческие/некоммерческие организации).



В 2013 г. начал свою работу проект I-SEED (Innovations – Social Entrepreneurship and Education): инновации – социальное предпринимательство и образование, который реализуется British Council совместно с компанией «Шеврон» в Астане, Алматы, Текели и Ерейментау. Поддержку проекту также оказывают Палаты предпринимателей Астаны и Алматы.



Проект I-SEED был разработан в соответствии с Программой социальной модернизации Казахстана, одной из задач которой является переход от социальной защиты к социальному прогрессу посредством формирования и развития активной жизненной позиции, в первую очередь у молодежи.

Отличительной чертой проекта I-SEED является то, что его участники – студенты казахстанских колледжей – получили возможность пройти инновационные тренинги и курсы, которые обычно не включены в традиционную учебную программу. Таким образом, в дополнение к профессиональным знаниям они приобрели универсальные практические навыки, которые пригодятся им в любой работе.

«Основная цель, идея у Британского совета при реализации такого проекта – выявить в детях, студентах колледжей потенциал, дать им такие жизненные навыки, которые помогут им в жизни стать более конкурентоспособными на рынке труда» (координатор/тренер проекта I-SEED)

Целевая аудитория для данного проекта была выбрана неслучайно, координатор проекта отмечает, что студенты колледжей из семей, которые можно отнести скорее к категории семей с низким уровнем дохода, что является для таких детей дополнительным стимулом зарабатывания собственных денежных средств. Координатор проекта отмечает, что аудитория студентов колледжей отличается от аудитории студентов, учащихся в высших учебных заведениях - студенты колледжей являются более мотивированными по сравнению со студентами ВУЗов.

Тренер/координатор проекта I-SEED отмечает, что для участия в проекте, а также возможности заниматься социальным предпринимательством не только в рамках проекта, основными мотиваторами выступает следующие:

- ✓ Интересная обучающая интерактивная программа, не имеющая аналогов в рамках учебного процесса студентов
- ✓ Заинтересованность посредством информирования о социальных проблемах общества, пользе от потенциальной включенности в участие в социальных проектах
- ✓ Мотивирование при победе в конкурсе поездкой за рубеж по обучающей программе
- ✓ Возможность получения опыта волонтерской работы для последующего трудоустройства – выпускникам колледжей с опытом работы проще устроиться на работу

Результатом участия молодежи в проекте I-SEED, по словам координатора проекта, является:

- Появление социальной заинтересованности, которая проявляется желанием/стремлением принять участие/повлиять/изменить/улучшить отдельные аспекты социальной жизни города.
- Развитие лидерских навыков, навыков социальной коммуникации необходимых для реализации социальных проектов.
- Отработка навыков практической реализации предпринимательской деятельности (документооборот, формирование бюджета и т.д.).
- Стимулирование к открытию новых социальных уже самостоятельных проектов



Первая Школа Предпринимателей – центр профессиональной подготовки предпринимателей, основанный в 2014 году¹¹.

Первая школа предпринимателей ведет обучение по двум программам, не имеющим аналогов в Казахстане¹²:

1. Бизнес-прорыв – программа по развитию действующего бизнеса

Программа рассчитана на проработку таких аспектов действующего бизнеса:

- Стратегическое планирование бизнеса
- Проработка бизнес-структуры
- Оптимальное использование бюджетных средств компании
- Нарращивание объема знаний для эффективного ведения бизнеса
- Преодоление сомнений и страхов, формирование четкой мотивации
- Проработка юридических аспектов работы компании
- Изучение инструментов для продвижения бизнеса

¹¹ – Источник: Первая Школа Предпринимателей; www.1school.biz

¹² – Источник: Первая Школа Предпринимателей; www.proriv.1school.kz

«Если говорить о частоте проведения программы бизнес прорыв, по правде каждые три месяца, длительность программы два месяца, за эти два месяца мы прорабатываем полностью все аспекты, которые необходимы для успешного развития компаний, там маркетинг, финансы, продажа, интернет-маркетинг. Бизнес прорыв это только для действующих предпринимателей, кто уже запустился и работает, дошел до потолка или есть какие то проблемы, то есть он хочет и увеличить продажи или там построит бонусную систему или он хочет наладить юридические проблемы или он растет и хочет все удержать.»

То есть систематизировать свой бизнес это одна из главных целей, чтобы он работал как часы» (сооснователь «Первая школа Предпринимателей»).



2. Бизнес-фундамент – программа по построению и запуску своего бизнеса

Программа рассчитана на проработку таких аспектов потенциального бизнеса:

- Проработка необходимых знаний и инструментов по запуску, развитию и управлению бизнесом
 - обретение мотивации
 - изучение основ ассортиментной политики и ценообразования
 - проработка задач, связанных с финансированием
 - проработка задач грамотного бюджетирования, планирование продаж и закупок
 - проработка КРІ-показателей и областей их применения
 - создание формы отчетности, анализа и планирования
 - проработка бизнес-структуры и продукта «изнутри»
 - проработка юридических аспектов работы компании
- Формирование устойчивой модели бизнеса
- Запуск бизнеса и начало эффективных продаж
 - запуск качественных, прибыльных продаж
 - самостоятельное создание лендингов и продвижение их в интернете

«А если же говорит о бизнес фундаменте, то это программа уже для старта, для тех кто сейчас планирует запуск бизнеса с нуля они приходят к нам с несколькими идеями, мы прорабатываем все идеи и мониторим рынок и выбираем одного основного из них и начинаем работать» (сооснователь «Первая школа Предпринимателей»)

Тренерами являются ведущие практики предпринимательской деятельности Казахстана

«Мы дополнительно еще привлекаем людей которые идут экспертами конкретно в каком то вопросе, потому что если мы прорабатываем бизнес процессы комплексно, то в любом случае нужны те, кто сможет юридические вопросы, к примеру, проработать, либо айти вопросы и соответственно эти винтики докручиваем уже теми профессионалами,

которые знают это дело очень глубоко» (сооснователь «Первая школа Предпринимателей»)



Программы реализуются с учетом трех компонентов: обучение, консалтинг, наставничество

Интенсивное обучение проводится 1 раз в неделю (по воскресеньям, без отрыва от производства), в течение недели выполняется домашнее задание.

Курсы являются платными, сумма оплаты за курс – 150 тыс. тенге.

«Интенсивное обучение проводится раз в неделю. В течение недели выполняется определенное домашнее задание, которое мы предпринимателю даем, проводится постоянный консалтинг, и по итогам второго месяца мы переходим на месяц прямого консалтинга, где отслеживаются все бизнес процессы, отдаются постоянные дополнительные рекомендации, вплоть до выбора даже мест для размещений, выезжаем, смотрим по дизайну, помогаем даже вот до таких вопросов» (сооснователь «Первая школа Предпринимателей»)

После прохождения тренингов по одной из программ, слушатели становятся участниками Закрытого клуба предпринимателей, членами которого могут стать только окончившие занятия по программам.

Закрытый клуб предпринимателей открывает такие возможности:

- создание бизнес связей по всему Казахстану
- Тренинги, семинары со скидкой до 100%
- Встречи с лидерами рынка
- Закрытые вечеринки/бизнес-обеда
- Консалтинг

Говоря о потребности в подобного рода тренингах со стороны казахоговорящей аудитории, то создатели «Первой школы предпринимателей» отмечают, что они наблюдают такую потребность, но такая потребность оценивается как не высокая:

«О курсах для казахоговорящих мы думали. Мы нашли даже одного бизнес тренера. Спрос мне кажется есть, но маленький, но если говорить про спрос то мы никогда этого не делали и если мы сделаем на казахском языке то по любому пойдут люди. Мы это обсуждали и тренер на казахском языке вообще хорошая перспектива, но это в будущем» (сооснователь «Первая школа Предпринимателей»)

Обсуждая перспективы дальнейшей работы основатели «Первой школы предпринимателей» отмечают, что в настоящее время рассматривают расширение географии проведения тренингов, в силу имеющегося большого спроса на такие программы в регионах.

Союз организаций инвалидов Казахстана - добровольное общество инвалидов Казахстана было образовано в 1988 году. В 2009 году было преобразовано в объединение юридических лиц «Союз организаций инвалидов Казахстана» (СОИК).



Основной деятельностью СОИК является консолидация усилий в решении проблем инвалидности, содействие в обеспечении равных прав и возможностей для людей, имеющих инвалидность, помощи по законодательному обеспечению и защите их прав и возможностей, а также представление их интересов в государственных органах, в реализации их экономических, политических и других прав и свобод. Основной целью является содействие в создании общества, доступного для людей, имеющих инвалидность, работа по представлению и защите интересов инвалидов в государственных органах, в общественных и других организациях.

В ходе беседы с представителями этой организации было выявлено, что помимо тех барьеров, с которыми сталкиваются обычные люди в ходе начала/в процессе предпринимательской деятельности, люди с особыми нуждами сталкиваются еще с дополнительными трудностями, к числу таких трудностей относятся:

- ✓ Отсутствие возможности участвовать в конкурсах тендерами наравне с другими организациями
- ✓ Существует определенный перечень продукции, который на условиях тендера закупается у организаций, представляющих интересы людей с особыми нуждами
- ✓ Срыв тендеров среди инвалидных организаций сотрудниками государственных органов, с целью лоббирования собственных/чьих-либо интересов с целью проведения тендера на общих основаниях
«С чем мы сталкиваемся, так это с тем, что некоторые организаций проводят тендеры, потом делают его не состоявшимся, то есть это к чему делается, по закону, когда 3 раза объявляется и 3 раза тендер называется несостоявшимся они объявляют уже тендер на общих основаниях. То есть некоторых моментах идет немножко лоббирование чьих-то интересов. Так как закон обязывает проводить среди организаций, представляющих интересы людей с особыми нуждами, то есть они 3 раза находят способы и заваливают эти конкурсы и потом объявляют его на общих основаниях» (представитель «Союз организаций инвалидов Казахстана)
- ✓ Отсутствие возможности получения банковского кредита
«Если бы вот наши банки, финансовые институты хотя бы под гарантию контракта да вот, контракт есть это же государственная структура контракт надо заключать, а государство это что, это уже гарант что это финансово будет

оплачено, теперь когда мы идем в банк просим овердрайт, финансовую помощь а для исполнение этого же контракта, они нам отказывают, мотивируют в том что инвалиды относятся к группе риска» (представитель «Союз организаций инвалидов Казахстана)

- ✓ Недостаточность финансирования при участии в тендерах при требованиях 1%-ого обеспечения сделки

«Во-первых, это 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, представляющих интересы людей с особыми нуждами у нас в Казахстане, да я не говорю уже о Алматы, а о Казахстане. Имеет в своем счету 400 миллионов тенге. Чтобы обеспечить этот контракт» (представитель «Союз организаций инвалидов Казахстана)

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

«Знаете вот, во-первых, у него психологические сложности. Человек с особыми нуждами он же весь в себе, поэтому этого человека сперва надо вытаскивать чтобы он про свой комплекс забыл, уверенности надо всем. Просто самая главная проблема - это молодому человеку имеющему инвалидность, сказать, что он переборет себя, сказать что ты можешь что ты не хуже других. К сожалению, у нас так мало, не сказать что вообще нет таких. Очень мало молодых людей, которые рвутся к работе. Есть такие люди которые первую преграду увидев, махают рукой и возвращаются в свою обыденную жизнь» (представитель «Союз организаций инвалидов Казахстана)

В ходе дискуссии с представителями Союза организаций инвалидов Казахстана, обсуждались не только проблемы вхождения группы людей с особыми потребностями в предпринимательскую деятельность, эксперты отмечали, что это бесспорно сложнее сделать, чем обычным людям, не только в силу выше обозначенных трудностей, но и в силу отсутствия банальной инфраструктуры. Также неоднократно в ходе беседы респонденты отмечали, что в обществе по прежнему неоднозначно воспринимаются люди с особыми потребностями, в силу чего трудно психологически преодолеть не только барьер восприятия обычными людьми людей с особыми нуждами того, что они не такие как они, но и барьер, являющийся блокатором уверенности в возможности открытия собственного бизнеса. Хотя эксперты неоднократно отмечали, что среди людей с особыми потребностями, немного, но есть чрезвычайно сильные духом люди, имеющие свои идеи, стремящиеся к независимости, но отсутствие бизнес-

поддержки и повседневное столкновение с неразвитостью инфраструктуры для людей с особыми потребностями зачастую служит поводом отказаться от идеи создания собственного бизнеса.

Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен» – это некоммерческая организация. НПП создана для усиления переговорной силы бизнеса с Правительством РК и государственными органами. Палата предпринимателей представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства, включая внутреннюю и внешнюю торговлю¹³.

Главная задача Национальной палаты предпринимателей "Атамекен" – защита прав и интересов бизнеса и обеспечение широкого охвата и вовлеченности всех предпринимателей в процесс формирования законодательных и иных нормативных правил работы бизнеса.

Деятельность Национальной палаты направлена на улучшение делового, инвестиционного климата, стабильности, развития условий ведения бизнеса в стране, как для национальных, так и иностранных инвесторов.

Основные функции НПП:

- представительство и защита прав и законных интересов предпринимателей;
- проведение общественного мониторинга предпринимательской активности, условий предпринимательской деятельности в регионах;
- участие в государственных программах поддержки и развития предпринимательства;
- поддержка отечественного производства и повышение доли местного содержания в закупках организаций;
- подготовка, переподготовка, повышение квалификации, сертификация и аттестация кадров, развитие технического и профессионального образования;
- стимулирование внешнеэкономической деятельности субъектов предпринимательства;
- привлечение инвестиций и диверсификация экономики.

¹³ – Источник: Национальная палата предпринимателей РК «Атамекен»; <http://palata.kz/>

Более того, НПП выступает за активное вовлечение казахстанского бизнеса в реализацию государственных программ. Защищает интересы деловых кругов в органах государственной власти и местного самоуправления. НПП расширяет и укрепляет связи с бизнес сообществом зарубежных стран, а также выступает в поддержку казахстанского бизнеса в рамках интеграционных процессов.

При НПП действует ОФ «Фонд поддержки молодежного предпринимательства»

Совет по развитию молодежного предпринимательства – консультативно-совещательный орган НПП РК «Атамекен» – создан для разработки,

экспертной оценки и продвижения комплекса мер, необходимых для развития данной сферы в Казахстане и координации взаимодействия государственных и общественных структур.

Основными задачами Совета являются: разработка современных механизмов эффективной поддержки и развития молодежного предпринимательства, обобщение состояния дел в сфере молодежного предпринимательства, выявление и определение способов устранения причин, препятствующих его развитию, анализ действующей нормативной правовой базы в сфере молодежной политики, механизмов взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности с учетом особенностей среды, проведение социологических исследований, формирование и реализации программ и планов государственной поддержки и участие в подготовке и опубликовании ежегодного Национального доклада о состоянии предпринимательской активности в Казахстане, вносимого на рассмотрение Президента РК.

В Национальной палате предпринимателей по проблемам предпринимательства работают следующие отделы: отдел по взаимодействию с государственными органами, отдел правовой защиты предпринимателей, отдел местного содержания, отдел молодежной политики и социального партнерства.

Начальник отдела молодежной политики и социального партнерства отмечает, что одним из приоритетных направлений работы ННП является поддержка молодежного предпринимательства:

«Сейчас конечно один из приоритетных направлений работы палаты национальной является тоже поддержка молодёжного предпринимательства... Мне тоже представляется что это тоже очень важный такой вопрос, который необходимо решать. Потому что когда мы говорим о развитии молодежного предпринимательства, все таки нужно учитывать возраст, отсутствие у них опыта и необходимых знаниях. И действительно практического опыта. И в этом направлении конечно же должны действовать школы молодежных предпринимателей» (Представитель отдела молодёжной политики и социального партнерства ННП)

В настоящее время на базе ННП работает Школа молодого предпринимательства, данный проект был перенят у Фонда «Дому» и в настоящее время реализуется при поддержке корпорации «Шеврон» и Британского Совета.

Школа молодого предпринимательства действует на базе двух университетов:

- «UIB», для студентов и выпускников ВУЗов
- «Алматинского Международного Колледжа Бизнеса и Коммуникаций», для учащихся и выпускников колледжей

Разделение на две школы обусловлено тем, выпускники колледжей относятся к более молодой возрастной категории.

Основными требованиями к прохождению тренингов в Школе молодого предпринимательства является возраст от 18 до 29 лет.

Обучение проходит в течение 3-х недель: 3 раза в неделю по 2 часа.

По окончании тренингов проходит конкурс среди слушателей на лучший бизнес-проект и социальный проект.

Помимо курсов для начинающих предпринимателей, при НПП действуют двухдневные курсы для действующих предпринимателей, курс «Ведения бизнеса».

Курс «Ведения бизнеса» проводится на бесплатной основе для всех предпринимателей.

«Это, в принципе, для всех предпринимателей, они двухдневные, естественно усечено, быстренько, ускорено, и, конечно же, они более интересны тем предпринимателям, у которых уже есть свой бизнес. То есть там уже такой предметный разговор идет, не для новичков, не для тех, кто только открывает дело. Потому что многие вопросы, пока ты сам не столкнешься, поэтому они больше для работающих, действующих предпринимателей. По окончании этого курса они получают соответствующие сертификаты. Это в дальнейшем дает возможность участвовать в гос. программах»
(Представитель отдела молодёжной политики и социального партнерства НПП)

Представитель НПП отмечает, что в г. Астане также действуют курсы для начинающих предпринимателей и безработной молодежи "Бизнес-Школа "BASTAU" – первый этап обучения будущие предприниматели проходят бесплатно. Он предусматривает курсы мотивации и ведения переговоров, а также обучение азам продаж и развитию бизнес-мышления. На втором уровне учащиеся получают возможность построить стратегию будущего бизнеса путем анализа рынка и научатся продвигать свое дело через социальные сети. Завершающая стадия проекта является выпускным этапом бизнес-школы, на котором учащиеся школы защищают свои бизнес-проекты и работают в паре с наставником – успешным предпринимателем.

Благотворительный Фонд «Эльдани» - это некоммерческая организация. Создана в 1996 году и оказывает реабилитационную, психологическую, адаптационную и материальную помощь более 700 детей и молодежи, страдающим различными нарушениями в психическом и физическом развитии¹⁴.

«Фонд был организован в 96 году, то есть в этом году уже 19 лет фонду. Когда он образовался это был обычная некоммерческая организация. Такие как наш фонд, обычно образуются благодаря мамочкам детей с ограниченными возможностями. Так вот в 96 году собрались мамочки и решили, что нужно что-то делать. В 96 году никаких возможностей для развития детей с ограниченными возможностями не было, развалился Союз и про инвалидов вообще все забыли. Тем более, что на тот момент было много людей с психоневрологией, которых мы сейчас опекаем, тогда они просто лежали в больницах...»
(Директор Фонда «Эльдани»)

Все проекты фонда «Эльдани» реализуются в рамках программы «Альтернативные формы жизнедеятельности людей с ограниченными возможностями», основная идея которой - изменение менталитета людей с ограниченными возможностями, изменение их взгляда на свои возможности, и, самое главное, изменение взгляда общества на нужды и проблемы людей с особенностями в развитии.

Эксперт отмечает, что по прошествии почти 20 лет с момента основания фонда, со стороны государства была проведена огромная работа в области помощи, поддержки людей с ограниченными возможностями, их адаптации в обществе, а также толерантного отношения общества к такой группе людей.

Все проекты фонда «Эльдани» являются долгосрочными, мультипликативными, рассчитанными на оказание результативной помощи по самостоятельному становлению детей и молодежи с ограниченными возможностями.

С 1996 года фонд «Эльдани» реализует проект «Бесплатный Центр психологической, физической реабилитации и социальной адаптации». Центр предлагает детям и молодежи, имеющим трудности в психическом и физическом развитии, бесплатные консультации психолога, дефектолога, бесплатные программы индивидуальной реабилитации и социальной адаптации.

¹⁴ – Источник: Благотворительный фонд «Эльдани»; <http://www.invalid.kz/index.php?mod=donors&donorid=20>

С 2000 года фонд «Эльдани» реализует проект «Эльдани дарит сказку». В рамках проекта организуются праздники на дому для детей с тяжелыми ограничениями в развитии, которые в силу своего физического состояния не могут выходить из дома. К детям домой приезжают с подарками персонажи сказок, мультфильмов, музыканты, Дед Мороз со Снегурочкой.

С целью психологической реабилитации и социальной адаптации детей и молодежи с трудностями в психическом и физическом развитии, фонд «Эльдани» открыл для детей и молодежи с ограничениями в развитии

«Театральную студию», «Клуб добрых и полезных встреч».

В рамках «Клуба добрых и полезных встреч» для детей и молодежи с особыми нуждами проводятся встречи с представителями культуры, бизнеса, общественными деятелями и другими представителями широкой общественности.

С марта 2006 года фонд «Эльдани» реализует проект «Творческие мастерские молодежи с ограниченными возможностями по изготовлению изделий из бисера, кожи, стекла, глины, шелка и дерева». В рамках этого проекта фондом на специально созданные рабочие места приняты юноши и девушки с детским церебральным параличом, эпилепсией и нарушениями психического развития. В рамках проекта проводятся бесплатные обучающие курсы по прикладным видам искусств для детей и молодежи с ограничениями в развитии, для воспитанников детских домов и спец интернатов. За весь период реализации проекта по трудоустройству и обучению детей и молодежи с особенностями в развитии охвачено более 500 детей, юношей и девушек с особыми нуждами.

Эксперт отмечает, что фонд «Эльдани» - организация, где работает наибольшее количество инвалидов.

«Сейчас фонд уже больше чем просто некоммерческая организация, у нас, наверное, самое большое количество инвалидов трудоустроенных в организации – у нас их 15 человек. Мы их принимаем на работу, сначала мы их обучаем, у нас есть направление по народно-прикладному искусству, мы обучаем их различным видам – это и бисероплетение, и гончарное искусство, и роспись, и войлоковалание» (Директор Фонда «Эльдани»)

В рамках проекта создана «Мобильная тренинговая команда по декоративно-прикладным видам искусств» из числа юношей и девушек с ограниченными возможностями по проведению мастер-классов, тренингов и курсов по прикладным видам искусств для всех желающих.

«В нашей базе данных порядка 600 детей, молодежи, которых мы периодически опекаем, провидим мастер-классы для них и отслеживаем, кто из них может у нас дальше работать» (Директор Фонда «Эльдани»)

С сентября 2009 года фонд «Эльдани» выпускает информационно-аналитический журнал на русском и казахском языках – «Искусство жить» — «Өмір — Өнер». «Искусство жить» — «Өмір — Өнер» — уникальный издательский проект. Это единственное информационно-аналитическое издание в Казахстане, правдиво рассказывающее о позитивных и созидательных сторонах жизнедеятельности обычных людей. Журнал призван показать



реальные возможности жить полнокровно, полноценно и счастливо людям с проблемами в физическом и психическом развитии, быть вовлеченными во все процессы развития нашего общества.



С 2010 года фонд «Эльдани» осуществляет деятельность в рамках проекта «Служба трудоустройства молодежи с ограниченными возможностями». В рамках проекта команда специалистов фонда организует психологическое сопровождение для людей с ограничениями в развитии, ищущих работу и для работодателей, которые имеют желание принять на работу людей с проблемами в развитии.

В 2011 году фонд «Эльдани» объявил о запуске проекта «Республиканский конкурс имени Шынбергена Амантурлина по народно-прикладным видам искусств среди молодежи с ограниченными возможностями».

С 2011 года фонд «Эльдани» реализует проект «Интернет-ресурсы в процессе образования детей и молодежи с трудностями в развитии». В рамках проекта открыт «Интернет-клуб для детей и молодежи с ограниченными возможностями», проводятся курсы по основам пользования интернет-ресурсами, осуществляется помощь юношам и девушкам с особыми нуждами во включении в интернет-сообщество, проводятся тренинг-семинары для учителей и воспитателей спецшкол, спец дошкольных учреждений по программе «Интернет-ресурсы в процессе образования детей и молодежи с трудностями в развитии».

В 2012 году фонд «Эльдани» выпустил книгу - сборник рассказов, написанных юношами и девушками с ограниченными возможностями «Просто ходить среди людей...».

В мае 2013 года фонд «Эльдани» открыл «Досуговый центр «Папильон» для детей и молодежи с ограниченными возможностями. В рамках проекта открыты бесплатные курсы по теннису, шахматам, шашкам, проводятся курсы сказко-терапии и драмо-терапии.

В июне 2013 года фонд «Эльдани» приступил к реализации проекта «Интегративное сообщество, как форма социальной адаптации детей с ограниченными возможностями». Цели проекта - интеграция детей с ограниченными возможностями в сообществе обычных сверстников и социально-психологическая реабилитация семей, воспитывающих детей с серьезными нарушениями психического развития.

Директор фонда отмечает, что в настоящее время «Эльдани» это уже не просто некоммерческая организация. Мастерская по прикладным видам искусства



была организована в 2006 году и в настоящее время пришло понимание, что организация, некогда создававшаяся как некоммерческая, в настоящее время начинает зарабатывать и мастерская начала приносить прибыль, что переводит данную организацию в статус социального предпринимателя.

Эксперт отмечает, что тенденция развития социального предпринимательства, так актуального для развитых стран мира, в настоящее время является частью развития и казахстанского общества. Директор фонда «Эльдани» отмечает, что тенденция развития социального предпринимательства в Казахстане стала актуальной в последние два года. Эксперт отмечает, что тренд развития социального предпринимательства стал развиваться по опыту соседних стран, например России, где социальное предпринимательство активно развивается последние 3-4 года. Также толчком к развитию социального предпринимательству, по мнению эксперта, стало появление в Казахстане российского благотворительного фонда «Навстречу переменам», созданного в России в 2011 году шведским фондом Reach for Change. Кроме того, эксперт отмечает, что активное развитие социального предпринимательства при поддержке некоммерческих организаций в России является медиатором развития социального предпринимательства и в Казахстане.

В марте 2014 года фондом «Эльдани» был учреждена Ассоциация социального предпринимательства при поддержке Палаты предпринимателей г. Алматы «Атамекен».

«Члены Ассоциации занимаются решением многочисленных вопросов. Это обеспечение и создание благоприятных условий для развития предпринимательской деятельности в РК для любого желающего, вне зависимости от жизненных, физических либо медицинских ограничений, также разъяснение норм законодательства, проведение семинаров и тренингов, направленных на образование и защиту прав социальных предпринимателей. Ассоциация также оказывает поддержку по совершенствованию нормативной базы, направленной на повышение предпринимательской социальной активности и противодействию проявлениям коррупции на всех этапах деятельности, оказание бухгалтерских, юридических, консультационных и других услуг социальным предпринимателям для облегчения предпринимательской деятельности» (Директор Фонда «Эльдани»)

Эксперт видит позитивные изменения в поддержке незащищенных слоев со стороны государства путем делегирования отдельных видов деятельности некоммерческим организациям. Представитель фонда «Эльдани» отмечает, что данное направление должно получить большее развитие и в Казахстане имеется огромный потенциал выполнения социальных проектов

некоммерческими организациями и переход таких проектов в категорию социального предпринимательства.

По мнению эксперта, социальное предпринимательство это следующая ступенька развития некоммерческих организаций, которые достаточно поработали в социальной сфере и имеют потенциал развития бизнеса. Кроме того, эксперт отмечает в качестве предпосылок развития социального предпринимательства такие моменты:

- Кризисный период в экономике, когда казахстанские инвесторы (в частности банки) существенно сократили расходы на социальную поддержку
- В силу общепринятого понимания того, что Казахстан – это достаточно богатая страна, приток инвестиций (грантов) на развитие социального предпринимательства является довольно скудным.

«Сейчас кризис, реально денег мало, практически все банки, которые в прошлом году планировали бюджеты, они все сделали сокращения в этом году, а это значит, что они сокращали именно с точки зрения социальной политики. Также в виду того, что Казахстан все-таки считается богатой страной, денег сюда очень много не приходит. Если нас сравнить с Киргизией, где все международные организации оказывают помощь, тот же Ага Хана, Сорос, у нас такого нет, «Ага Хан» сюда даже не заходит, хотя это именно тот фонд, который дает микрокредиты, это то, что нужно социальному предпринимательству» (Директор Фонда «Эльдани»)

Эксперт отмечает, что для работы в их мастерской стоит огромная очередь желающих – это люди с ограниченными способностями, всех принять на работу мастерская Фонда не может, как в силу ограниченных объемов работ, так и в силу ограниченных возможностей желающих работать в мастерской. Представитель Фонда «Эльдани» отмечает, что решение о приеме на работу принимается коллегиально работниками мастерской.

Костяк коллектива составляют 5-6 человек, которые помимо выполняемой в мастерской работы являются тренерами по прикладным видам искусств, проводят мастер-классы в детских домах, домах инвалидов. Эксперт отмечает, что практика проведения тренингов, мастер-классов непосредственно людьми с ограниченными возможностями для таких же, как они, людей с особыми нуждами, хорошо зарекомендовала себя, дает позитивные отклики, позволяет преодолеть тот психологический барьер, который стоит перед людьми с ограниченными возможностями и является блокатором возможной занятости/задействованности таких людей в предпринимательской деятельности.

«Я сама, когда то еще в институте начинала ходить по детским домам, в качестве волонтера и я поняла, что я не могу этого

делать, почему, потому что я стою рассказываю, говорю им: «Давайте, мечты сбываются...», а они сидят и слушают и думают: «Где ты и где я». И по сравнению с этим, приходят наши ребята – кто-то ногами делает изделия, кто-то не видит, не слышит и говорят: «А вот мы можем, мы зарабатываем деньги, мы не от кого не зависим». У ребят в детском доме совершенно другое восприятие, и начинают думать: «Ну если они смогли, то и мы сможем». Обучение намного быстрее идет в этом случае» (Директор Фонда «Эльдани»)

Как социальный предприниматель Фонд «Эльдани» развивает два направления деятельности, в которых задействованы исключительно люди с особыми нуждами:

- Сувенирный цех, принимающий заказы на изготовление сувениров
- Швейный цех – новое направление, которое только получает свое развитие

Относительно швейного цеха, директор Фонда высказывает заинтересованность в участии в тендерах, гос. закупках.

Одним из крупных мероприятий, которое готовит Фонд – открытие кафе – это социальный проект, нацеленный на трудоустройство людей с ограниченными возможностями, кроме того данный проект можно назвать инклюзивным, позволяющим интегрироваться людям с ограниченными возможностями в жизнь обычных людей.



Диаграмма №1

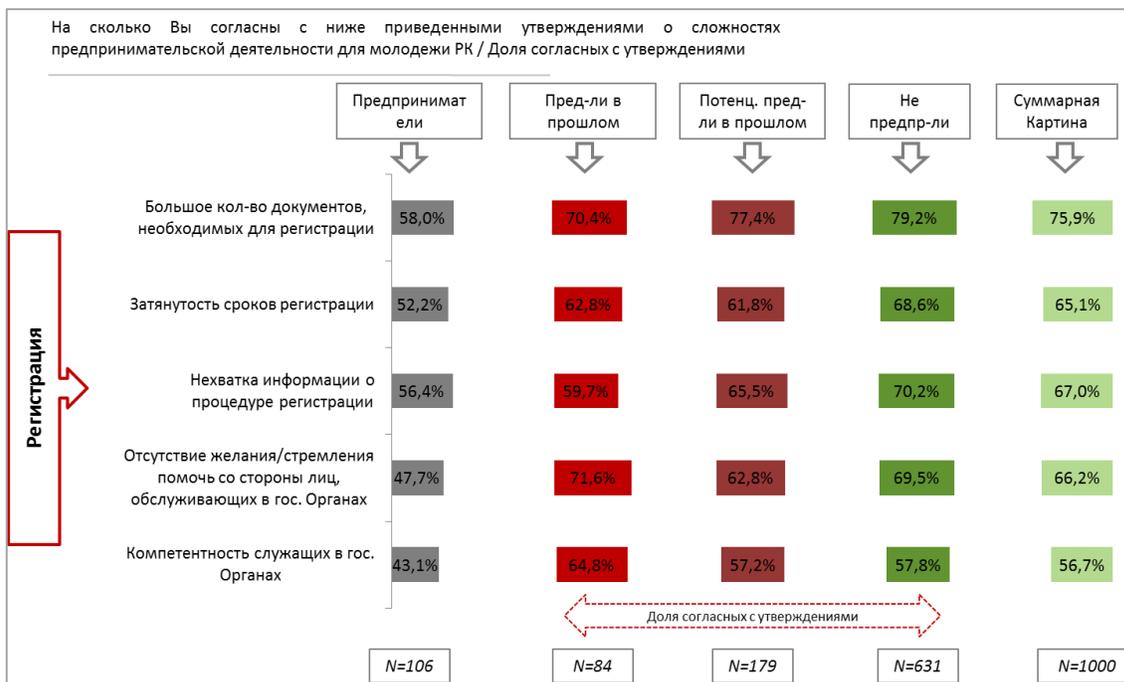


Диаграмма №2

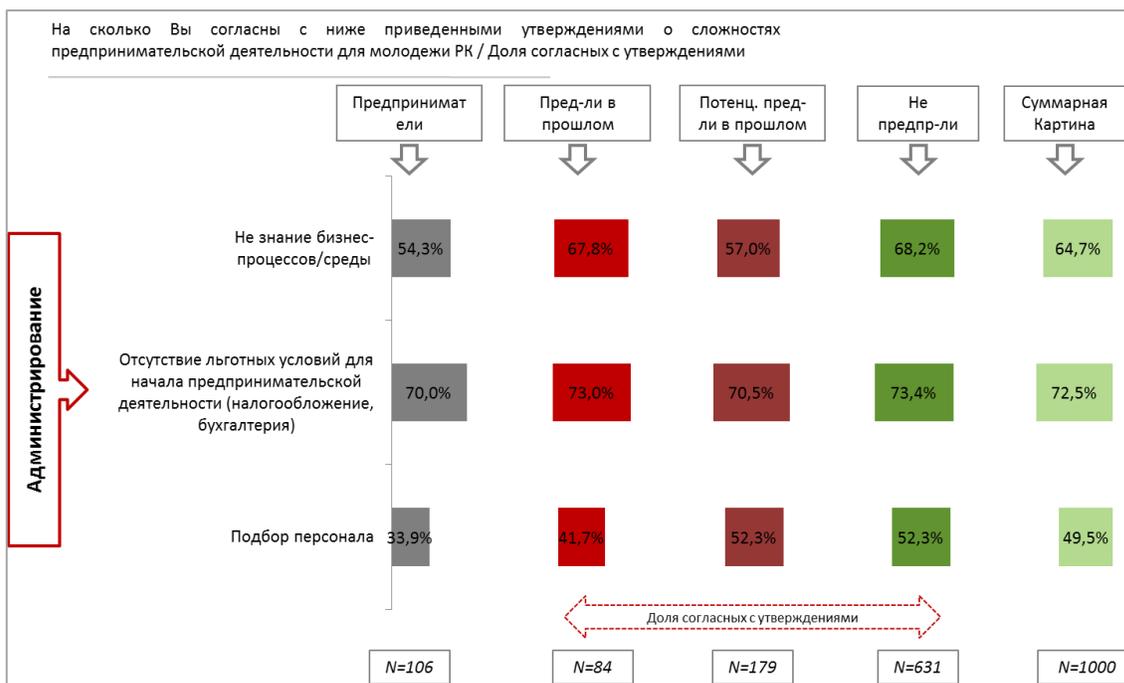


Диаграмма №3

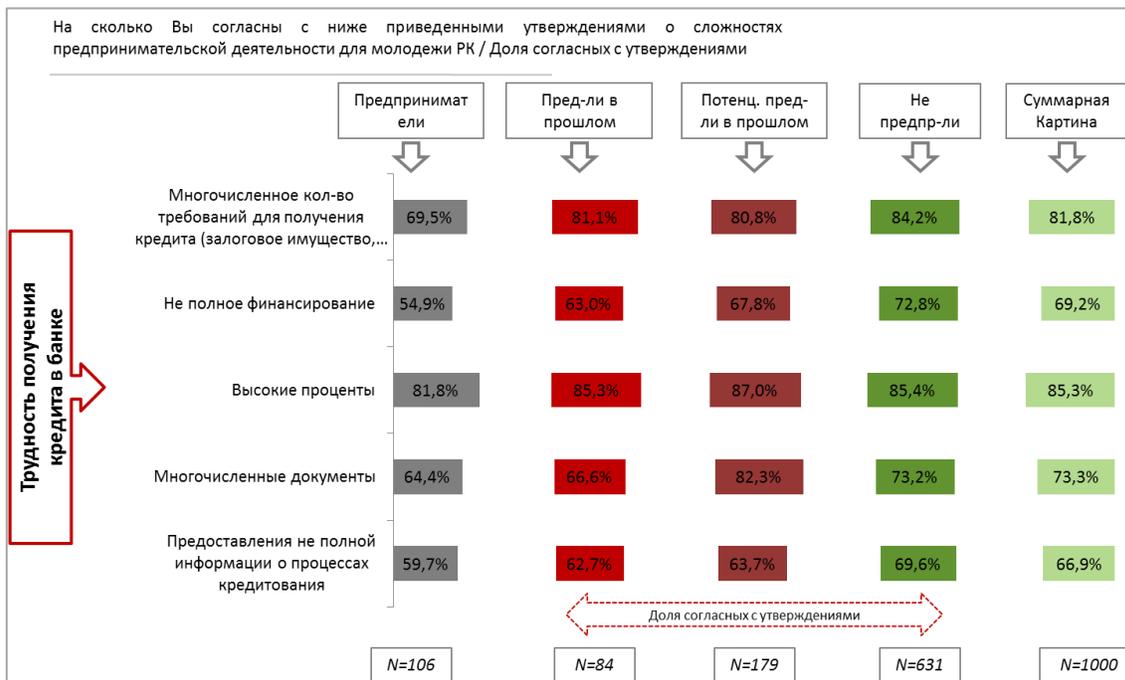


Диаграмма №4

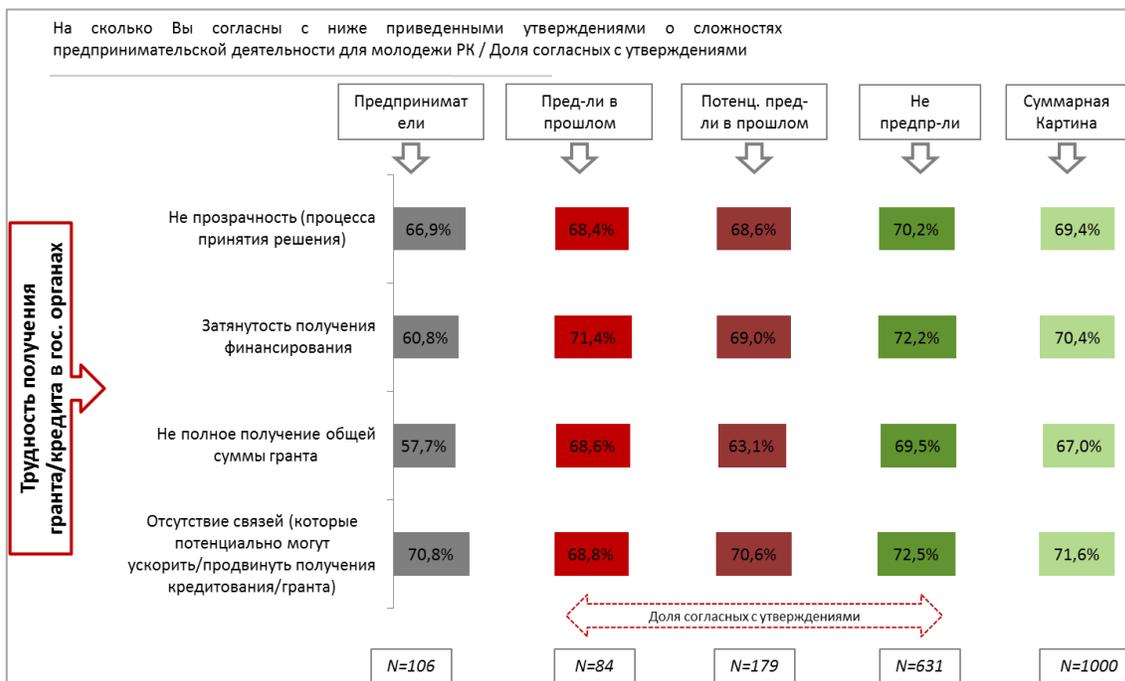


Диаграмма №5

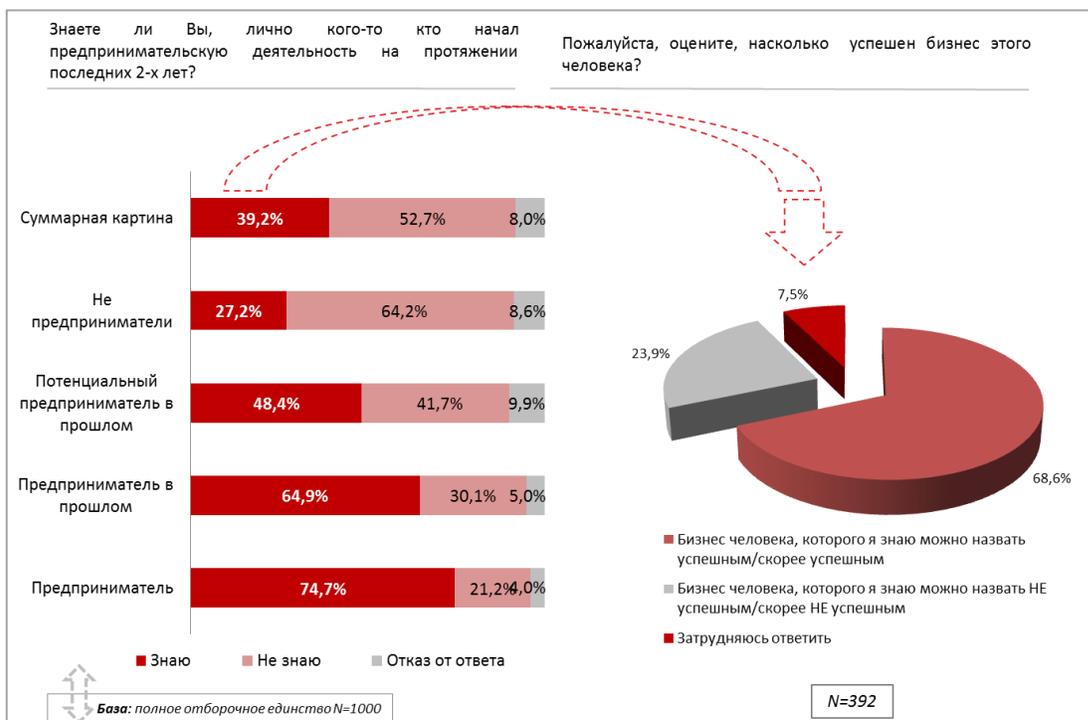


Диаграмма №6

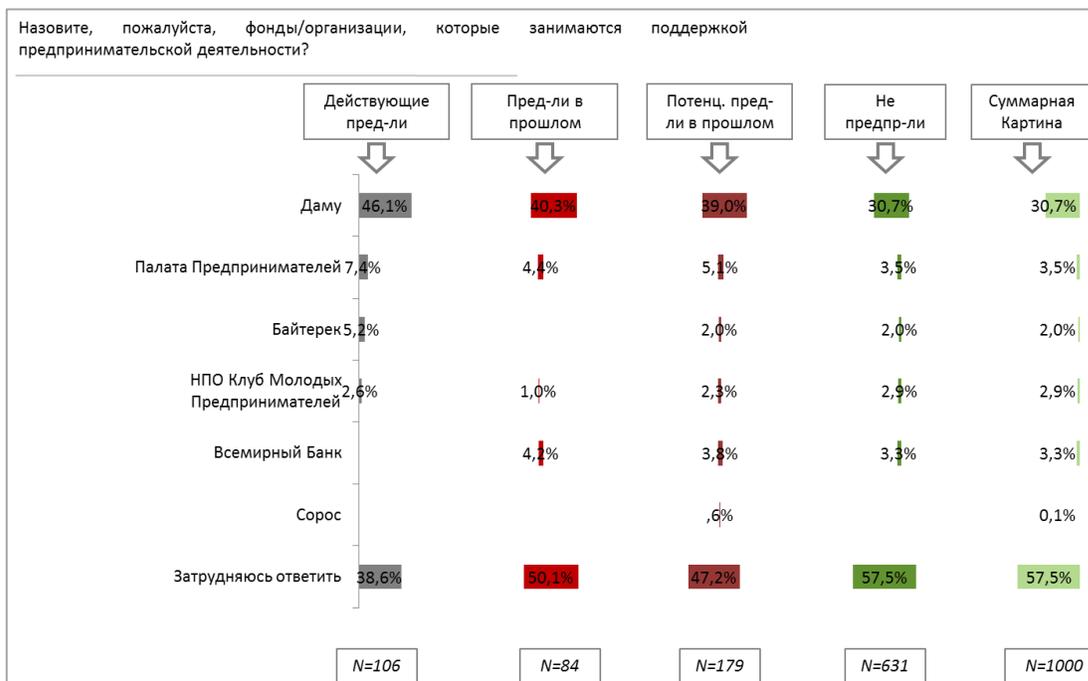


Диаграмма №7

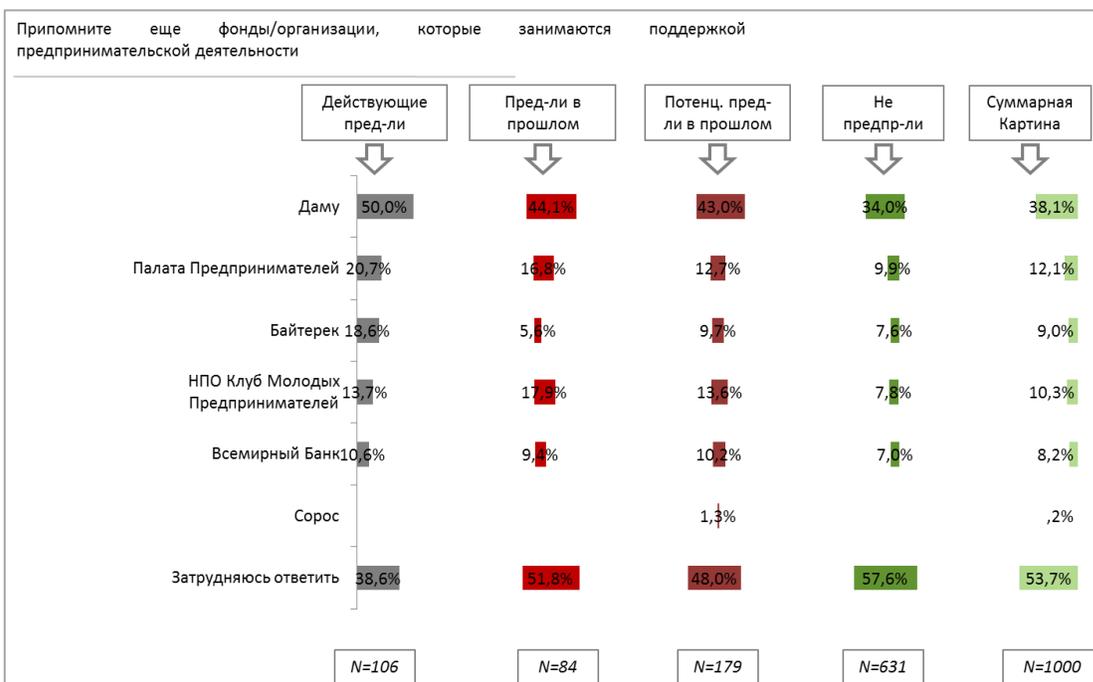


Диаграмма №8

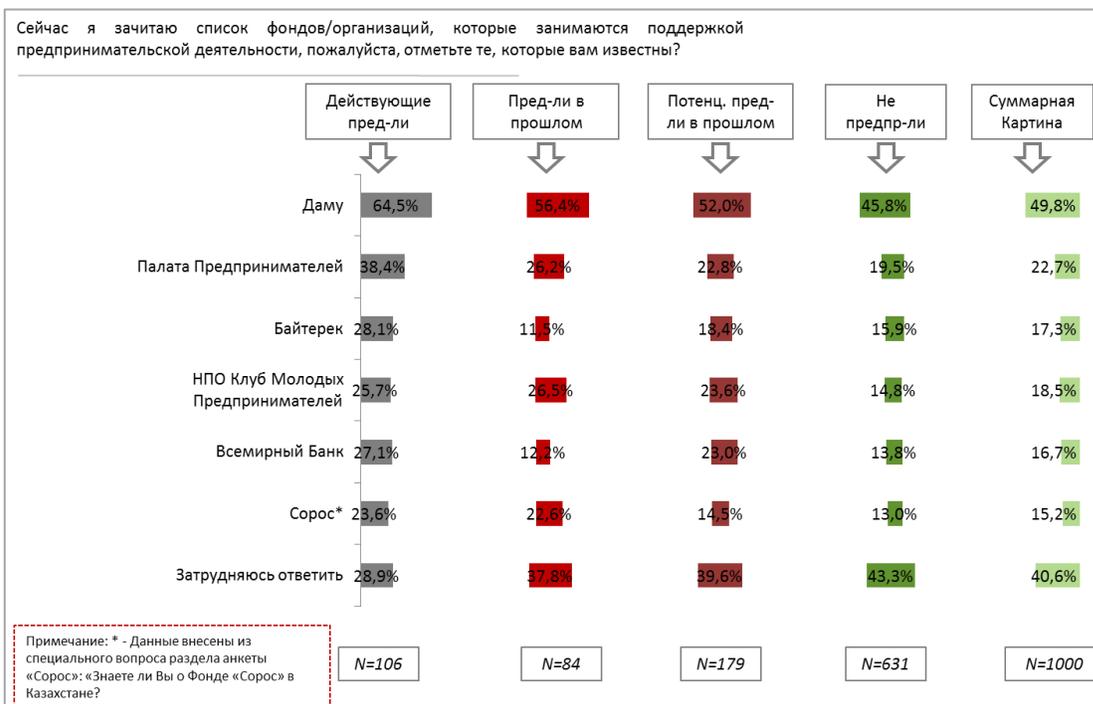


Диаграмма №9



Диаграмма №10

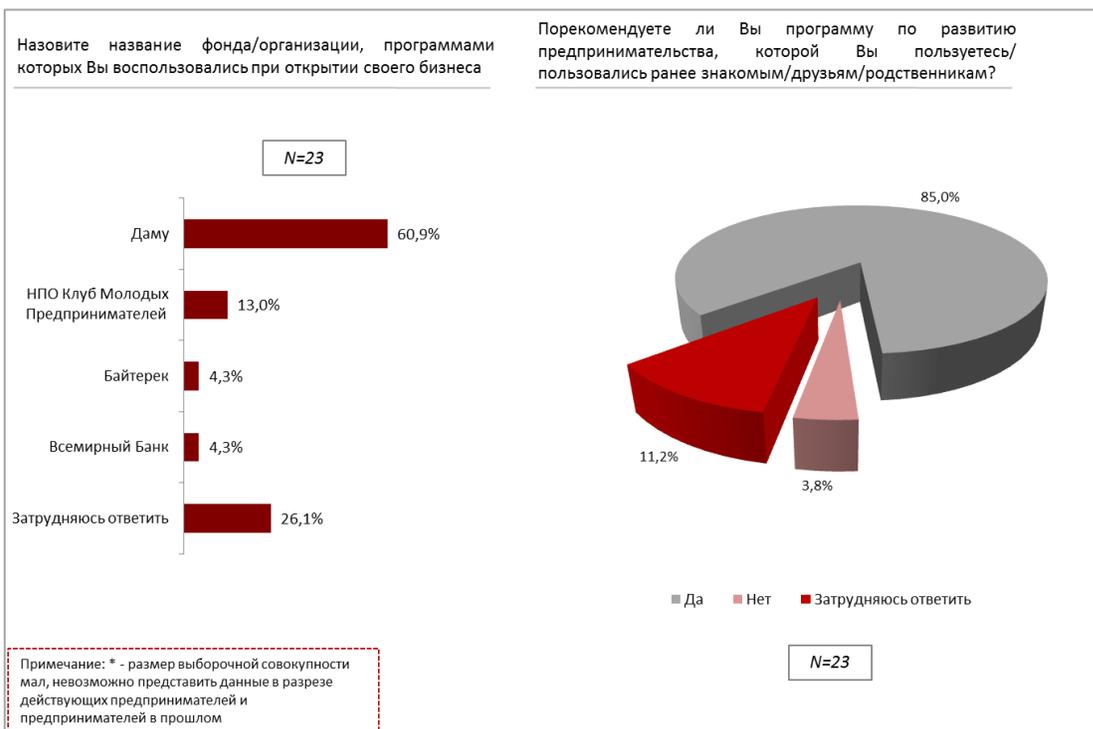


Диаграмма №11



Диаграмма №12

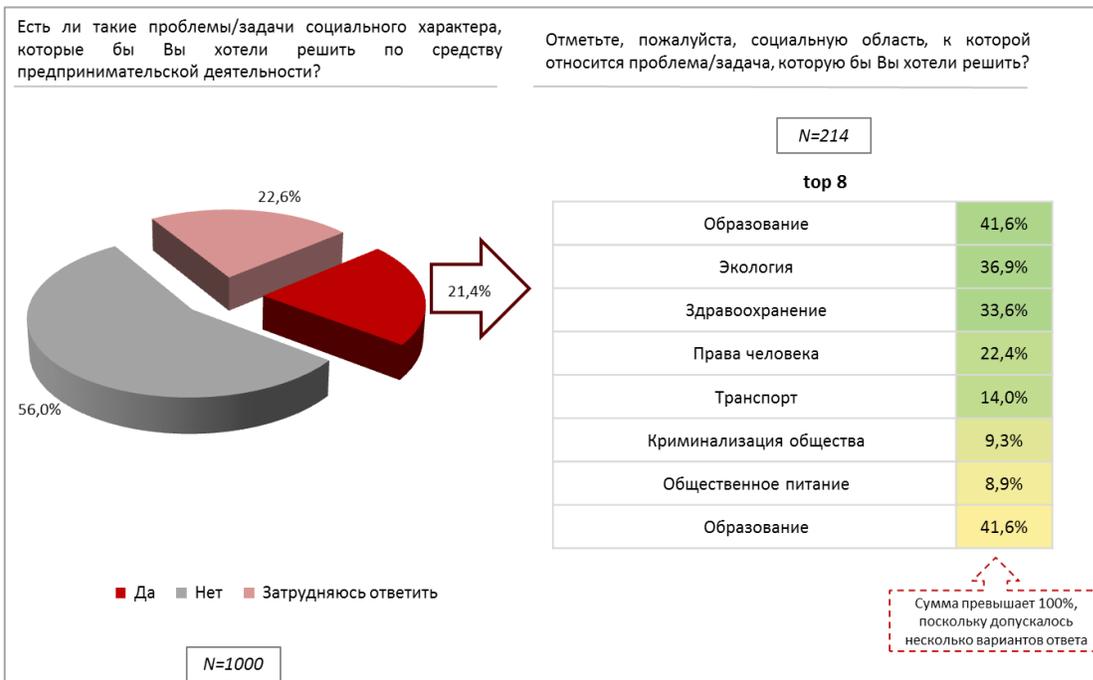


Диаграмма №13

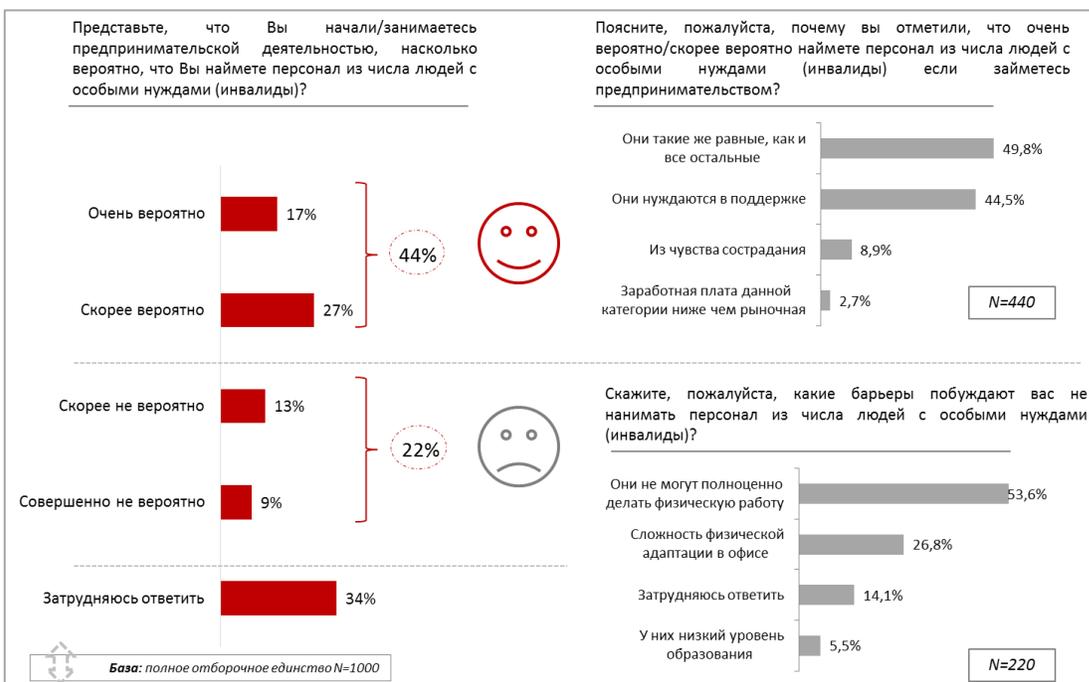


Диаграмма №14

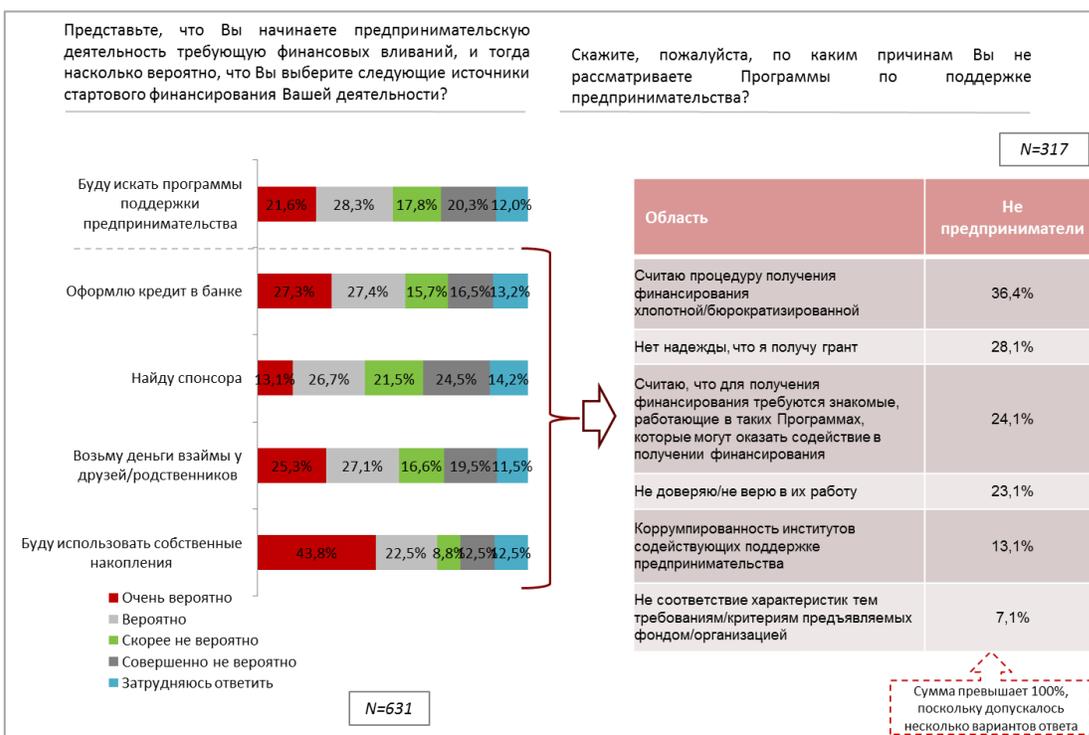


Диаграмма №15

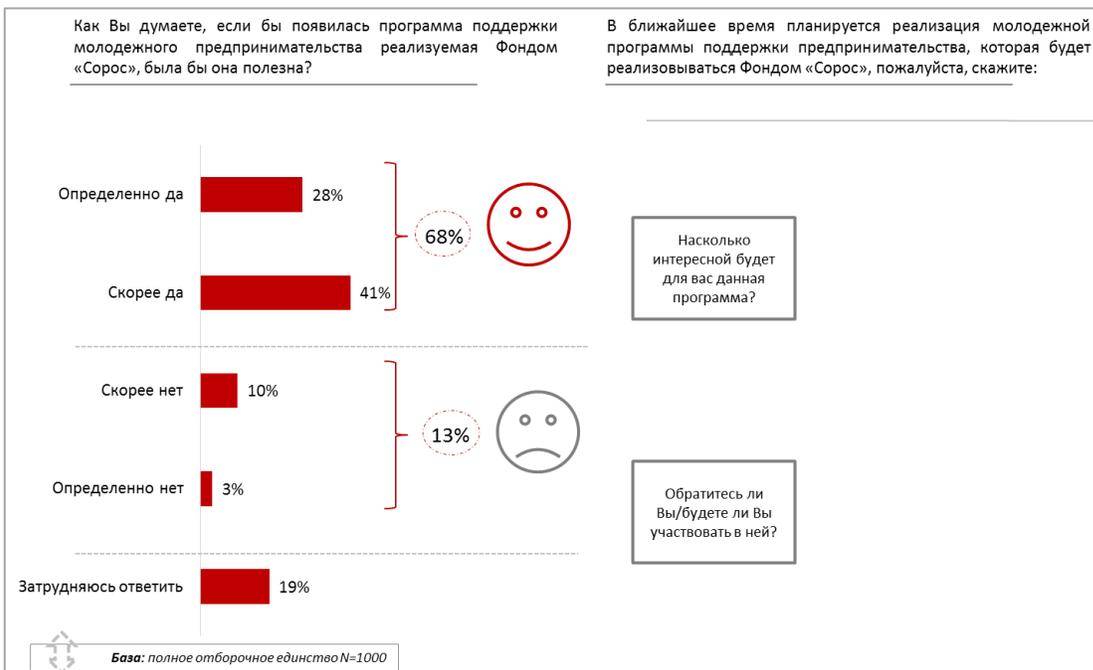


Диаграмма №16

Каким (-и) каналом (-ами) получения информации об источниках поддержки предпринимательской деятельности Вы воспользовались бы, если бы все же задумались об открытии нового бизнеса?

	Предприниматели	Пред-ли в прошлом	Потенц. пред-ли в прошлом	Не пред-ли	Суммарная Картина
Знакомые/друзья/родственники	60,0%	61,5%	65,9%	56,4%	58,9%
Интернет	56,7%	59,2%	62,2%	54,0%	56,2%
Обращусь за консультацией в Банк	20,9%	15,4%	30,0%	16,5%	19,3%
Государственные организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства	9,1%	23,4%	20,0%	16,3%	16,8%
НПО/Общественные (в т.ч. студенческие) организации, занимающиеся поддержкой предпринимательства	9,7%	19,4%	15,1%	14,0%	14,2%
Обращусь за консультацией в консалтинговые компании/бюро	8,2%	10,5%	17,4%	10,2%	11,3%
Затрудняюсь ответить	4,7%	4,4%	7,1%	9,7%	8,3%
Другое	1,4%	1,2%		0,6%	0,6%

Сумма превышает 100%, поскольку допускалось несколько вариантов ответа

N=106 N=84 N=179 N=631 N=1000

Диаграмма №17



Диаграмма №18

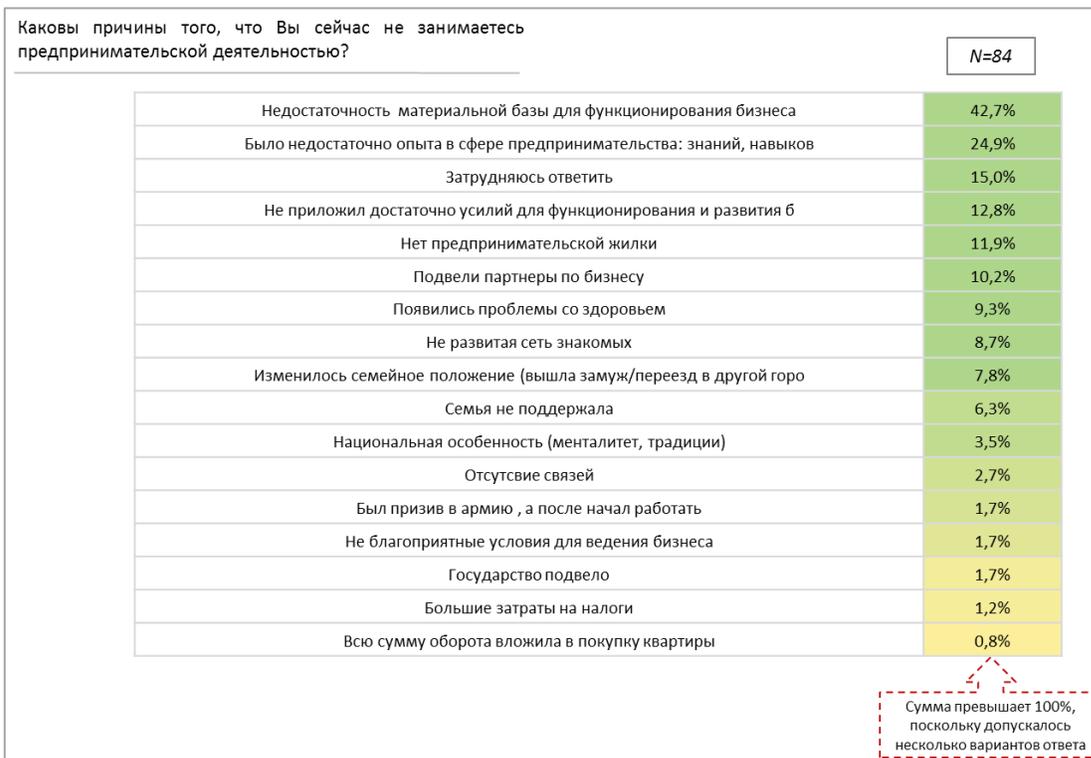


Диаграмма №19



act

Каковы причины, того, что Ваши планы заняться предпринимательской деятельностью не осуществились?

179

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%
Нет предпринимательской жилки	14,1%
Подвели партнеры по планируемому бизнесу	8,2%
Появились проблемы со здоровьем	5,9%
Изменилось семейное положение (вышла замуж/переезд в другой город)	4,6%
Национальная особенность (менталитет, традиции)	2,9%

Сумма превышает 100%,
поскольку допускалось
несколько вариантов ответа

Изучение потенциала, барьеров Программ
молодежного предпринимательства в Казахстане

Июль, 2015 г.

Номер анкеты:

Анкеты
кодировал:

Анкеты ввел:

Интервьюеру: нижеприведенный текст прочтите каждому респонденту!

Здравствуйте, я -----**(назовите ваше имя)** представляю исследовательскую компанию АСТ Kazakhstan. Мы проводим опрос общественного мнения. Цель опроса - это изучение мнения жителей Казахстана относительно восприятия молодежи к теме предпринимательства в Казахстане. Отбор участников опроса производится случайным образом. Я гарантирую, что конфиденциальность Ваших ответов будет полностью соблюдена. Ответы всех участников исследования будут проанализированы и Ваше индивидуальное мнение нигде не будет упомянуто. Ваши искренние ответы на вопросы анкеты помогут получить реальное представление о потенциале и барьерах развития молодежного предпринимательства в Казахстане.

Ваше участие в опросе является добровольным. Но даже в случае Вашего согласия на участие в опросе Вы вправе не отвечать на любые нежелательные вопросы. Длительность интервью составит всего лишь 25-30 минут.

Мы можем начать интервью? **(В случае согласия, поблагодарите)** Большое спасибо, что согласились на интервью.

Интервьюеру: заполните нижеприведенную таблицу после завершения интервью. В процессе заполнения графы (таблицы ниже) объясните респонденту почему нам нужна данная информация. Сотрудники нашей компании могут связаться с вами с целью контроля качества работы интервьюеров. Поэтому, я прошу вас предоставить нам Вашу контактную информацию.

Ф.И.О. респондента	
Телефон	
Адрес	
Электронный адрес (e-mail)	

F5. Укажите пожалуйста Ваш возраст: _____ **УКАЖИТЕ**

ТОЧНЫЙ ВОЗРАСТ РЕСПОНДЕНТА И ОТМЕТЬТЕ ВОЗРАСТНОЙ ИНТЕРВАЛ

Меньше 18 лет	0	ЗАВЕРШИТЕ ИНТЕРВЬЮ
18-25	1	КОНТРОЛИРУЙТЕ КВОТУ И ПРОДОЛЖАЙТЕ ИНТЕРВЬЮ
26-30	2	
31-35	3	
36 лет и старше	4	ЗАВЕРШИТЕ ИНТЕРВЬЮ



F6. Занятость респондента: **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Руководитель, Директор, зам. Директора	1
Руководитель подразделения (отдела, смены, департамента и т.д.)	2
Специалист с высшим образованием (врач, учитель, менеджер по продажам и т.д.)	3
Служащий (секретарь, продавец, и т.д.)	4
Технический или обслуживающий персонал	5
Рабочий (черновая работа, например: на стройке)	6
Домохозяйка	7
Студент/учащийся	8
Безработный	9
Лицо с ограниченными возможностями (инвалид)	10
Самозанятый (работаю на себя) – частная предпринимательская деятельность	11
Малый/ Средний бизнес (нанимаю людей, предпринимательская деятельность)	12
Крупный бизнес (мой частный крупный бизнес, нанимаю людей, предпринимательская деятельность)	13

**ИНТЕРВЬЮЕРЫ! БУДЬТЕ ВНИМАТЕЛЬНЫ!
ОСНОВНОЕ ИНТЕРВЬЮ ПРОВОДИТСЯ ТОЛЬКО С ТЕМИ РЕСПОНДЕНТАМИ,
КОТОРЫЕ ПРОШЛИ ВСЕ ВОПРОСЫ – ФИЛЬТРЫ.**

ЧАСТЬ II: ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ СРЕДА В КАЗАХСТАНЕ

ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОСЫ А1/А2 ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – ОЧЕНЬ СЛОЖНО, 10 – ОЧЕНЬ ЛЕГКО НАЧАТЬ БИЗНЕС В КАЗАХСТАНЕ. ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, А 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

		1 – очень слож но	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень легко
А	Оцените, пожалуйста, насколько легко, по Вашему мнению, начать бизнес в Казахстане?	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
А	Оцените, насколько легко,	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									

2.	по Вашему мнению, начать бизнес в Казахстане <u>для молодежи от 18 до 35 лет?</u>	
----	---	--



аст

АЗ. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ АЗ. Несмотря на то, как Вы ответили на предыдущие вопросы, оцените, на сколько Вы согласны с ниже приведёнными утверждениями о сложностях предпринимательской деятельности для молодежи в Казахстане?
ОТМЕТЬТЕ КАЖДЫЙ ВАРИАНТ ОТВЕТА ПО СПИСКУ, ЗАЧИТЫВАЯ С КАРТЫ ВСЕ УТВЕРЖДЕНИЯ ПО ПОРЯДКУ
ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

	Утверждения	Да	Нет
Регистрация			
1	Большое кол-во документов, необходимых для регистрации	1	2
2	Затянутость сроков регистрации	1	2
3	Нехватка информации о процедуре регистрации	1	2
4	Отсутствие желания/стремления помочь со стороны лиц, обслуживающих в гос. Органах	1	2
5	Компетентность служащих в гос. Органах	1	2
Администрирование			
1	Не знание бизнес-процессов/среды	1	2
2	Отсутствие льготных условий для начала предпринимательской деятельности (налогообложение, бухгалтерия)	1	2
3	Подбор персонала	1	2
Финансирование		Да	Нет
А	Трудность получения кредита в банке		
1	Многочисленное кол-во требований для получения кредита с банка (залоговое имущество, стартовый капитал)	1	2
2	Не полное финансирование	1	2
3	Высокие проценты	1	2
4	Многочисленные документы	1	2
5	Предоставления не полной информации о процессах кредитования	1	2
Б	Трудность получение финансирования/кредита в государственных органах		
1	Не прозрачность (процесса принятия решения)	1	2
2	Затянутость получения финансирования	1	2
3	Не полное получение общей суммы гранта	1	2
4	Отсутствие связей (которые потенциально могут ускорить/продвинуть получения кредитования/гранта)	1	2

А3А. Какие еще сложности/трудности могут быть у молодежи в ведении/открытию предпринимательской деятельности, помимо перечисленных вариантов выше? **ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ ЧЕТКО И ПОНЯТНО**



аст

А4. По Вашему мнению, какими будут условия на протяжении 1-2 лет для начала предпринимательской деятельности в Казахстане? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

1	Условия улучшиться	1
2	Условия ухудшиться	2
3	Условия останутся такими же	3
4	Затрудняюсь с ответом	99
5	Отказ от ответа	77

А5. Знаете ли Вы, лично кого-то, кто начал предпринимательскую деятельность на протяжении последних 2-х лет? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

1	Знаю	ПРОДОЛЖАЙТЕ
2	Не знаю	ПЕРЕХОД НА В1
3	Затрудняюсь с ответом	99
4	Отказ от ответа	77

А6. Пожалуйста, оцените, как Вы считаете: **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

1	Его/ее бизнес можно назвать успешным/скорее успешным (прибыльный, окупаемый, конкурентоспособный, нашел свое место/нишу на рынке)	1
2	Его/ее бизнес можно назвать не успешным/скорее не успешным (не прибыльный, не окупаемый, не конкурентоспособный, не нашел свое место/нишу на рынке)	2
3	Затрудняюсь с ответом	99
4	Отказ от ответа	77

В1. В данный момент Вы: **ЗАЧИТАЙТЕ КАЖДОЕ ИЗ УТВЕРЖДЕНИЙ НИЖЕ. ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Являюсь действующим предпринимателем	1	ПРОДОЛЖАЙТЕ
Я не являюсь предпринимателем, но имел опыт предпринимательской деятельности (функционировало зарегистрированное/не зарегистрированное предприятие/была какая-либо деятельность, которая прекратила свое существование)	2	
Были планы заняться предпринимательской деятельности, но они не осуществились	3	ПЕРЕХОД НА В16
Ни в настоящем, ни в прошлом не имел планов заниматься предпринимательской деятельностью	4	ПЕРЕХОД НА В19

ЧАСТЬ III: НЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, НО С ОПЫТОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ/ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ



В2. Скажите, пожалуйста, в какой сфере действовало/действует Ваше предприятие? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Социальной сфере (социальное предпринимательство)	1
Бизнес сфере (бизнес предпринимательство)	2
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

В3. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ В3. Отметьте, пожалуйста, область (-и), в которой функционировало/функционирует Ваше предприятие? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Экология	1
Образование	2
Здравоохранение	3
Транспорт	4
Общественное питание	5
Права человека	6
Торговля	7
Культура	8
СМИ	9
Реклама/маркетинг/PR	10
Сфера отдыха и развлечений	11
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

ВОПРОС В4 ЗАДАЕТСЯ ТОЛЬКО РЕСПОНДЕНТАМ, ОТМЕТИВШИМ В В1 ВАРИАНТ 2

В4. Каковы причины того, что в настоящее время Вы не занимаетесь предпринимательской деятельностью? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Было недостаточно опыта в сфере предпринимательства: знаний, навыков	1
Не развитая сеть знакомых	2
Семья не поддержала	3
Появились проблемы со здоровьем	4
Недостаточность материальной базы для функционирования бизнеса	5
Нет предпринимательской жилки	6
Национальная особенность (менталитет, традиции)	7
Подвели партнеры по бизнесу	8
Изменилось семейное положение (вышла замуж/переезд в другой город)	9
Не приложил достаточно усилий для функционирования и развития бизнеса	10

Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

В5. Как долго Вы занимаетесь/занимались предпринимательской деятельностью?

(**ЗАПИШИТЕ**)

_____ (лет)

_____ (месяцев)

В6. Отметьте, какие мотивы сподвигли Вас заняться предпринимательской деятельностью? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Финансовая независимость	1
Наличие хорошей бизнес идеи	2
Желание получить опыт предпринимательской деятельности	3
Желание /потребность изменить свой социальный статус	4
Престиж	5
Не хотел (-а) работать на кого-либо	6
Гибкий график (не хочу работать с 9.00 до 18.00)	7
Желание изменить социальную среду/проблему/улучшить то, что есть	8
Финансовая прибыль/выгода (заработать больше денег)	9
Доказать себя, свои возможности, реализовать свои амбиции	10
Попробовать что-то новое, инновационное	11
Социальный статус	12
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

В7. Какой источник стартового финансирования Вашей предпринимательской деятельности Вы избрали при открытии бизнеса/предпринимательской деятельности? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Воспользовался программой поддержки предпринимательства	1	ПЕРЕХОД НА В9
Взял (-а) деньги займы у друзей/родственников	2	
Были собственные накопления	3	
Взял кредит в банке	4	
Нашел инвестора	5	
Моя деятельность не требовала финансов	6	
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____		
Затрудняюсь ответить	99	
Отказ от ответа	77	

ИНТЕРВЬЮЕР! ВОПРОС В8 ЗАДАЕТСЯ РЕСПОНДЕНТАМ, НЕ ОТМЕТИВШИМ В В7 ВАРИАНТ 1.



В8. Скажите, пожалуйста, по каким причинам Вы не воспользовались Программой поддержки предпринимательства, как источника стартового финансирования бизнеса? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Считаю процедуру получения финансирования хлопотной/бюрократизированной	1	ПЕРЕХОД НА В14
Считаю, что для получения финансирования требуются знакомые, работающие в таких Программах, которые могут оказать содействие в получение финансирования	2	
Коррупционированность институтов содействующих поддержке предпринимателей	3	
Не доверяю/не верю в их работу	4	
Нет надежды, что я получу грант	5	
Не соответствие характеристик тем требованиям/критериям предъявляемых фондом/организацией	6	
Не знал (-а) о таких программах	7	
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____		
Затрудняюсь ответить	99	
Отказ от ответа	77	

В9. Назовите название программы и фонда/организации, которыми Вы воспользовались при открытии своего бизнеса? **НЕ ЗАЧИТЫВАЯ ВАРИАНТЫ, ОТМЕТЬТЕ НАЗВАННЫЕ РЕСПОНДЕНТОМ ВАРИАНТЫ ОТВЕТА. ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Даму	1
Палата Предпринимателей	2
Байтерек	3
НПО Клуб Молодых Предпринимателей	4
Всемирный Банк	5
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

В10. Пожалуйста, перечислите все причины, по которым Вы воспользовались именно этой программой поддержки предпринимательства? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**



В10А. Пожалуйста, отметьте причину, из названных Вами, которая является наиболее важной при выборе программы поддержки предпринимательства?

ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА

		В10	В10А
1	Выгодные условия (финансовая гибкость при получении гранта, кредита на льготных условиях, низкая % ставка)	1	1
2	Компетентно и грамотно был проконсультирован сотрудниками фонда/организации на этапе выбора фонда/организации	2	2
3	Репутация фонда/организации	3	3
4	Квалифицированные сотрудники (доброжелательность, заинтересованность, стремление помочь)	4	4
5	Программа фонда/организации занималась поддержкой идей/сфер деятельности, которую я хотел (-а) реализовать	5	5
6	По рекомендации друзей/знакомых/родственников	6	6
7	Менторство/наставничество	7	7
8	Фонд/организация предоставляла возможность обучения	8	8
9	Другое (ЗАПИШИТЕ) _____		
10	Затрудняюсь ответить	99	99
11	Отказ от ответа	77	77

В11. Пожалуйста, оцените по каждой характеристике программу (-ы) поддержки предпринимательства, которой (-ыми) Вы пользовались, насколько Вам понравились ее условия?

ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ПОНРАВИЛОСЬ, 10 – ОЧЕНЬ ПОНРАВИЛОСЬ. ИНТЕРВЬЮЕР! СПРОСИТЕ ПО КАЖДОМУ ВАРИАНТУ ОТВЕТА. ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, А 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

В12. Что бы Вы еще хотели изменить/добавить в программу по поддержке предпринимательства, которой Вы пользовались и оцените насколько это важно для вас? **ЗАПИШИТЕ ОТВЕТ И ОЦЕНИТЕ ПО 10-БАЛЛЬНОЙ ШКАЛЕ. ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ВАЖНО, 10 – ОЧЕНЬ ВАЖНО.**

		В11									
		1 – совсем не понравилась	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень понравилась
1	Доступность информации о программах фонда (язык, СМИ)	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									



2	Профессионализм специалистов	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
3	Не большой пакет документов при рассмотрении заявки	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
4	Возможность участвовать в тренингах, обучающих семинарах	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
5	Получение бесплатных консультаций	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
6	Инновационного финансирования (привлечение инвесторов/без залоговое кредитование)	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
B12											
		1 – совсем не важно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень важно
1	Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
2	Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									

B13. Посоветуете ли Вы программу по развитию предпринимательства, которой Вы пользуетесь/пользовались ранее знакомым/друзьям/родственникам? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Да	1
Нет	2
Затрудняюсь ответить	88
Отказ от ответа	99

B14. Тот опыт предпринимательской деятельности, который у Вас был/имеется в настоящем, Вы оцениваете как: **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Очень успешный	1
Скорее успешный	2
Скорее не успешный	3
Совсем не успешный	4
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

B15. Есть ли проблемы, с которыми Вы сталкиваетесь/сталкивались в ходе своей предпринимательской деятельности? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Нехватка знаний о процессах ведения бизнеса	1
Нехватка оборотных средств	2
Частые проверки со стороны гос. Органов	3

Нехватка информации о процессах, схемах взаимодействия предпринимателя и государственных структур/органов (отсутствие качественных консультаций со стороны гос. органов)	4
Отсутствие налоговых льгот	5
Отсутствие льготных кредитных ставок по кредитованию бизнеса	6
Отсутствие квалифицированных кадров	7
Ненадежность партнеров/инвесторов	8
Нехватка сырьевой базы	9
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

ПО ОКОНЧАНИЮ ДАННОЙ СЕКЦИИ, ДАЛЕЕ ПЕРЕХОД НА ВОПРОС В23

ЧАСТЬ IV: НЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, КОТОРЫЕ НЕ СМОГЛИ НАЧАТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

В16. Скажите, пожалуйста, в какой сфере Вы хотели, чтобы действовало Ваше предприятие? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Социальной сфере (социальное предпринимательство)	1
Бизнес сфере (бизнес предпринимательство)	2
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

В17. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ ВЗ. Отметьте, пожалуйста, область (-и), в которой Вы хотели бы, чтобы функционировало Ваше предприятие? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Экология	1
Образование	2
Здравоохранение	3
Транспорт	4
Общественное питание	5
Права человека	6
Торговля	7
Культура	8
СМИ	9
Реклама/маркетинг/PR	10
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

В18. Каковы причины того, что Ваши планы заняться предпринимательской деятельностью не осуществились? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Было недостаточно опыта в сфере предпринимательства: знаний, навыков	1
--	---



Не развитая сеть знакомых	2
Семья не поддержала	3
Появились проблемы со здоровьем	4
Недостаточность материальной базы для функционирования бизнеса	5
Нет предпринимательской жилки	6
Национальная особенность (менталитет, традиции)	7
Подвели партнеры по планируемому бизнесу	8
Изменилось семейное положение (вышла замуж/переезд в другой город)	9
Не приложил достаточно усилий для становления бизнеса	10
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

ПО ОКОНЧАНИЮ ДАННОЙ СЕКЦИИ, ДАЛЕЕ ПЕРЕХОД НА ВОПРОС В23

ЧАСТЬ V: НЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, НЕ ИМЕВШИЕ ЖЕЛАНИЯ/НИКОГДА НЕ ЗАНИМАЛИСЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВОМ

В19. Несмотря на то, чем Вы сейчас занимаетесь, представьте, что Вы хотите начать предпринимательскую деятельность и у Вас достаточно средств для начала предпринимательской деятельности, какие личные барьеры могут препятствовать в Вашей предпринимательской деятельности? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Мало опыта в сфере предпринимательства: знаний, навыков	1
Не развитая сеть знакомых (в конкретных связанных органах с открытием предпринимательства)	2
Семья не поддерживает	3
Отсутствие/недостаточность материальной базы для открытия бизнеса	4
Нет предпринимательской жилки	5
Национальная особенность (менталитет, традиции. например: женщине необходимо сидеть дома)	6
Негативный предыдущий опыт предпринимательской деятельности (банкротство, убыточность)	7
Личные мотивы (здоровье, воспитание детей, пр.)	8
Я доволен/а своей работой сейчас	9
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Отказ от ответа	77
Затрудняюсь ответить	99



B20. Сейчас я буду перечислять варианты, которые потенциально могут сподвигнуть Вас заняться предпринимательской деятельностью. Пожалуйста, оцените, на сколько для Вас важен каждый из вариантов?

ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ВАЖНО, 10 – ОЧЕНЬ ВАЖНО.

ИНТЕРВЬЮЕР! СПРОСИТЕ ПО КАЖДОМУ ВАРИАНТУ ОТВЕТА. ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

		1 – совсем не важно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень важно
1	Наличие хорошей бизнес идеи	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
2	Желание получить опыт предпринимательской деятельности	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
3	Желание /потребность изменить свой социальный статус	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
4	Престиж	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
5	Не хочу работать на кого то	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
6	Гибкий график (не хочу работать с 9.00 до 18.00)	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
7	Желание изменить социальную среду/проблему/улучшить то, что есть	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
8	Финансовая прибыль/выгода (заработать больше денег)	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
9	Доказать себя, свои возможности, реализовать свои амбиции	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
10	Попробовать что-то новое, инновационное	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
11	Улучшить социальный статус	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
12	Другое ЗАПИШИТЕ _____	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									

B21. Не смотря на то, как Вы ответили на предыдущий вопрос, представьте, что Вы начинаете предпринимательскую деятельность требующую финансовых вливаний, и тогда насколько вероятно, что Вы выберете следующие источники стартового финансирования Вашей деятельности? **СПРОСИТЕ ПО КАЖДОМУ ВАРИАНТУ ОТВЕТА, ОТМЕТЬТЕ В КАЖДОЙ СТРОКЕ ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

		Очень вероятно (1)	Вероятно (2)	Скорее не вероятно (3)	Совершенно не вероятно (4)	Затрудняюсь ответить	Отказ от ответа
1	Оформлю кредит в банке	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)				99	77
2	Найду спонсора	(ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)				99	77



		БАЛЛ)		
3	Буду искать программы поддержки предпринимательства	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)	99	77
4	Возьму деньги займы у друзей/родственников	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)	99	77
5	Буду использовать собственные накопления	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)	99	77
	Другое ЗАПИШИТЕ _____			

ИНТЕРВЬЮЕР! ВОПРОС В22 ЗАДАЕТСЯ В СЛУЧАЕ, ЕСЛИ В ВОПРОСЕ В21 НЕ ОТМЕЧЕН ВАРИАНТ №3.

В22. Скажите, пожалуйста, по каким причинам Вы не рассматриваете Программы по поддержке предпринимательства? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Считаю процедуру получения финансирования хлопотной/бюрократизированной	1
Считаю, что для получения финансирования требуются знакомые, работающие в таких Програмах, которые могут оказать содействие в получении финансирования	2
Коррупционность институтов содействующих поддержке предпринимателей	3
Не доверяю/не верю в их работу	4
Нет надежды что я получу грант	5
Не соответствие характеристик тем требованиям/критериям предъявляемых фондом/организацией	6
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

ВОПРОСЫ С В23 ЗАДАЮТСЯ ВСЕМ КАТЕГОРИЯМ РЕСПОНДЕНТОВ

В23. Несмотря на то, чем Вы сейчас занимаетесь, скажите, пожалуйста, насколько вероятно, что Вы один или вместе с другими (друзьями/родственниками/знакомыми) можете начать предпринимательскую деятельность, включая любой тип само занятости, продажу любого товара или услуг? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Очень вероятно	1
Вероятно	2
Мало вероятно	3
Совсем не вероятно	4
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

B24. Каким (-и) каналом (-ами) получения информации об источниках поддержки предпринимательской деятельности Вы воспользовались бы, если бы все же задумались об открытии нового бизнеса? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Интернет	1
Знакомые/друзья/родственники	2
Обращусь за консультацией в Банк	3
Обращусь за консультацией в консалтинговые компании/бюро	4
НПО/Общественные (в т.ч. студенческие) организации, занимающиеся поддержкой предпринимательской деятельности	5
Государственные организации, занимающиеся поддержкой предпринимательской деятельности	6
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

B25. Назовите, пожалуйста, фонды/организации, которые занимаются поддержкой предпринимательской деятельности? **ОТМЕТЬТЕ ТОЛЬКО ПЕРВЫЙ НАЗВАННЫЙ РЕСПОНДЕНТОМ ВАРИАНТ ОТВЕТА. ВСЕ ПОСЛЕДУЮЩИЕ НАЗЫВАЕМЫЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ, ОТМЕТЬТЕ В B25**

B26. Припомните еще фонды/организации, которые занимаются поддержкой предпринимательской деятельности? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

B27. Сейчас я зачитаю список фондов/организаций, которые занимаются поддержкой предпринимательской деятельности, пожалуйста, отметьте те, которые Вам известны? **ЗАЧИТАЙТЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТА, НЕ НАЗВАННЫЕ В B25 И B26. ОТМЕТЬТЕ ВАРИАНТЫ ИЗВЕСТНЫЕ РЕСПОНДЕНТУ**

	B25	B26	B27
Даму	1	1	1
Палата Предпринимателей	2	2	2
Байтерек	3	3	3
НПО Клуб Молодых Предпринимателей	4	4	4
Всемирный Банк	5	5	5
	B25	B26	B27
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____			
Затрудняюсь ответить	99	99	99
Отказываюсь ответа	77	77	77

B28. Оцените на сколько вероятно, что Вы обратитесь в известные Вам фонды/организации поддержки предпринимателей? **СПРОСИТЕ ПО КАЖДОМУ**

ВАРИАНТУ ОТВЕТА И ПЕРЕХОДИТЕ НА СЛЕДУЮЩИЙ ВАРИАНТ, ОТМЕЧЕННОМУ В В25, В26, В27.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ВЕРОЯТНО, 10 – ОЧЕНЬ ВЕРОЯТНО.

ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

В29. Предположим, что Вы подали заявку на участие на получение гранта, по Вашему мнению, какова вероятность того, что после подачи заявки Вы получите?

ИНТЕРВЬЮЕР! СПРОСИТЕ ПО КАЖДОМУ ВАРИАНТУ ОТВЕТА И ПЕРЕХОДИТЕ НА СЛЕДУЮЩИЙ ВАРИАНТ, ОТМЕЧЕННОМУ В В28, В29А, В29Б.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ВЕРОЯТНО, 10 – ОЧЕНЬ ВЕРОЯТНО. ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

А) финансовую помощь (гранты, кредит на льготных условиях)?

Б) не материальную помощь (консультацию, менторство, моральную поддержку, контакты)?

		В28										В29А										В29Б									
		1 – совсем не вероятно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень вероятно	1 – совсем не вероятно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень вероятно	1 – совсем не вероятно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень вероятно
1	Даму	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
2	Палата Предпринимателей	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
3	Байтерек	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
4	НПО Клуб Молодых Предпринимателей	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
5	Всемирный Банк	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
6	Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									

В30. На сколько важно, по Вашему мнению, в программах по поддержке/развитию предпринимательства иметь возможность: **ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ВАЖНО, 10 – ОЧЕНЬ ВАЖНО. ИНТЕРВЬЮЕР! СПРОСИТЕ ПО КАЖДОМУ ВАРИАНТУ ОТВЕТА. ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, А 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ**

		1 – совсем не важно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень важно
		1	Получения финансирования (грант, льготные условия кредитования)	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)							
2	Получения консультативной помощи (административной/бизнес/юридической/маркетинговой/ИТ/по бытовым вопросам функционирования предприятия)	____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									

3	Другое (ЗАПИШИТЕ) _____ _____	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)
---	-------------------------------------	-----------------------



В31. При выборе фонда/организации, пожалуйста, оцените, насколько для Вас важны следующие критерии:

ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ВАЖНО, 10 – ОЧЕНЬ ВАЖНО. СПРОСИТЕ ПО КАЖДОМУ ВАРИАНТУ ОТВЕТА. ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

		1 – совсем не важно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень важно
1	Известность фонда/организации	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
2	Страна-инвестор	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
3	Квалификация сотрудников	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
4	Срок существования на рынке	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
5	Доступность информации о программах фонда (казахский язык, наличие информации в СМИ)	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
6	Выгодность условий программ фонда (сроки, финансирование)	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
7	Прозрачность (менеджмент фонда, принятие решения о выдаче гранта, управления финансов)	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
8	Легкость получения гранта	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
9	Наличие связей (знакомые среди сотрудников организации)	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
10	Наличия направления деятельности фонда/организации интересующей меня сферы деятельности	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									
11	Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)									

ЧАСТЬ VI: СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В КАЗАХСТАНЕ

S1. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ S1. Как Вы думаете проблемы/задачи в социальной среде Казахстана из какой области должны быть решены в первую очередь?
ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА.

S2. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ S1. А какая из перечисленных является наиважнейшей? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА.**

	S1	S2
Экология	1	1



Образование	2	2
Здравоохранение	3	3
Транспорт	4	4
Общественное питание	5	5
	S1	S2
Права человека	6	6
Криминализация общества	7	7
Миграция	8	8
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____		
Затрудняюсь ответить	99	99
Отказ от ответа	77	77

S3. Есть ли такие проблемы/задачи социального характера, которые бы Вы хотели решить по средству предпринимательской деятельности? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА.**

	S3	
Да	1	ПЕРЕХОД НА S4
Нет	2	ПЕРЕХОД НА S5
Затрудняюсь ответить	99	
Отказ от ответа	77	

S4. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ S1. По Вашему мнению, в какой социальной области Вы бы хотели участвовать/содействовать по средству предпринимательской деятельности? Отметьте, пожалуйста, социальную область, к которой относится проблема/задача, которую бы Вы хотели решить? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

	S4
Экология	1
Образование	2
Здравоохранение	3
Транспорт	4
Общественное питание	5
Права человека	6
Криминализация общества	7
Миграция	8
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

S5. Есть ли у Вас заинтересованность в получении грантов, финансирования на развитие социальных проектов в сельской местности? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Очень заинтересован	1
Не очень заинтересован	2
Скорее не заинтересован	3



Меня это вообще не интересует	4
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

S6. Выберите, пожалуйста, утверждение, которое в наибольшей мере подходит для Вас: **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

При решении социальной задачи/проблемы, для меня важнее получение прибыли	1
При решении социальной задачи/проблемы, для меня важнее решить социальную задачу/проблему	2
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

S7. Выберите, пожалуйста, утверждение, которое в наибольшей мере подходит для Вас: **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Для развития молодежного предпринимательства <u>нужны</u> специальные программы развития/поддержки, которые реализовывали бы государственные/общественные/коммерческие структуры	1
Для развития молодежного предпринимательства <u>не нужны</u> специализированные программы развития/поддержки, молодежное предпринимательство может развиваться в рамках имеющихся программ для развития предпринимательства	2
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

S8. Пожалуйста, выберите, утверждение, с которым Вы согласны: **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Деньги важнее идеи при открытии своего бизнеса/предпринимательства	1
Идея важнее чем деньги при открытии своего бизнеса/предпринимательства	2
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

S9. Представьте, что Вы начали/занимаетесь предпринимательской деятельностью, насколько вероятно, что Вы наймете персонал из числа людей с особыми нуждами (инвалиды)? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Очень вероятно	1	ПЕРЕХОД НА S10
Скорее вероятно	2	
Скорее не вероятно	3	ПЕРЕХОД НА S11
Совершенно не вероятно	4	
Затрудняюсь ответить	99	ПЕРЕХОД НА ЧАСТЬ VII: СОРОС
Отказ от ответа	77	

S10. Скажите, пожалуйста, почему Вы отметили, что очень/скорее вероятно наймете персонал из числа людей с особыми нуждами (инвалиды)?

Они такие же равные, как и все остальные	1
Они нуждаются в поддержке	2
Из чувства сострадания	3
Заработная плата данной категории ниже чем рыночная	4
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

S11. Скажите, пожалуйста, почему Вы отметили, что совершенно/скорее не вероятно, что наймете персонал из числа людей с особыми нуждами (инвалиды)?

ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА

Они не могут полноценно делать физическую работу	1
У них низкий уровень образования	2
Сложность физической адаптации в офисе	3
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

ЧАСТЬ VII: СОРОС

C1. Знаете ли Вы о Фонде Сорос Казахстан? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Да	1	ПРОДОЛЖАЙТЕ ПЕРЕХОД С5
Нет	2	
Затрудняюсь ответить	99	
Отказ от ответа	77	

C2. Какие конкретные программы Вам известны, которые были осуществлены при поддержке Фонда Сорос Казахстан? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Не знаю	0
Права Человека	1
Прозрачности и подотчетности	2
Молодежная программа	3
Программа поддержки СМИ	4
Инициатива местный бюджет	5
Инициатива публичная политика и инициатива общества	6
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

ОТВЕЧАЯ НА ВОПРОС С3 ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ПОЛЕЗНО, 10 – ОЧЕНЬ ПОЛЕЗНО; НА ВОПРОС С4 ИСПОЛЬЗУЙТЕ ТАКЖЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ВАЖНО, 10 – ОЧЕНЬ

ВАЖНО. ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, А 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ



С 3 .	Оцените полезность программ, реализуемых Фонда Сорос Казахстан?	1 – совсем не полезно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень полезно	7	9
												7	9
С 4 .	Оцените социальную значимость программ, реализуемых Фондом Сорос Казахстан?	1 - совсем не важно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень важно	7	9
												7	9

С5. Как Вы думаете, если бы появилась программа поддержки молодежного предпринимательства реализуемая Фондом Сорос Казахстан, была бы она полезна? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Определенно да	1
Скорее да	2
Скорее нет	3
Определенно нет	4
Затрудняюсь ответить	99
Отказываюсь от ответа	77

С6. В ближайшее время планируется реализация молодежной программы поддержки предпринимательства, которая будет реализовываться Фондом Сорос Казахстан, пожалуйста, скажите:

ИСПОЛЬЗУЙТЕ 10-ТИ БАЛЛЬНУЮ ШКАЛУ, ГДЕ 1 – СОВСЕМ НЕ ИНТЕРЕСНО, 10 – ОЧЕНЬ ИНТЕРЕСНО;

ОТМЕТЬТЕ 77 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ ОТКАЗАЛСЯ ОТ ОТВЕТА, А 99 – ЕСЛИ РЕСПОНДЕНТ НЕ ЗНАЕТ/ЗАТРУДНЯЕТСЯ ОТВЕТИТЬ

	1 – совсем не интересно	2	3	4	5	6	7	8	9	10 – очень интересно	Затрудняюсь ответить	Отказ от ответа
С6 А. Насколько интересно будет для вас данная программа?	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										9	7
С6 В. Обратитесь ли Вы/будете ли Вы участвовать в ней?	_____ (ЗАПИШИТЕ БАЛЛ)										9	7

ЧАСТЬ VIII: МЕДИА ПРЕДПОЧТЕНИЯ

ИНТЕРВЬЮЕРУ! Зачитайте: Разрешите задать Вам несколько вопросов, относительно ваших медиа предпочтений:

М1. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ М1. Пожалуйста, укажите, какие из этих телевизионных каналов Вы смотрели на протяжении последнего 1 месяца?

Пожалуйста, вспомните все каналы, которые Вы смотрели на протяжении последнего 1 месяца. **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТОВ**



М2. А какие из перечисленных Вы смотрите чаще всего? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Телевизионные каналы	М1	М2
Вообще не смотрел телевизионные каналы	0	
1 Канал Евразия	1	1
1 Канал СНГ	2	2
31 Канал	3	3
7 Канал	4	4
Алматы	5	5
Астана	6	6
Ел Арна	7	7
Hit TV	8	8
Казахстан	9	9
КТК	10	10
НТВ	11	11
НТК	12	12
Рен ТВ	13	13
РТР	14	14
СТВ	15	15
Хабар	16	16
Другое ЗАПИШИТЕ _____		
Затрудняюсь ответить	99	99
Отказ от ответа	77	77

М3. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ М3. Пожалуйста укажите, какие радиостанции Вы слушаете? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

М4. А какие из перечисленных Вы слушаете чаще всего? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Радиостанции	М3	М4
Вообще не слушаю радио	0	
Радио Ретро	1	1
Русское Радио	2	2
Авторадио	3	3
Radio NS	4	4
Тенгри FM	5	5
Love Radio	6	6
Европа +	7	7
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____		
Затрудняюсь ответить	99	99
Отказ от ответа	77	77

М5. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ М5. Пожалуйста, укажите, какие газеты Вы читаете?
ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА



М6. А какие из перечисленных Вы слушаете чаще всего? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Газеты	М5	М6
Вообще не читаю газеты	0	
Казахстанская Правда	1	1
Комсомольская Правда	2	2
Аргументы и Факты	3	3
Бизнес&Власть	4	4
Капитал.KZ	5	5
PRO Спорт	6	6
Вечерний Алматы	7	7
Время	8	8
Егемен Казахстан	9	9
Жас Алаш	10	10
Известия	11	11
Караван	12	12
Комсомольская Правда	13	13
Курсивъ	14	14
Новое Поколение	15	15
Свобода слова	16	16
Другое ЗАПИШИТЕ _____		
Затрудняюсь ответить	99	99
Отказ от ответа	77	77

М7. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ М7. Пожалуйста, укажите, какие журналы Вы читаете?
ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА

М8. А какие из перечисленных Вы читаете чаще всего? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Журналы	М7	М8
Вообще не читаю журналы	0	
Cosmopolitan	1	1
Elle	2	2
Forbes	3	3
Glamour	4	4
Mini	5	5
Joy	6	6
Vintage	7	7
Men's Health	8	8
Лиза	9	9
Добрые Советы	10	10
Отдохни	11	11
Мой Ребенок	12	12

Fashion Collection	13	13
Harper's Bazaar	14	14
1# Mag	15	15
Другое ЗАПИШИТЕ _____		
Затрудняюсь ответить	99	99
Отказ от ответа	77	77

ЧАСТЬ IX: ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНТЕРНЕТА

IN1. Пожалуйста, укажите, какие из перечисленных устройств имеете лично Вы?
СНАЧАЛА СПРОСИТЕ ОБ ОДНОМ УСТРОЙСТВЕ, ЗАТЕМ ПЕРЕЙДИТЕ К ДРУГОМУ.
ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА В КАЖДОЙ СТРОКЕ

		IN1. Владение устройствами	
		Да	Нет
1	Компьютер (стационарный ПК, ноутбук)	1	2
2	Планшет/таблет/айпад	1	2
3	Смартфон	1	2
4	Мобильный телефон (не смартфон), который подключается к интернету	1	2
		Да	Нет
5	Затрудняюсь ответить	99	99
6	Отказ от ответа	77	77

IN2. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ IN2. В течение последних 3 месяцев, как часто Вы пользовались Интернетом? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

		ПЕРЕЙДИТЕ К ВОПРОСУ L1
Вообще не пользуюсь интернетом	0	ПРОДОЛЖАЙТЕ
Каждый день	1	
2-3 раза в неделю	2	
Один раз в неделю	3	
2-3 раза в месяц	4	
Один раз в месяц, или еще реже	5	

IN3. Пожалуйста, скажите, пользуетесь ли Вы интернетом с помощью нижеперечисленных средств? **ЗАПИШИТЕ ОТВЕТЫ ДЛЯ КАЖДОГО УСТРОЙСТВА**

IN4. Через какое устройство Вы пользуетесь интернетом чаще всего? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

		IN3. Использование интернета		IN4. Чаще всего
		Да	Нет	
1	Компьютер (стационарный ПК, ноутбук)	1	2	1
2	Планшет/таблет/айпад	1	2	2



act

3	Смартфон	1	2	3
4	Мобильный телефон (не смартфон), который подключается к интернету	1	2	4
5	Отказ от ответа	77		77

IN5. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ IN5. Пожалуйста, скажите, с какой целью Вы пользуетесь интернетом? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Смотрю ТВ/видео	1
Играю в азартные игры	2
Беседую с друзьями/любимым/членами семьи (чат, скайп)	3
Проверяю почту/отправляю письма	4
Слушаю/скачиваю музыку	5
Ищу/читаю информацию	6
Пишу на чужих блогах/форумах	7
Имею свой блог/сайт	8
Играю в онлайн игры	9
Смотрю/скачиваю фильмы	10
Пользуюсь социальными сетями (проведение других активностей, кроме чата)	11
Осуществляю онлайн покупки	12
Захожу на сайты знакомств	13
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____	
Не знаю/затрудняюсь ответить	99
Отказался отвечать	77

IN6. Пожалуйста, скажите, в течение последнего месяца, какой/какими социальными сетями Вы пользовались? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

IN7. А какой из перечисленных Вы используете чаще всего? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

	IN6	IN7
Вообще не пользуюсь социальными сетями	0	
Facebook (Фейсбук)	1	1
В Контакте	2	2
Одноклассники	3	3
Twitter (Твиттер)	4	4
Myspace (Майспейс)	5	5
LinkedIn (ЛинкедИн)	6	6
Мой мир	7	7
Instagram (Инстаграм)	8	8
Whatsup (Ватсап)	9	9
Другое (ЗАПИШИТЕ) _____		
Затрудняюсь ответить	99	99
Отказ от ответа	77	77



act

ЧАСТЬ X: СТИЛЬ ЖИЗНИ

L1. Пожалуйста, скажите, с кем Вы проводите большую часть свободного времени? **ВОЗМОЖНО НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

В одиночестве	1
Вместе с супругом / возлюбленным / партнером	2
Вместе с родителями	3
Вместе с детьми	4
Вместе с близкими / друзьями	5
Вместе с сотрудниками	6
Другое ЗАПИШИТЕ _____	

L2. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ L2. Пожалуйста, посмотрите на карточку и скажите, какие из перечисленных занятий вы занимались хотя бы один раз в жизни? **ОТМЕТЬТЕ ТОЛЬКО ПЕРЕЧИСЛЕННЫЕ РЕСПОНДЕНТОМ ВАРИАНТЫ**

L2 А. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ L2. Пожалуйста, скажите, какие из перечисленных занятий вы совершали хотя бы раз в прошлом году? **ОТМЕТЬТЕ ТОЛЬКО ПЕРЕЧИСЛЕННЫЕ РЕСПОНДЕНТОМ ВАРИАНТЫ**

L2 Б. ПОКАЖИТЕ КАРТОЧКУ L2. Пожалуйста, скажите, какие из перечисленных занятий вы совершаете регулярно в этом году? **ОТМЕТЬТЕ ТОЛЬКО ПЕРЕЧИСЛЕННЫЕ РЕСПОНДЕНТОМ ВАРИАНТЫ**

		L2 Хоть раз в жизн и	L2 А Хотя бы раз в прошло м году	L2 Б Регулярн о в течении этого года
1	Встречаетесь с друзьями	1	2	3
2	Занимаетесь фитнесом	1	2	3
4	Читаете книги	1	2	3
5	Готовите еду	1	2	3
6	Выполняете религиозные ритуалы	1	2	3
7	Ищите/читаете информацию в интернете	1	2	3
8	Слушаете музыку	1	2	3
9	Гуляете на улице	1	2	3
10	Посещаете кафе / бары	1	2	3

11	Посещаете рестораны	1	2	3
12	Занимаетесь образованием/учебой	1	2	3
13	Посещаете пивные бары	1	2	3
14	Посещаете ночные клубы	1	2	3
15	Посещаете кинотеатры	1	2	3
16	Занимаетесь спортом	1	2	3
17	Посещаете спортивные соревнования	1	2	3
18	Рыбачите / охотитесь	1	2	3
19	Ходите в поход / на пикник	1	2	3
20	Играю в лотерею	1	2	3
21	Посещаете казино, делаю ставки в букмекерские конторах, играю на игровых автоматах/тотализаторах	1	2	3
22	Посещаете концерты / представления	1	2	3
23	Ходите в театр	1	2	3
24	Ходите в музей / на выставку	1	2	3
25	Рисуете, поете, играете на музыкальных инструментах	1	2	3
26	Путешествуете за границей	1	2	3
27	Посещаете спа-салоны	1	2	3
28	Играете в бильярд/боулинг	1	2	3
29	Ходите в оперу	1	2	3
30	Занимаетесь рукоделием (вышивание, шитье, вязание)	1	2	3
31	Другое ЗАПИШИТЕ _____			
32	Затрудняюсь ответить	99	99	99
33	Отказ от ответа	77	77	77

Л3. Пожалуйста, скажите, чаще всего, какое транспортное средство Вы используете для передвижения по городу? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Собственный автомобиль (за рулем)	0
Автомобиль (с водителем)	1
Хожу пешком	2
Возит член семьи/друг/коллега	3
Пользуюсь такси	4
Автобус	6



Метро	7
Трамвай	8
Троллейбус	9
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

L4. Пожалуйста, скажите, Вы проживаете: **ЗАЧИТАЙТЕ ВАРИАНТЫ ОТВЕТОВ.**

ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА

В собственном жилье	1
В съёмном жилье	2
Не снимаю, но живу не в собственном жилье	3
Затрудняюсь ответить	99
Отказываюсь от ответа	77

L5. Пожалуйста, скажите, являетесь ли Вы пользователем банковских услуг?

ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА

Да	1
Нет	2
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

L6. Какими видами банковских услуг Вы пользуетесь чаще всего? **ВОЗМОЖНО**

НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА

Кредит потребительский	1
Ипотека кредит	2
Кредит для малого/среднего бизнеса	3
Депозит	4
Платежная карточка (зарплатная)	5
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

ЧАСТЬ XII – Социально-демографический профиль респондентов

D1. К какой национальности Вы себя относите? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Русский	1
Казах	2
Другое ЗАПИШИТЕ _____	
Отказ от ответа	77

D2. Вы родом из города Алматы? Если нет, то из какого города? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Да	1	ПЕРЕХОД НА D4
----	---	----------------------



Уральск	2	ПЕРЕХОД НА D3
Атырау	3	
Ақтау	4	
Ақтобе	5	
Қостанай	6	
Петропавловск	7	
Қоқшетау	8	
Астана	9	
Павлодар	10	
Семей	11	
Усть-Қаменогорск	12	
Қарағанда	13	
Жезқазған	14	
Қызылорда	15	
Тараз	16	
Шымкент	17	
Талдықорған	18	
Екібастұз	19	
Другой _____ ЗАПИШИТЕ	20	
Отказ от ответа	77	

**D3. Что послужило причиной Вашего переезда в г. Алматы? ВОЗМОЖНО
НЕСКОЛЬКО ВАРИАНТОВ ОТВЕТА**

Поиск работы	1
Обучение	2
Замужество/женитьба	3
Повышение по карьерной лестнице	4
Воссоединение с семьей	5
Другой _____ ЗАПИШИТЕ	
Отказ от ответа	77

D4. Какое у Вас образование? ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА

Высшее или незаконченное высшее	1
Среднее	2
Среднее специальное	3
Неполное среднее	4
Отказ от ответа	77

D5. Укажите Ваше семейное положение: ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА

Женат/замужем	1
Не женаты, но живем вместе	2
Холост/не замужем	3
Разведен (-а)	4
Вдовец/вдова	5
Отказ от ответа	77

D6. Есть ли у Вас лично дети в возрасте до 15 лет включительно? **ЗАПИШИТЕ**
СКОЛЬКО ДЕТЕЙ У РЕСПОНДЕНТА В ПРИВЕДЕННЫХ ВОЗРАСТНЫХ КАТЕГОРИЯХ

1	До 0-3	_____
		ЗАПИШИТЕ
2	3 – 7 лет	_____
		ЗАПИШИТЕ
3	7 -14 лет	_____
		ЗАПИШИТЕ
4	Отказ от ответа	77

D7. Сколько человек в Вашей семье? / ___/ ___/ **ЗАПИШИТЕ**

D8. Если Вы работаете, скажите, пожалуйста, как давно Вы работаете на месте Вашей последней работы? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Менее 1 года	1	ПРОДОЛЖАЙТЕ
1 год	2	
2 -3 года	3	
3-4 года	4	
5-6 лет	5	
7 лет и более	6	
Не работаю	7	ЗАКОНЧИТЬ
Отказ от ответа	77	ИНТЕРВЬЮ

D9. Намерены ли вы продолжать работать на этом месте работы в течение будущего года? **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Определенно да	1
Скорее да	2
Скорее нет	3
Определенно нет	4
Затрудняюсь ответить	99
Отказ от ответа	77

D10. Пожалуйста, выберите вариант утверждения, который больше всего подходит вам: **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

Моих доходов хватает на себя, а также, я часто помогаю своим родителям/родственникам/друзьям	1
Моих доходов хватает на себя, а также, я иногда помогаю своим родителям/родственникам/друзьям	2
Я всегда обхожусь собственными финансами и этого хватает только на покрытие собственных расходов	3
Моих собственных доходов не хватает и иногда я обращаюсь за помощью к родителям/родственникам/друзьям	4
Моих собственных доходов не хватает и я часто обращаюсь за помощью к родителям/родственникам/друзьям	5
Затрудняюсь с ответом	99

Отказ от ответа	77
-----------------	----

D11. Укажите, пожалуйста, Ваш среднемесячный семейный доход из всех источников, в тенге: **ОДИН ВАРИАНТ ОТВЕТА**

До 60 000	1
60 000 – 100 000	2
101 000-150 000	3
151 000-200 000	4
201 000-250 000	5
251 000-300 000	6
301 000-350 000	7
351 000-400 000	8
401 000-450 000	9
Свыше 450 000	10
Отказ от ответа	77



Большое спасибо за интервью!